

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Оренбургский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения
высшего образования
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ

XII Международная студенческая научно-практическая конференция

Сборник научных трудов

Волгоград 2020

УДК 330.1
ББК 65.29
А 43

Ответственный редактор

Л.В. Портнова – к.э.н., доцент

Редакционная коллегия:

Л.В. Золотова – к.э.н., доцент; О.С. Лазарева – к.э.н., доцент;
Е.В. Лаптева, к.э.н., доцент; Л.В. Портнова – к.э.н., доцент

Издано в авторской редакции

Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в современных условиях: электронный сборник XII Международной студенческой научно-практической конференции, проведенной 12 мая 2020 года. – Волгоград: Сфера, 2020. – Режим доступа: https://orenrsute.ru/images/orenrea/banner/sborniki-09-06-2020/sbornik_student_04-2020.pdf. – Систем. требования: IBM PC; Internet Explorer и др.; Acrobat Reader 3.0 или старше.

Электронный сборник научных трудов содержит материалы XII Международной студенческой научно-практической конференции, проведенной в онлайн-формате 12 мая 2020 года в Оренбургском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова. Освещены актуальные проблемы экономической деятельности России и ближнего зарубежья.

Сборник рассчитан на научных и практических работников, преподавателей высших учебных заведений, аспирантов, магистрантов и студентов.

ISBN 978-5-907191-58-7

© Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2020

Содержание

Секция 1

Социальная, гуманитарная и естественнонаучная парадигма экономической деятельности 7

- Белолипецкая М.В. Конкурентоспособность через призму национальной экономики и бизнеса 7
- Галеева Э.Н. Анализ англоязычных заимствований в языке немецких СМИ 12
- Джафарова А.Г. Физическая культура и спорт как основа социально-экономического развития общества 16
- Дмитриев Н.Д. Формирование инновационных кадров в условиях становления постиндустриальной экономики 22
- Камахина Д.А. Методические подходы к проведению анализа финансового состояния коммерческой организации в российской практике 29
- Кипчатов А.Р. Историческая парадигма анализа финансовых результатов в экономической деятельности организации 35
- Козырева Ю.Ю., Рябцева М.В. Изучение динамики и вариации инноваций в промышленности России 42
- Моисеева Н.В. Социальный портрет безработного в России 46
- Облёзова Е. А., Лебедева И.А. Household in the UK during World War II: Rationing and its Overwhelming 52
- Тубольцева М.С. International negotiations of people of different nationalities 57

Секция 2

Потребительский рынок: состояние, тенденции и перспективы развития 64

- Ажигина Я.К., Иванова Е.Р. Маркетинговое исследование ассортимента товаров в торговых точках города Смоленска 64
- Загребина Г.М., Джафарова А.Г. Организация маркетинговой деятельности эко-кондитерской «Marzi Pani» 74
- Наумова О.И., Ханафиева А.М. ДНК-бренда или Brand – DNA 80
- Табакаева И.В., Никулина Н.П. Современное состояние потребительского рынка Оренбургской области 85
- Яблонская П.Д. Тенденции развития розничной торговле в России: вендинговые аппараты 91

Секция 3

Экономико-правовое регулирование предпринимательской деятельности 95

- Вавилова Е.В. *The influence of small business on the Orenburg Region economic development* 95
- Зиборова И.А. *Современная классификация предпринимательских рисков в соответствии с экономическим потенциалом коммерческой организации* 101
- Титаева А.А. *Причины возникновения финансовых рисков и их влияние на развитие современных предприятий* 105
- Шевченко Д.В., Набадчикова В.А. *Анализ конкурентной среды в Оренбургской области* 111

Секция 4

Актуальные проблемы и современные тенденции в финансовом секторе страны и ее регионах 117

- Анциферов Д.С. *Функционирование налога на игорный бизнес в России* 117
- Валева Е.Д. *Пенсионный фонд Российской Федерации: состояние и проблемы* 122
- Ефимова Э.Н. *Профилактика и пресечение мошенничества в финансовой сфере: анализ и показатели эффективности* 128
- Джафарова А.Г., Загребина Г.М. *Налоги как основной источник формирования федерального бюджета* 133
- Ильина Д.А. *Обязательное медицинское страхование: состояние и направления развития* 138
- Лазаренко А.О. *Оценка стоимости денег во времени: теоретические и практические аспекты* 143
- Николенко В.А. *Бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации: состояние и проблемы* 152
- Табакаева И.В. *Расходы федерального бюджета, их оптимизация* 157
- Узбекова А.Ф., Макарова А.В. *Анализ факторов, влияющих на объем сбережений, и прогнозирование его изменения* 164

Секция 5

Современное состояние и перспективы учета и контроля 169

- Байгазина А.М. *Особенности внутреннего контроля расчётов безналичными денежными средствами в коммерческой организации* 169

| | |
|---|-----|
| <i>Дегтева Н.А. Особенности внутреннего контроля при инвентаризации горюче-смазочных материалов в коммерческой организации</i> | 175 |
| <i>Князева И.С. Возможности программных продуктов при аналитическом учете материально-производственных запасов в коммерческой организации</i> | 180 |
| <i>Матвеева Е.В. Современные проблемы применения программных продуктов для автоматизации налогового учета</i> | 184 |
| <i>Мухарамова Л.Ф. Проблема формирования резерва по сомнительной дебиторской задолженности: российский и зарубежный опыт</i> | 189 |
| <i>Сиддиков Ш.Ф. Аудит валютных операций в коммерческих банках Республики Узбекистана</i> | 195 |
| <i>Тошпулатов Д.А. Расчет резервов для финансовых активов и их учёт в коммерческих банках Республики Узбекистан</i> | 202 |
| <i>Юркина В.С. Нормативное регулирование и некоторые аспекты учетной практики операций с давальческим сырьем</i> | 207 |

Секция 6

| | |
|---|-----|
| <u>Актуальные тенденции управления современным предприятием</u> | 211 |
| <i>Буракова И.Э. Развитие персонала при работе в цифровой среде</i> | 211 |
| <i>Гисматулин Г.В. Понятие антикризисного менеджмента и способы его осуществления</i> | 215 |
| <i>Дикань И.А. Сущность и роль стимулирования персонала в деятельности предприятия</i> | 220 |
| <i>Дьяченко Е.Д. Современные персонал-технологии как способ повышения эффективности функционирования коммерческого предприятия</i> | 224 |
| <i>Козловская А.И. Историческая ретроспектива и современные тенденции управления на предприятии</i> | 229 |
| <i>Кудашева Т.С., Огурцова Т.М. Анализ современных угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта</i> | 235 |
| <i>Мороз, О.И., Жуковская Ю.А. Актуальные тенденции управления современным предприятием</i> | 238 |
| <i>Переверзев Д.О., Кривошлыков В.С. Антикризисные технологии в управлении современным предприятием</i> | 243 |
| <i>Попов А.А. Материальное и нематериальное стимулирование труда в современных условиях хозяйствования</i> | 252 |
| <i>Толстых А.А., Сапожникова С.М. Управление финансовой устойчивостью организации в целях обеспечения ее экономической безопасности на примере АО «Ледванс»</i> | 255 |
| <i>Ягмурова А.Б. Управление предприятием с помощью инновационных технологий</i> | 261 |

Секция 7

Современные тенденции развития образования

266

Байрамова С.Г. Развитие физической культуры и спорта в России 266

Глусь К.Г., Лебедева И.А. Accountancy and accountants: professional and immature view points 270

Гриднев М.Ф. Исследование отношения студентов к занятиям по физической культуре 275

Облёзова Е.А. Economic education in Russia: from the Moscow Commercial Institute up to Plekhanov Russian University of Economics 281

Узбекова А.Ф. Влияние физической культуры на профессиональные качества экономиста 287

Секция 1

Социальная, гуманитарная и естественнонаучная парадигма экономической деятельности

УДК 339

Конкурентоспособность через призму национальной экономики и бизнеса

*М.В. Белолипецкая, студент
Тульский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается феномен конкурентоспособности и эволюция данного понятия в процессе развития мирохозяйственных связей. Основное содержание данного исследования составляет анализ различных подходов российских и зарубежных ученых к определению сущности понятий «конкурентоспособность» и «конкуренция». Также акцент направлен на трансформацию понятия в условиях современной обстановки, в частности влиянии коронавируса на конкурентоспособность китайской продукции и на мировую экономику в целом.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, Китай, коронавирус.

Annotation. The article deals with the phenomenon of competitiveness and the evolution of this concept in the process of development of world economic relations. The main content of this study is the analysis of various approaches of Russian and foreign scientists to determine the essence of the concepts of "competition" and "competitiveness". The focus is also on the transformation of the concept in the current environment, in particular the impact of coronavirus on the competitiveness of Chinese products and the global economy as a whole.

Keywords: competition, competitiveness, China, coronavirus.

В России, на сегодняшний день являющейся неотъемлемым звеном современного мира и, в частности, мировой экономики, а также функционирующей в рыночных условиях хозяйствования, которые затруднены кризисными и санкционными явлениями, конкурентоспособность приобретает особенное значение и актуальность. В связи с этим, анализ возникновения и становления данного понятия играет первостепенную роль.

Сам термин «конкурентоспособность» появился относительно недавно, однако упоминания конкуренции берут свое начало еще с древних времен. Этимологически известное в наши дни понятие «конкуренция» появилось от немецкого слова «konkurrenz», которое имеет латинские корни и состоит из двух слов – «concurro» / «concurencia». Их можно перевести как столкновение и слияние. Эти слова использовались с целью обозначения процессов взаимосвязи и взаимодействия.

Существует множество толкований термина "конкуренция". Первые наиболее полные исследования феномена конкуренции принадлежат таким авторам, как Адам Смит и Давид Рикардо – видным представителям классической школы политической экономии середины XVIII века. Они подразумевали конкуренцию как соревнование между участниками для достижения одной поставленной цели, то есть достижения наиболее выгодных условий торговой сделки.

Таким образом, конкуренция – это многоаспектное понятие, заключающее в себе состязательный азарт наиболее эффективно управлять факторами производства. Если конкуренция – это борьба и соревнование между участниками экономических отношений, то, что же такое «способность к конкуренции», а именно конкурентоспособность?

Необходимо отметить, что на сегодняшний день пока нет единого толкования понятия конкурентоспособности как экономической категории. Также следует заметить, что нет единых подходов, формирующих методы оценки конкурентоспособности и определяющих ее факторов. Представление о конкурентоспособности исторически строится на теории применения сравнительных преимуществ национальных экономик в международном разделении труда для обеспечения экспорта товаров в государства с отсутствием таких преимуществ, и, наряду с тем, импорта товаров из других стран, которые имеют превосходство сравнительно с национальной экономикой страны-импортера.

Концепция конкурентоспособности исконно представлена в трудах по экономике, берущая свое начало с самых ранних классиков, а именно, с момента написания шотландским экономистом Адамом Смитом своего «Исследования о природе и причинах богатства народов» в 1768 г. Огромный вклад в исследование феномена конкурентоспособности внес великий экономист и философ Адам Смит, который выявил начальные факторы производства, находящие абсолютные преимущества государств в международной торговле (разработал теорию абсолютных преимуществ), а также, установил преимущества открытости национальных экономик. Его теория подразумевает собой, что любой стране необходимо специализироваться на производстве товаров в регионы, где она имеет абсолютное преимущество и наоборот, импортировать товары в регионы, где другие страны имеют абсолютное преимущество. Адам Смит являлся

также ярким противником протекционизма, что подразумевало собой невмешательство правительства в рыночные отношения.

Еще один великий британский экономист Давид Рикардо рассматривал специализацию стран на производстве товаров, производимых наиболее рентабельно, и, импортируя товары, производимые наименее эффективно.

Создание сущностного ядра понятия «конкурентоспособность» довольно сильно перекрещивается с эволюцией точек зрения о конкуренции, проявляющееся особенно явно после изучения работ позднего периода XIX-XX вв.

Примером служат исследования ученых Э. Чемберлина и Дж. Робинсона, выявивших, что конкурентоспособность – это не только способность бороться с конкурентами, но и возможность обходить противостояния посредством расширения и возникновения новых рынков дифференцированной продукции.

В своих работах другие американские экономисты Б. Хендерсон и О. Уильямсон брали за ключевой фундамент конкурентоспособности малые производственные издержки посредством использования наиболее действенной методики производства при аналогичной с конкурентами ценовой политике [1].

Рассмотренные до этого подходы к определению понятия «конкурентоспособность» содержат довольно отличающиеся компоненты, первые из них заключают в себе соперничество для совершенствования рынка, а вторые – о низких затратах на производство.

Российский ученый Р. Фатхутдинов отмечает, что конкурентоспособность – это «свойство объектов, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности в сравнении с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке, на уровне предприятия, региона, отрасли, любой сферы макросреды, страны в целом» [2].

Подводя итог анализу представленных точек зрения известных экономистов на понятие конкурентоспособности, можно отметить, что конкурентоспособными считаются эффективно функционирующие и производящие лучшую продукцию на рынке при минимальных затратах предприятия.

Вместе с тем, понятие конкуренции в индустриальном обществе, претерпевающим изменения уже несколько веков, динамично модернизируется. В ногу с индустриальным развитием в рыночной среде безостановочно появляются новые конкурентные условия, которые изменяют единый вектор конкуренции от преобладающего применения сравнительных национальных преимуществ к обороту динамично меняющихся конкурентных преимуществ. В связи с процессом

глобализации и либерализации, размыванием границ между внутренним и международным рынками, приводящим к исчезновению различий между национальной и международной конкурентоспособностью, сущность понятия стремительно видоизменяется.

Сегодня различные этапы жизнедеятельности мирового сообщества диктуют свои правила и тенденции в развитии конкурентоспособности. Огромное влияние на нее оказывают войны, кризисы, санкции, уровень жизни населения отдельных государств, стремительно меняющиеся климатические условия, современные болезни, вызванные опасными вирусами и др.

Так, вспышка коронавируса в Китае, возникшая в конце декабря прошлого года, уже потрясла весь мир. Когда в конце 2019 года Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) сообщила о первых случаях пневмониеподобной этиологии, никто не мог предвидеть, что ситуация перерастет в эпидемический кризис глобального масштаба. Влияние вируса сказалось на всех сферах и, в первую очередь, на мировой экономике.

Китай, несомненно, испытывает на себе наиболее прямые и серьезные последствия этой эпидемии. Гигантская экспортно-ориентированная экономика практически парализована, когда не только производство, но и потребление и другие виды социальной деятельности впадают в состояние рецессии без очевидной перспективы возвращения. Эпидемия вызвала многочисленные прямые последствия, помимо человеческих жертв. Коммерческие потери и, в частности, их прогнозы были зарегистрированы во всех секторах, от розничной торговли, фармацевтической, туристической и промышленной отраслей до ресторанов, кинотеатров, поставщиков транспортных услуг, гостиниц и т. д [4].

Китай является участником множества внешнеэкономических производственных цепочек, большинство из которых уже повреждено. Источник распространения коронавируса провинция Хубэй расположена в центральной части Китая и, в связи с этим, является важнейшим транспортно-логистическим узлом для всего государства. Также, в провинции находятся производственные мощности китайских автоконцернов, металлургических, нефтехимических, текстильных, агропродовольственных и других производств. Без сомнения, во время введенного карантина бизнес имеет возможность распродавать свою продукцию из запасов на складах, которые размещены в соседних провинциях, но в то же время, если карантин продлят на неопределенный срок, простой китайских предприятий отразится не только на экономике самой Поднебесной, но также и на мировом рынке. Китай осуществляет практически половину мирового экспорта товаров и занимает первое место

в рейтинге стран согласно отчету Всемирного банка. За 2017 год объем китайского экспорта составил около 2,5 трлн. \$ и с каждым годом эта цифра растет [3].

Вторая по величине экономика в мире по ВВП, естественно, оказывает сильное влияние на глобальные перспективы. Нарушения в различных секторах бизнеса распространились за пределы Китая. Цена на сырую нефть упала на 20% за последний месяц, достигнув самого низкого уровня более чем за год, что отражает, среди прочих факторов, снижение спроса со стороны крупнейшего рынка-Китая. Однако наиболее пострадавшими отраслями и секторами будут туризм и розничная торговля. Закрытые границы, запреты на поездки, отмененные рейсы, приостановленные деловые операции и деятельность – это лишь некоторые из симптомов. Пока еще слишком рано говорить о вероятном экономическом эффекте коронавируса в национальном и глобальном масштабах. В худшем случае Bloomberg Economics прогнозирует, что экономический рост Китая снизится на 1,5 процентных пункта, в то время как мировая экономика вырастет на 0,4 процентных пункта меньше, по сравнению с предвирусными прогнозами.

Что касается влияния сегодняшней ситуации на экономику России, то можно на данный момент выделить следующие аспекты:

- снижение потока китайских туристов в Россию и доходов российских авиакомпаний;
- сокращение производства сырья на экспорт в Китай;
- сокращение выпуска в обрабатывающей промышленности [5].

Однако для китайской экономики ситуация складывается не столь негативно. Возможно, в ближайшем будущем Китай сможет пересмотреть ценовую политику на экспортируемую продукцию в свою пользу, поскольку мировая экономика зависит от китайских товаров, т.к. основное мировое производство в рамках ВТО и других договоров размещено в Китае, о чем говорилось выше.

Китайские товары выигрывают в конкурентной борьбе с другими производителями за счет своей дешевизны, обеспечиваемой дешевой рабочей силой и наличием богатых природных ресурсов. Некоторое отступление качества китайских товаров от качества мировых брендов компенсируется низкой ценой, к тому же их качество непрерывно растет.

В долгосрочной перспективе это может привести к ослаблению роли Китая в мировой экономике, т.к. это вынуждает суверенные государства организовывать полный комплекс производства на своих территориях.

Таким образом, в сложившейся ситуации понятие конкурентоспособности может трансформироваться в зависимости от

различных факторов, что, в свою очередь, может повлиять на управление рисками и диверсификацию производства.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Данилов И.А., Волкова Е.В. Ретроспективный анализ трактования терминов «конкурентоспособность» и «конкурентное преимущество» отечественными и зарубежными авторами // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. №3 (184). С.132.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность. М.: Экономика, 2005. 447 с.
3. Информационный портал NoNews [Электронный ресурс]: Рейтинг стран по объему экспорта товаров и услуг. URL: <https://nonews.co/directory/lists/countries/exports-goods-services> (дата обращения: 27.02.2020).
4. Сайт International Economics [Электронный ресурс]: The impact of coronavirus on global business and trade. URL: <https://www.tradeconomics.com/ceo-insights-the-impact-of-coronavirus-on-global-business-and-trade/> (дата обращения: 03.03.2020).
5. Сайт РБК: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/opinions/business/03/03/2020/5e5ccc109a7947f4d969ef36?from=center> (дата обращения: 04.03.2020).

УДК 81-22

Анализ англоязычных заимствований в языке немецких СМИ

*Э. Н. Галеева, студент
ФГБОУ ВО Оренбургский государственный педагогический университет,
Россия*

Аннотация. Язык – это неотъемлемая часть жизни человека. Он динамичен и постоянно изменяется. Больше всего изменениям подвержен лексический строй языка. С появлением новых реалий некоторые слова могут терять свою актуальность и исчезать. Тогда на смену им приходят новые понятия и определения. Одним из способов расширения лексики являются заимствования. В данной статье приведён анализ англоязычных заимствований на примере языка немецких СМИ.

Ключевые слова: заимствование, язык, лексика, СМИ

Abstract. Language is an integral part of human life. It is dynamic and constantly changing. The lexical structure of the language is mostly affected by changes. With the advent of new realities some words may lose their relevance or disappear. Then they are replaced by new concepts and definitions. One of the ways to expand the vocabulary is to borrow words. This article analyzes English-language borrowings using the language of the German media.

Keywords: borrowing, English borrowings, language, lexicon, media

Язык является важнейшим орудием человеческого общения, носителем культуры и источником информации. Язык напрямую связан с обществом и зависит от тех изменений, которые в нём происходят. Наиболее частые изменения наблюдаются в лексическом строе языка, так как общество не стоит на месте, и с появлением новых реалий требуются слова для их обозначений. Одним из путей обогащения языка является заимствование. Актуальность данного исследования обусловлена тем, что на сегодняшний день активно происходят процессы взаимодействия и интеграции культур. Во многих странах наряду с родным языком люди всё чаще говорят на английском языке, поскольку этот язык стал языком международного общения. Жители Германии в этом случае не являются исключением.

Лексика немецкого языка изучается с разных сторон: рассматриваются антонимы, синонимы, паронимы, омонимы, интенсификаторы [4], неологизмы, архаизмы. Семантические группы лексики изучаются в комплексе с грамматическими частями речи [3; 5], функционировании в речи и тексте [6; 8]. В контексте данного исследования лексика немецкого языка рассмотрена со стороны воздействия на неё англоязычных заимствований.

Понятие «заимствование» можно определить как процесс взаимного влияния языков друг на друга, а также как результат этого влияния, то есть саму заимствованную единицу, слово или словосочетание, перешедшие из одного языка в другой [2].

На сегодняшний день средства массовой информации (далее СМИ) являются отражением главных социально-экономических процессов в обществе. Процессы реформирования языка, а также различные существенные события и явления находят отражение на экранах телевизоров, интернет-порталах, страницах журналов и газет. СМИ оказывают значительное влияние на развитие языка, привнося различного рода языковые нововведения, которые впоследствии входят в наш лексикон и укореняются в нём [1]. Неотъемлемый пласт лексики средств массовой информации составляют иноязычные заимствования.

Хайнц-Гюнтер Шмитц считает что, при употреблении заимствований в речи существенным фактором является то, насколько они уместны и в какой степени коммуникативно значимы и продуктивны. В каких-то речевых ситуациях заимствование может являться намного более эффективным и функциональным чем слово из языка-реципиента. В некоторых случаях употребление заимствований затрудняет понимание речи и служит средством манипуляции, (примером является язык

рекламы). Там они выступают в роли «языковых украшений» или употребляются небрежно и бессмысленно [7, с. 547].

Немецкий социолог Франц Роннебергер рассматривает СМИ, прежде всего, как элемент политической коммуникации и считает его центральной функцией формирование общественного мнения. Немецкий исследователь в области масс-медиа Ганс-Дитер Кюблер, выделяет следующие функции СМИ:

- социализирующая;
- контролирующая;
- информативная;
- артикулятивная;
- рекреативная;
- интегративная [7, с. 547].

Чтобы провести анализ функционирования англоязычных заимствований в современном немецком языке СМИ была выбрана газета немецкая «Das Bild». Это крупнейшая ежедневная газета на немецком языке, которая имеет охват аудитории в 12 миллионов человек. Для анализа были отобраны 3 раздела: политика (Politik), развлечение (Unterhaltung) и спорт (Sport). Из представленных разделов было взято по 10 случайных статей [9].

В результате проведенного исследования путём сплошной выборки было выявлено 116 англоязычных заимствований. Эти слова относятся к разным частям речи, имеют различную стилистическую окраску и посвящены различным темам.

Так, 93,1% всех выявленных англоязычных заимствований пришлось на имена существительные, например: Team, Speaker, Selfie, Party, Hollywood, Star, People, Style, World, Star, Camping, Money, Bodybuilder, Bodyguard, Mem, Smartphone и т. д. 3,4% англоязычных заимствований пришлось на глаголы: starten, boxen, stoppen, posten; 6% англицизмов пришлось на аббревиатуры и другие части речи: WOW, okay, out.

Обнаруженные англоязычные заимствования в ежедневной газете «Das Bild» можно также объединить в тематические группы:

1. Музыка, кино, телевидение (20,7%): Klub, Rapper, Hip-Hop, Party, rappen, Star, Fan, Pop-Diva, Hollywood-Star, Hollywood-Damen, Megastar, Film, Filmstar, Song, Star-Wars-Saga, Skywalker, Sternekrieger-Freak, Pop-Star, Chart, Songwriterin, Filmriss, Weihnachtsshow, Aftershow-Saga Netflix-Serie.

Например: Tekashi 6ix9ine ist in den USA ein absoluter Megastar.

2. Интернет и социальные сети (21,5%): Twitter, Laptop, E-Mail, Blog, Click, Facebook, Smartphone, «Apple», offline, Twitter, twittern, Like, Follower, Selfie, Post, posten, Instagram, Bikini-Foto, Spotify, Tmlbr, Account, Mem, Streamer, Google.

Например: Das britische Topmodel gratulierte Benson mit einer Foto-Reihe auf ihrem Instagram-Account.

3. Экономика (6,9%): Job, Easy-Money, Dollar, Cent, Marketing, Prepaid-Karten, Office, Cash.

Например: Bei Prepaid-Karten mit Easy-Money-Funktion schrieb O2 für jeden eingehenden Anruf 2 Cent gut.

4. Мода, внешний вид (6%): Style, sexy, Outfit, Bodybuilder, Blond-Girl, Versace-Show, Schonheits-Trick.

Например: Das Blond-Girl beweist, wie man sich mit 50 Jahren auf dem Buckel immer noch schlank und rank hält – durch schweißtreibende Work-Outs.

5. Политика (12,9%): Brexit, «Brexit-Boris», Brexit-Referendum, Brexit-Party, Brexit-Kurs, Brexit-Gegner, Brex-Max, Impeachment, Kongress, Tory, Speaker, NATO, Pipeline, EU-Deals, Ex-First-Lady.

Например: Nachdem Präsident Donald Trump Klima-Aktivistin Greta Thunberg verspottete, schickte die Ex-First-Lady Thunberg nun eine Nachricht bei Twitter.

6. Спорт, досуг, развлечения (15,5%): Camping, Fan, Darts, Champions-League, Ruhbyspieler, Training, Trainer, Joker, Coach, City, Team, Club, Meeting Ticket, Ski, Weltcup, Work-Out, boxen.

Например: Die Champions-League-Auslosung bescherte Manchester City im Achtelfinale einen echten Kracher: Pep Guardiola muss mit seinen Citizens gegen Real Madrid und Trainer Zinedine Zidane ran.

7. Экология (3,4%): Greenpeace, «MeeToo-Bewegung», «Fridays-for-Future», Green Deal.

Например: Wir haben in Europa jetzt gerade den „Green Deal“ auf den Weg gebracht, da kann doch so eine Konferenz nicht ohne Ergebnis bleiben“, sagte Schulze.

8. Быт, жизнедеятельность (18,9%): starten, ins Detail, stoppen, Mediaclown, Reporter, Teenager, Countdown, Breakfast, Comeback, Handyguthaben, WOW, Street-Gang, Hippie-Dasein, Burn-out, Highlight, Gang-Kollegen, Respect, HIF, Coming-Out, (Anti)Doping, okay.

Например: Der Grund: Seine ehemalige Street-Gang, die „Nine Trey Gangsta Bloods“, soll schon auf ihn warten, weil Tekashi im September vor Gericht gegen zwei seiner früheren Gang-Kollegen ausgesagt hatte.

Таким образом, выявив методом сплошной выборки англоязычные заимствования в 30 статьях газеты «Das Bild» разделов «Politik», «Unterhaltung» и «Sport» и сгруппировав их по определённой тематике, можно заметить, что количество заимствований в тематической группе «Интернет и социальные сети» самое большое. Самое маленькое выявленное количество англицизмов находится в тематической группе «Экология».

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бузмакова, Е.В. *Славянские заимствования в немецком языке* / Е.В. Бузмакова // *Наука и образование: сохраняя прошлое, создаём будущее.* – 2018. – С. 161-163.
2. Волосова, М.В. *Современные исследования заимствований в лексикосемантической системе русского и китайского языков* / М.В. Волосова // «*Культура и цивилизация*». – 2017. – С. 466-478.
3. Галеева Э.Н. *Функционально-семантическая категория интензивности в грамматическом классе наречий* / Э.Н. Галеева // *Филологические чтения Материалы Международной научно-практической конференции.* –2018. – С. 359-365.
4. Костина Н.Г. *Адвербиальные интенсификаторы: функционально-семантический аспект* / Н.Г. Костина, Э.Н. Галеева // *Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции.* – 2018. – С. 261-266.
5. Костина Н.Г. *Функционально-семантическое поле наречий-интенсификаторов* / Н.Г. Костина, Э.Н. Галеева // *Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры материалы Всероссийской научно-методической конференции. Министерство образования и науки РФ, ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет».* – 2018. – С. 2187-2192.
6. Моисеева И.Ю. *Позиционная организация интенсификаторов в текстах блогов* / И.Ю. Моисеева, В.Ф. Ремизова // *Вестник Оренбургского государственного университета.* – 2017. – № 5 (205). – С. 44-51.
7. Мурашов Р.З. *Заимствования в немецком языке СМИ* / Р.З. Мурашов, Н.Х. Нургалиева // *Вестник Башкирского ун-та.: Электронный журн.* – 2012. – Вып. 16. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zaimstvovaniya-v-nemetskom-yazyke-smi/viewer> (Дата обращения: 26. 12. 2019)
8. Ремизова В.Ф. *Лексические интенсификаторы в разностилевых текстах* / В.Ф. Ремизова, И.Ю. Моисеева // *Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции.* – 2016. – С. 2104-2110.
9. <https://www.bild.de/>

УДК 796

Физическая культура и спорт как основа социально-экономического развития общества

*А.Г. Джафарова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Множество людей во всём мире ведут здоровый образ жизни. Важной является физическая активность, которая подразумевает занятия физическими упражнениями, закаливанием, туризмом, спортом. Кроме этого, совершенствуется и усложняется массовый спорт и спорт высших достижений, который уже стал практически отдельной областью зрелищных мероприятий. В данной статье рассмотрена роль физической

культуры и спорта как основы социально-экономического развития общества.

Ключевые слова: физическая культура, спорт, социально-экономическая сфера общества, физические упражнения, здоровый образ жизни.

Annotation: Many people around the world lead a healthy lifestyle. Important is physical activity, which involves physical exercise, hardening, hiking, sports. In addition, the mass sport and the sport of top achievements, which has already become almost a separate area of spectacular events, are being improved and complicated. This article discusses the role of physical culture and sport as the basis of socio-economic development of a society.

Keywords: physical culture, sport, socio-economic sphere of society, physical exercises, healthy lifestyle.

С каждым днем мы всё больше замечаем, что физическая культура и спорт захватывают все сферы общества и, несомненно, влияют на развитие человека.

Главная цель занятий физическими упражнениями – это выработка физической культуры личности, которая благоприятствует образованию следующих качеств: настойчивость, воля, упорство в осуществлении намеченных целей, дисциплинированность, выдержка, решительность, смелость, самообладание, трудолюбие. Здесь формируются черты характера, в основе которых лежат гражданская позиция, чувство патриотизма, ответственность за свои поступки и поведение, сознательное отношение к семье, друзьям, работе. Безусловно, и то, что гармоничное физическое развитие содействует улучшению памяти, внимания, восприятия, наблюдательности.

Спортивные занятия положительно влияют как на конкретного человека, так и на всё общество. Бесспорно, колоссально воздействуют они и на экономику. Среди важнейших экономических показателей можно выделить организацию спроса и потребления, действия производителей и потребителей, производительность труда, экономические связи между государствами, туризм [5].

Значимость физкультуры и спорта в благоприятном развитии экономики и общества заложена в нижеприведённых моментах:

— массовый спорт и физическая активность помогают снизить экономические потери во всех сферах жизнедеятельности общества, противопоставлены вредным привычкам, оказывающим отрицательный эффект во всей экономике;

— систематические физические занятия влияют на рост продолжительности жизни и повышения трудоспособности населения;

— физическая культура и спорт неизменно обеспечивают увеличение экономического роста, что проявляется в качественной подготовке трудовых ресурсов;

— спорт и туризм становятся важной сферой бизнеса, которая, во-первых, предоставляет рабочие места в спортивной индустрии и туризме, а во-вторых, данные отрасли постоянно платят налоги, тем самым пополняя федеральный и местный бюджет. Это помогает государству активно решать социально-экономические вопросы [1].

Детально проанализировав перечисленные положения, мы резюмируем, что ключевым понятием в представленных проблемах является здоровье, которое подразумевает такое состояние любого живого организма, когда он и все его органы могут эффективно исполнять свои функции. У него отсутствуют болезни, и при этом человек ощущает полную гармонию.

Народная мудрость гласит, что, потеряв здоровье, человек теряет всё. А ведь и правда, только здоровый человек может полноценно трудиться, наслаждаться жизнью, отдыхать, воспроизводить здоровое потомство, благоустраивать свой дом и многое другое.

Сегодня ни для кого не секрет, что здоровье можно сохранить и приумножить лишь при соблюдении трёх основных правил активного двигательного режима [7].

Первое - это выполнение систематических упражнений умеренной нагрузки, которые позволяют улучшить сердечно-сосудистую и дыхательную системы, повысить работоспособность организма и увеличить запас жизненных сил.

В настоящее время сидячий образ жизни во многом приводит к появлению различных проблем со здоровьем. И именно систематические занятия помогают привести свой организм в, так называемый, тонус, запустить работу всех клеток, тканей, мышц и всего организма в целом. И при этом можно делать как обычную зарядку в домашних условиях, так и заниматься в тренажёрном зале, либо посещать групповые занятия, что будет ещё более эффективно [2].

Вторым, и немаловажным, условием является следование рациональному режиму дня и правильному питанию, которое обеспечивает организм всеми необходимыми веществами для жизнедеятельности.

Никакая физическая активность не будет помогать, если неправильно питаться (и наоборот тоже). Приёмы пищи должны быть регулярными и сочетать достаточный и необходимый объём белков, жиров и углеводов. Также можно применять и различные витамины, полезны фрукты и овощи.

Наконец, третий компонент – это достаточный объём гимнастических упражнений. Они позволят сохранить гибкость мышц, помогут обрести красивую осанку, лёгкую походку и свободные движения.

Все меры стоит проводить в комплексе. Это должно быть и правильное питание, и занятия спортом. К тому же сюда входит отказ от вредных привычек, активная жизненная позиция, постоянное закаливание, благоприятная окружающая среда [6, 7].

Здоровая нация определяет трудовой потенциал страны, который, в свою очередь, оказывает значительное влияние на социально-экономическое развитие государства.

Поэтому здоровье человека является определяющим фактором государственной политики, а также первоначальным условием всех природоохранных и профилактических мероприятий, осуществляемых в стране как на постоянной основе, так и для профилактических целей.

Специалисты уверенно говорят, что здоровье населения напрямую зависит от социальных показателей и качества жизни, а именно от размера зарплаты и пенсии, условий труда и отдыха, степени загрязнённости природной среды и условий жилья, уровня культуры и популяризацией вредных привычек как следствия нездоровой деятельности человека. Безусловно, процветающая нация будет характеризоваться высоким развитием науки, культуры, образования, здравоохранения. В нездоровом обществе всё интенсивнее распространяются негативные явления, приводящие к росту преступности, алкоголизму, депрессивности и деградации населения [3, 6].

В современной России продвижению спортивной индустрии придаётся большое значение. Спортивная отрасль активно финансируется, увеличивается строительство спортивных комплексов и стадионов, ведётся работа с детьми и молодёжью по приобщению к спортивным мероприятиям.

Важными задачами государственной политики Российской Федерации в области спорта являются: развитие человеческого потенциала, организация демографической стабильности и снижение уровня смертности трудоспособного населения, улучшение благосостояния населения.

Степень здоровья населения значительно сказывается на экономической сфере. Например, ухудшение здоровья населения ведёт к большим потерям в хозяйстве, а неэффективная экономика подталкивает к развитию отрицательных тенденций: пьянства, преступности, самоубийств, психических и сердечно-сосудистых заболеваний, повышение числа инвалидов, а как следствие, это приводит к увеличению трудоспособных людей, которые не выходят на работу. Эта цепочка длится до бесконечности.

Противостоять перечисленным негативным явлениям можно путем физических нагрузок. Это будет являться эффективной противоположностью вышеперечисленным болезням, увеличением продолжительности жизни и трудоспособности населения [7].

По статистике средняя продолжительность жизни человека составляет 72,4 года, у женщин - 77 года, у мужчин – 66,5 лет. Лет десять назад средняя продолжительность жизни составляла 69 лет. Несмотря на явное улучшение, Россия ещё значительно отстает по данному показателю от развитых стран на 15 лет. Особенно низкие показатели у мужского трудоспособного населения. Данный показатель складывается из-за большого употребления алкоголя, курения, пассивного образа жизни, отсутствия желания заниматься физическими упражнениями и спортом [3].

Чтобы повысить длительность жизни населения, снизить экономические потери, необходимо приобщать людей к физическому труду и спорту.

Без сомнения, улучшить благополучие общества можно только в результате установления устойчивого экономического роста. Его можно добиться двумя способами: задействовать в количественном выражении больше факторов производства или использовать современные технологии и инновации, увеличивая качество продукции и повышая производительность труда.

Как известно, производительность труда связана с качеством рабочей силы, а на неё активное воздействие оказывают умственные и физические способности и творческий потенциал работников.

Физкультурно-спортивная деятельность, несомненно, обеспечивает повышение жизненных сил организма и способствует сопротивляемости болезням; физический труд благоприятно влияет на здоровье, работоспособность, целеустремлённость и умственную деятельность человека. С экономической точки зрения уменьшается число людей, которые не вышли на работу из-за болезни, тем самым положительно влияет на рост ВВП и благополучие общества [1].

Было доказано, что активная жизненная позиция помогает продлить трудоспособный возраст, и благоприятствует совершенствованию умственной деятельности. Например, одним из лучших вариантов приведения организм в тонус и повышения мозговой активности является утренняя гимнастика. Сегодня катастрофически стареет население и рождаемость уменьшается, поэтому воздействие вышеперечисленных факторов оказывает первоочередную роль в приумножении темпов экономического роста.

Следовательно, работник, который в большей мере уделяет особое внимание физкультуре, меньше болеет, активнее приступает к работе, наполнен положительными эмоциями и стремлениями. Всё это, вне

зависимости от сферы экономической деятельности, увеличивает конкурентоспособность рабочей силы, а, следовательно, и темпы экономического роста.

Помимо вышесказанного, в России появилась масса спортивных организаций, базирующихся на коммерческой основе. Их услуги имеют очень большой спрос. Например, это фитнес и шейпинг, туристические организации, секции по боксу, волейболу, футболу, хоккею и прочее. Каждый вид спорта предъявляет к организму свои специфические требования.

Ещё одна составляющая спортивной индустрии – это профессиональный спорт, ориентированный на абсолютные параметры спортивных результатов, которые включают победы международного масштаба [5].

К нему относятся лиги, клубы, федерации. Они работают за счёт самостоятельного финансового обеспечения в виде доходов от рекламной деятельности. А также занимаются разработкой спортивной одежды, обуви, инвентаря, тренажёров.

За свою деятельность спортсмены получают заработную плату. Со всего мира различные компании привлекают знаменитых спортсменов для рекламы своих брендов.

Бизнес и спорт схожи между собой. И там, и там существует конкуренция, обеим сферам характерно совершенствование своей деятельности для получения высоких результатов. Значит, как в бизнесе, так и в спорте есть похожая мотивация, заставляющая совершенствоваться и на спортивной арене, и в бизнесе [4].

Следовательно, спортивный бизнес помогает удовлетворить стремления людей к физическим занятиям и полезному времяпрепровождению, а также исключает вредные привычки человека. Роль спортивной индустрии, бесспорно, направлена на повышение качества рабочей силы и развития трудовых ресурсов.

Итак, физическая культура и спорт выступают значительным фактором в разрешении социально-экономических проблем, оказывают гармоничное развитие отдельного человека и всего общества в целом. В связи с этим люди всех возрастов вырабатывают в себе целеустремлённость, тренируют свою волю, учатся бороться со своей ленью. А также спорт способствует развитию и совершенствованию качественной рабочей силы.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Барковский Е.С., Заптаров Р.И., Фисенко Ю.А. Социальная реклама как фактор формирования представлений о здоровом образе жизни у студентов вуза // Ярославский педагогический вестник. – 2018. – №4. – С. 54-62.

2. Гавриченко Е. А. Роль средств массовой информации в формировании здорового образа жизни. // Молодой ученый. — 2018. — №18. — С. 157-161.
3. Гилазиева С.Р., Шумилина Н.С. Здоровьесберегающая направленность физкультурного образования в вузе // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры материалы Всероссийской научно-методической конференции. Оренбургский государственный университет. 2017. С. 4154-4160.
4. Дорофеев С.Б., Бабенко А.И. Национальные стратегии формирования здорового образа жизни населения // Здоровоохранение РФ. - 2017. - №6. – С. 87-91.
5. Дубовицкая Т.Д. Профилактика заболеваний: проблема эффективности приемов и методов пропаганды здорового образа жизни // Вестник Здоровье и образование в XXI веке. - 2016. - №4. – С. 45-50.
6. Костина Н.Г., Галеева Э.Н. Формирование коммуникативных универсальных учебных действий обучающегося на уроке иностранного языка // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2019. С. 2399-2403.
7. Ремизова В.Ф., Черникова О.Н., Конюченко О.Н. Сотрудничество организации с вузом как условие совершенствования системы обучения специалистов // Друкеровский вестник. 2019. № 3. С. 142-154.
8. Ремизова В.Ф., Костина Н.Г. Интерактивный текст в образовательном процессе // ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ И НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ Материалы VI научно-методической конференции с международным участием. 2013. С. 187-191.
9. Шумилина Н.С. Актуализация физкультурно-спортивной деятельности в формировании профессионально-этической направленности личности // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2016. С. 3351-3353.
10. Шумилина Н.С. Непрерывное этическое и физическое развитие как важный фактор в становлении профессионала // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2019. С. 4685-4688.

УДК 338.2

Формирование инновационных кадров в условиях становления постиндустриальной экономики

*Н.Д. Дмитриев, аспирант
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
Россия*

Аннотация. В данной работе рассматриваются проблемы формирования инновационных кадров, развитие которых способствует переход к постиндустриальному обществу. Нестабильные экономические условия не дают возможности говорить о проведении цифровой трансформации национальной экономики, так как не имеется требуемый уровень интеллектуальных кадров. Было выявлено, что лишь проведение

модернизации системы образования позволит развить интеллектуальный капитал на уровне государства и преобразовать отечественную экономику, повысив ее конкурентоспособность на мировом уровне.

Ключевые слова: цифровая трансформация, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, цифровая экономика, инновационные кадры, инновационная экономика, инновации.

Abstract. This paper considers the problems of the formation of innovative personnel, the development of which contributes to the transition to a post-industrial society. Unstable economic conditions make it impossible to talk about the digital transformation of the national economy, since there is no required level of intellectual personnel. It was revealed that only the modernization of the education system will allow developing intellectual capital at the state level and transforming the domestic economy, increasing its competitiveness at the global level.

Keywords: digital transformation, intellectual capital, human capital, digital economy, innovative personnel, innovative economy, innovation.

Прогрессивное развитие производственных сил в постиндустриальном обществе за счет использования высоких технологий на основе достижения Четвертой индустриальной революции дает новый толчок к необходимости изучения проблем и вопросов в области инновационного потенциала человеческого капитала, процессов его формирования, развития, а также выявления соответствующих закономерностей. Именно человеческий капитал позволяет направить интеллектуальные способности отдельных индивидуумов на инновационное развитие [10].

Мировые тенденции глобализации приводят к возрастанию роли неценовой конкуренции в современной экономике. В промышленно-развитых странах уже не первое десятилетие строится экономика, основанная на знаниях - новая экономика. Процессы новой экономики протекают в условиях интеллектуализации стран, совершенствовании и цифровой трансформации технологических кластеров и информационно-телекоммуникационных технологий, создания условий кадрового развития каждой отдельной личности [8].

Объектом исследования выступают инновационные кадры, необходимые для обеспечения перехода к постиндустриальной экономике.

Учитывая тяжелую и нестабильную экономическую обстановку в Российской Федерации, происходит трансформация всей национальной экономики в целом, так как она должна быть более динамичной и успешно адаптироваться к происходящим изменениям в окружающей среде как на макро-, так и на микроуровне [7].

При этом трансформация экономики весьма неоднозначна. С одной стороны, она должна быть направлена на инновационное обновление и цифровизацию согласно социально-экономической политики государства. С другой стороны, происходит рост теневого сектора, коррупция и административные барьеры не дают возможности обеспечить инновационное развитие малых предприятий, инновации задействованы в основном среди государственных компаний и в сырьевом секторе.

Кризисные условия, в которых находится Россия, создали сложную ситуацию для регионов, а именно невозможность достижения баланса между доходами и расходами. Данный факт привел к росту безработицы, увеличению объемов теневой экономики и кредиторской задолженности, сокращению доступных финансовых ресурсов и прочим неблагоприятным факторам. В связи с чем возрастает актуальность необходимости не только подготовки инновационных кадров, которые смогут обеспечить модернизацию отечественной экономики, но и создание условий по их обустройству в регионах и не допущению их утечки за границу.

Подготовка инновационных кадров в условиях цифровой трансформации национальной экономики невозможна без обеспечения инвестиционных вложений. Государство вкладывает значительные средства в стимулирование инноваций, однако говорить о существенных изменениях пока не приходится. Частные инвесторы не стремятся вкладывать свои капиталы в инвестиционные проекты по интеллектуальному развитию, так как отсутствует четкая картина будущего [2; 6].

Особой формой риска при разработке таких инвестиционных проектов является инвестиционный риск, который заключается в обесценивании инвестированного капитала, угроз его полной или частичной потери в условиях неопределенности. Инвестиционные риски являются одной из основных проблем, возникающих в процессе реализации сложных проектов в условиях динамической окружающей среды.

Можно выделить следующие принципы государственной инновационной политики на уровне территориального объединения [8; 9]:

- увеличение доли инновационных разработок в различных сферах: управление народным хозяйством, наука, система образования, экология, культура, общественные отношения и другие;

- создание условий для инновационной готовности субъектов разных уровней экономических отношений создавать, производить и применять различную продукцию;

- обеспечить условия цифровой трансформации территориальных объединений путем формирования инновационной культуры;

- трансферт инновационных разработок, технологий, культуры и организации производственных процессов на современном уровне;
- разработка нормативно-правовой базы, обеспечивающей инновационную деятельность, а также определение правовой ответственности за результаты внедрения технологических нововведений;
- создание механизмов финансирования и стимулирования инвестиционных проектов, направленных на инновационное развитие;
- создание и развитие уже существующих научно-исследовательских, образовательных, экономических, инженерных и других школ, которые способствуют повышению инновационных аспектов профессионального образования.

Социально-экономическое развитие Российской Федерации предполагает совершение значительного прогресса в области повышения глобальной конкурентоспособности за счет перехода на новую технологическую базу, основанной на достижениях Четвертой индустриальной революции. Что невозможно осуществить без грамотной диверсификации экономики, отхождения от сырьевого хозяйствования, формирования современной системы развития интеллектуального потенциала и социальной среды, а также без планомерного повышения качества профессиональных кадров. Необходимо перестать экономить на образовании и социальной сфере, повышая стоимость рабочей силы. Именно национальная система образования оказывает самое сильное влияние на уровень интеллектуализации экономики, так как она создает знания и инновационные составляющие общественных отношений [2; 3; 9].

Постиндустриальная экономика основана на интеллектуальных знаниях отдельных индивидуумов, на инновационных разработках и их внедрении в производственные процессы и общественные отношения, на позитивном восприятии творческой интеллектуальной деятельности социума и стремлении воплотить в жизнь различные идеи инновационного и технологического характера. Построение постиндустриальной экономики позволит говорить об обеспечении качественного роста эффективности производственных процессов и их рационализации.

Процесс организации управления на промышленном производстве в контексте актуальной макроэкономической динамики должен характеризоваться широким спектром задач в области автоматизации и цифровизации своей хозяйственной деятельности [4].

Крупные хозяйствующие субъекты привлекают наиболее интеллектуальных сотрудников, которые способны оказать благоприятное влияние на инновационное развитие компании и имеют возможности по созданию новых прогрессивных решений в сфере реализации своих способностей. Такие кадры являются инновационными и позволяют

эффективно управлять инновационными процессами в производстве, а также вести технологические разработки и обеспечивать внедрение инвестиционных проектов, носящих инновационный характер.

Можно выделить следующие характеристики инновационных кадров [1; 2]:

- высокий уровень профессиональных компетенций и наличие значительного объема инновационной культуры;
- обладание стремлением постоянного совершенствования своего образовательного уровня и приобретения новых квалификаций;
- наличие креативных способностей, позволяющих разрабатывать нововведения, видеть и устранять имеющиеся недостатки;
- возможность овладевать новыми технологиями, формами организации труда и другими инновационными инструментами;
- наличие специфических качеств, позволяющих адаптироваться к изменчивости окружающей среды за счет реализации психологических и морально-качественных составляющих личности.

Для подготовки инновационных кадров как необходимого ресурса цифровой трансформации национальной экономики требуется обеспечить переход от массового образования к индивидуализированному, способному обеспечить непрерывное творческое и интеллектуальное развитие личности за счет последних достижений научно-технологического прогресса.

Таким образом, построение постиндустриальной экономики невозможно без модернизации национальной системы образования. Модернизация образования должна происходить с ориентацией на потребителей интеллектуальных ресурсов, которые отдают предпочтение таким характеристикам личности, как гибкость профессионального мышления, адаптация к динамичной окружающей среде, наличие коммуникативных качеств, навыков работы в команде и так далее.

Современные тенденции приводят к сокращению временного лага от технологической разработки до ее внедрения на практике, что требует подготовки инновационных кадров. В отечественной практике это связано со многими проблемами, а именно [6; 7]:

- наличие значительного разрыва между современными производственными процессами и состоянием национальной системы образования;
- подготовка кадров по многим техническим специальностям отстает более чем на 30 лет;
- отсутствие производственного опыта у студентов, незначительные практические навыки при выпуске из высших учебных заведений;
- нет эффективной системы, позволяющей обеспечить связь между производственными предприятиями и высшими учебными заведениями;

- недостаточно инструментов обеспечения государственно-частного партнерства в профессиональном образовании;
- недостаточное количество выпуска специалистов, необходимых для функционирования инновационной экономики;
- отсутствует проработка профессиональных стандартов, соответствующих инновационному обновлению процессов обучения;
- недостаточный объем пропаганды интеллектуальных знаний среди молодых специалистов;
- многие частные высшие образовательные учреждения занимаются подготовкой низкоквалифицированных специалистов;
- большой износ материально-технической и информационной базы в высших учебных заведениях.

Для построения современной экономики необходимо обеспечить развитие инновационных кадров. Можно выделить специфические подходы к развитию кадров в инновационной экономике [4; 5]:

- модернизация системы образования, которая позволит усилить подготовку специалистов и научных сотрудников, учитывая отраслевую нехватку инновационных кадров;
- обеспечение долгосрочных инвестиционных вложений в человеческий капитал как необходимого ресурса построения постиндустриальной экономики;
- креативное развитие трудового и творческого потенциала индивидуумов.

Нестабильные условия хозяйствования приводят к повышению спроса на инновационные кадры со стороны хозяйствующих субъектов. Инновационно-активные предприятия, ориентированные на повышение конкурентоспособности в стратегической перспективе, стремятся заполучить инновационные кадры, способствующие адаптации к динамике постиндустриального общества.

Для достижения стратегических целей и задач компании необходимо учитывать факторы, которые могут оказывать прямое влияние на ее хозяйственную деятельность.

Обеспечение комплексного подхода к цифровой трансформации за счет интеграции технологических решений в структуру и процессы предприятия позволяет создавать новые, а также значительно увеличить эффективность уже существующих бизнес-моделей в этой области.

Кадровые проблемы, возможно, решить лишь в случае реализации следующих компетенций у выпускников вузов [3; 6]:

- развитие креативного мышления, позволяющего осуществлять новаторские предложения;
- овладение специалистами специфическими методами и инструментами, позволяющими оценивать существующую рыночную

конъюнктуру, тенденции и самостоятельно строить прогнозы на перспективу;

– приобретение интеллектуальных знаний и навыков, позволяющих соответствовать уровню специалистов развитых стран;

– приобретение лидерских навыков, а также навыков работы в команде.

Можно сделать вывод, что успешная модернизация национальной системы образования возможна лишь при проведении значительных преобразований в организации и структуре учебных и научно-исследовательских процессов.

Российская Федерация обладает значительным потенциалом в области инновационного обновления, что позволяет говорить о возможности реализации инвестиционных проектов по инновационному обновлению национального масштаба. Путь, по которому идет Россия, позволяет говорить о развитии интеллектуальных ресурсов и создании инновационной инфраструктуры, так как в современных условиях выигрывают лишь страны, способные обеспечить не только экономическое развитие, но и сформировать социально-политические условия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Беляева Г.Д., Макарец А.Б., Федоренко Г.А. Подготовка кадров для инновационной экономики в условиях модернизации системы высшего профессионального образования // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=7572> (дата обращения: 29.01.2020).*

2. *Инновационные кадры для инновационной экономики России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 37. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-kadry-dlya-innovatsionnoy-ekonomiki-rossii> (дата обращения: 19.01.2020).*

3. *Инновационные технологии в управлении человеческими ресурсами. – Ростов н/Д.: Редакционно-издательский центр ЮРИФ РАНХиГС, 2012.*

4. *Кирюхина О.И. Роль подготовки кадров в инновационном развитии региона // Достижения науки и образования. – 2017. – № 8 (21).*

5. *Лукьянова Т., Алексеева Т. Инновационные кадры в современной экономике // «Кадровик. Кадровый менеджмент». – 2010. – № 10.*

6. *Лукьянова Т.В., Ярцева С.И., Коновалова В.Г. Управление персоналом: теория и практика. Управление инновациями в кадровой работе / под ред. А. Я. Кибанова. – Москва: Проспект, 2012.*

7. *Попова Е.В. Как подготовить кадры для инновационной экономики // Инициативы XXI века. – 2011. – № 1, 2. – С. 13-16.*

8. *Сапожников Г.А., Ананич М.И. Современные подходы к подготовке кадров для инновационной деятельности // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 3.*

9. *Саралинова Д.С. Инновационные кадровые технологии в системе государственного управления // Молодой ученый. – 2016. – № 12. С. 1432-1433. URL: <https://moluch.ru/archive/116/31748/> (дата обращения: 25.02.2020).*

10. Dmitriev N., Degtereva V., Zaytsev A. *The development of the mathematical apparatus for calculation of the intellectual rent industrial enterprises to achieve innovation leadership // VI International Conference «Social, Economic, and Academic Leadership» (ICSEAL 2019). – Czech Republic: Prague. – 2019.*

УДК 336.6

Методические подходы к проведению анализа финансового состояния коммерческой организации в российской практике

*Камахина Д.А., магистрант
Тульский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Основной составляющей степени выполнения экономической деятельности организации, и в частности финансовых и производственных планов, является ее финансовое состояние. Финансовое состояние, выступая важнейшей характеристикой деятельности хозяйствующего субъекта, характеризуется системой определенных финансовых показателей, отражающих его реальные и потенциальные возможности. В данной статье анализируются и оцениваются некоторые из существующих в России подходов и методик к проведению оценки финансового состояния коммерческих организаций.

Ключевые слова: финансовое состояние, методы оценки, методика, подходы, финансовый анализ.

Abstract. The main component of the degree of implementation of the organization's economic activities, and in particular financial and production plans, is its financial condition. Financial condition, being the most important characteristic of an economic entity, is characterized by a system of certain financial indicators that reflect its real and potential capabilities. This article analyzes and evaluates some of the existing approaches and methods for assessing the financial condition of commercial organizations in Russia.

Key words: *financial position, methods of evaluation, methods, approaches, and financial analysis.*

В.А. Курлеев под финансовым состоянием организации понимает характеристику использования ее финансовых ресурсов и капитала, финансовой конкурентоспособности, а также степени выполнения организацией обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами [4].

Главной целью оценки финансового состояния организации является получение ряда основных параметров, отражающих объективную картину

ее финансового состояния, что позволяет выявить как уже существующие, так и только возникающие в организации проблемы и привлечь к ним внимание руководства.

Для проведения оценки финансового состояния в настоящее время в экономической науке разработано большое количество различных методик, позволяющих провести ее с различной степенью детализации. Данные методики содержатся как в нормативных источниках, так и в трудах экономистов-практиков.

В нормативной практике анализ финансового состояния нацелен на обеспечение единого методического подхода к определению несостоятельности организации и направлен, в первую очередь, на выявление ее платежеспособности.

Рассмотрим методологические рекомендации Росстата, которые предполагают проведение комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности по четырем пунктам (рисунок 1).

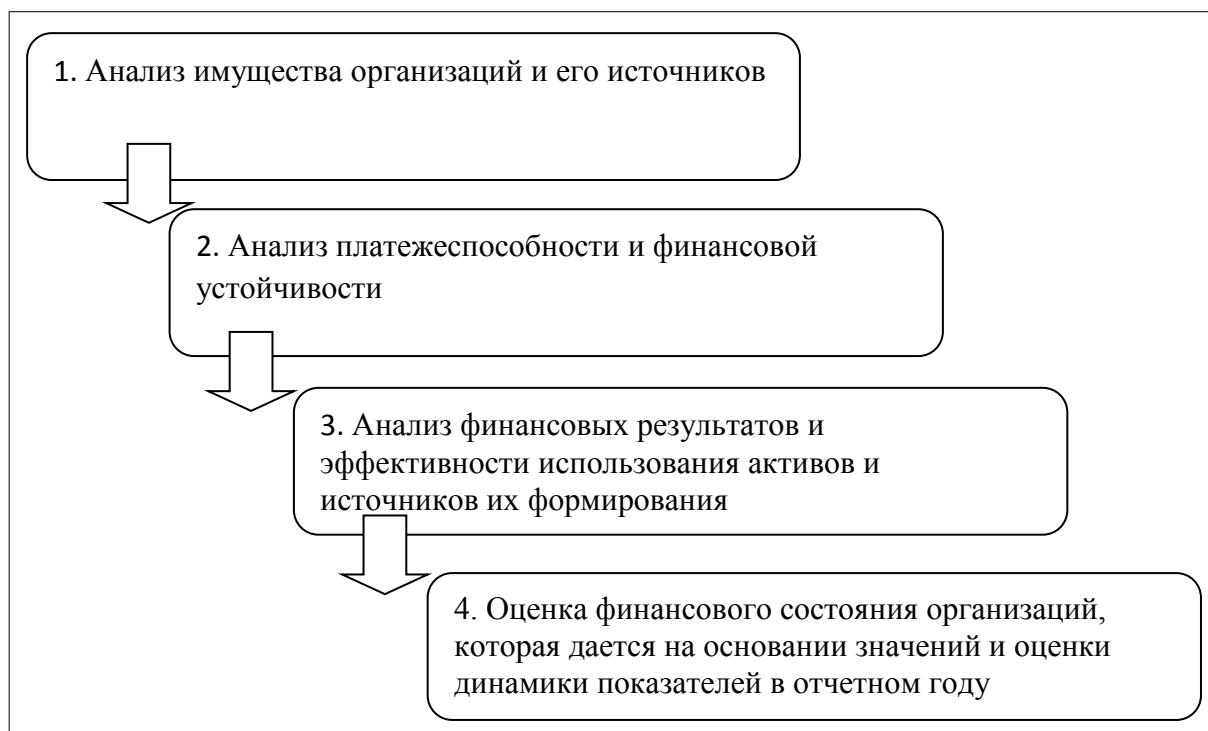


Рисунок 1 – Этапы проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности (по методике Росстата)

По итогам оценки предусматривается 4 возможных финансовых состояния: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно» [2].

В методических указаниях ФСФО России ключевым показателем для расчета основных коэффициентов выступает среднемесячная выручка, рассчитанная по оплате, что способствует приближению результатов анализа к реальности. [1].

Несмотря на упразднение ФСФО, данная методика до сих пор используется ФНС при анализе финансового состояния налогоплательщиков, а также другими государственными органами [3].

Далее рассмотрим методики оценки финансового состояния предприятия, разработанные отечественными экономистами – практиками.

Методика, представленная Шереметом А. Д. и Негашевым Е.В., состоит из разделов, выделенных на рисунке 2.

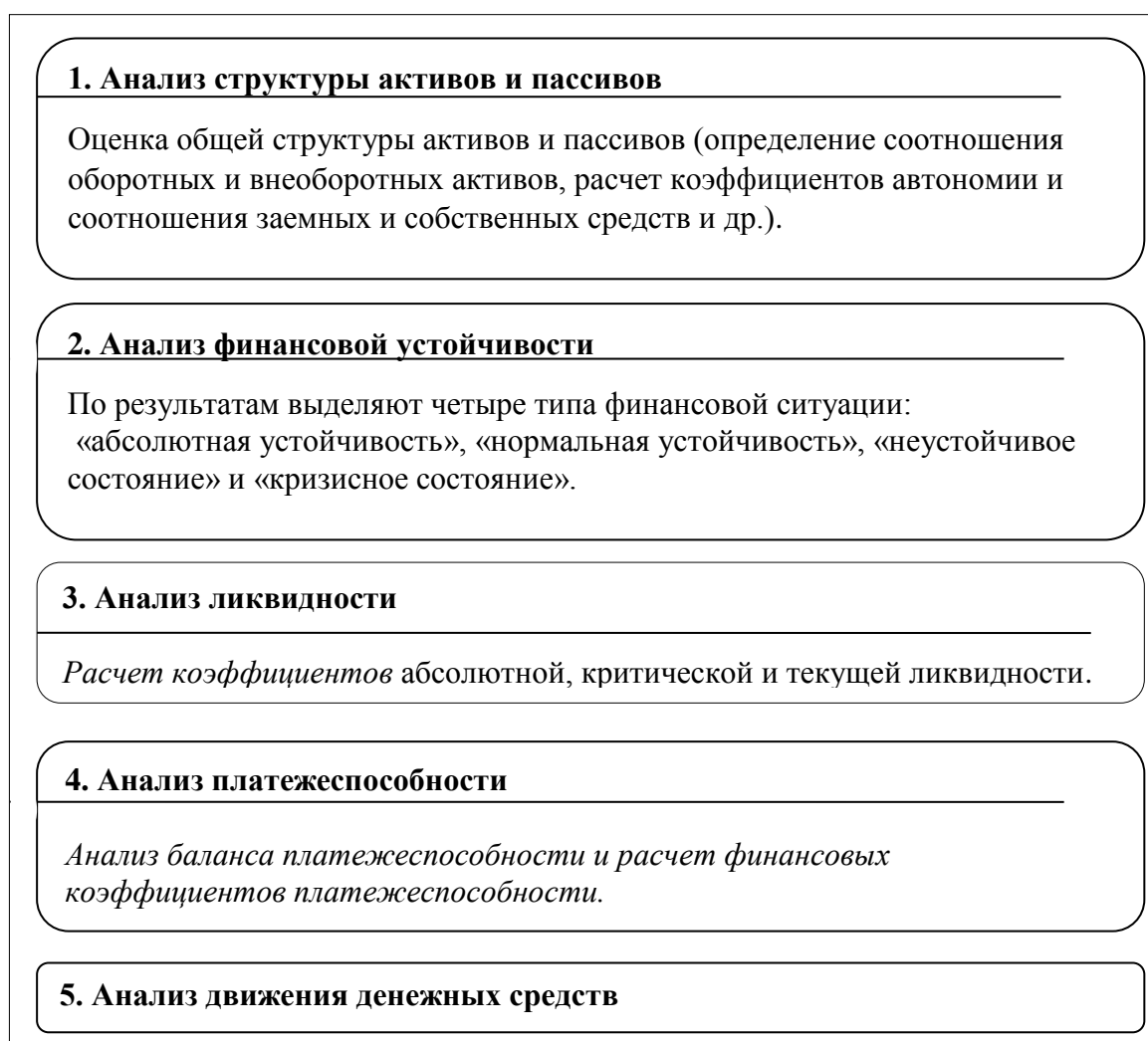


Рисунок 2 – Этапы анализа финансового состояния (по методике Шеремета А. Д. и Негашева Е.В)

Анализ структуры активов и пассивов начинается с расчета соотношения оборотных и внеоборотных активов. Определяются статьи активов с наибольшим вкладом в увеличение общей величины внеоборотных активов. Следующим шагом осуществляется вертикальный и горизонтальный анализ структуры и динамики оборотных активов. Важным является также и анализ структуры пассивов, которую

характеризуют коэффициенты автономии и соотношения заемных и собственных средств.

Основой для анализа финансовой устойчивости является расчет такого показателя, как разница между собственным капиталом и уставным капиталом. Помимо этого проводится расчет и оценка коэффициентов финансовой устойчивости. Исходя из результатов, выделяются четыре типа финансовой ситуации.

При анализе ликвидности используются такие коэффициенты, как абсолютной, критической и текущей ликвидности.

Анализ платежеспособности состоит из анализа баланса платежеспособности и расчета и оценки финансовых коэффициентов платежеспособности.

Завершается методика анализом движения денежных средств [7].

В работе Савицкой Г.В. анализ финансового состояния организации начинается с оценки источников формирования капитала, сюда входит анализ их динамики, состава и структуры, а также непосредственно оценка стоимости капитала.

Далее проводится анализ размещения капитала и оценка имущественного состояния предприятия (анализ структуры активов; анализ состава структуры и динамики внеоборотных и оборотных активов; анализ состояния запасов и др.).

При оценке эффективности и интенсивности использования капитала используются показатели рентабельности, оборачиваемости капитала, а также проводится факторный анализ рентабельности собственного капитала.

Следующий шаг - анализ финансовой устойчивости предприятия, который включает в себя анализ соотношения собственного и заемного капитала, анализ чистых активов и чистого оборотного капитала и др.

Анализ платежеспособности и диагностика риска банкротства состоит из расчета показателей ликвидности баланса и показателей вероятности банкротства.

По результатам проведенного анализа Савицкая Г.В. выделяет три возможных вида финансового состояния организации: устойчивое, неустойчивое (предкризисное) и кризисное [6].

Любушин Н.П. в своей работе отмечает, что анализ финансового состояния организации основывается в первую очередь на относительных показателях, т.е. на коэффициентном методе. К основным приемам, используемым в данной методике относятся следующие: горизонтальный, вертикальный, сравнительный, трендовый, факторный анализ и анализ на основе стохастических моделей.

В соответствии с данной методикой, анализ начинается с выявления важнейших характеристик бухгалтерского баланса, таких как общая стоимость имущества; соотношения собственных и заемных средств и др.

Далее идет следующий этап: анализ изменений в составе и структуре активов баланса, который предусматривает изучение изменений в их составе, структуре и оценку соотношения собственного и заемного капитала [5].

Следующий этап: оценка платежеспособности организации. Автор определяет степень платежеспособности по текущим обязательствам как соотношение текущих заемных средств организации к среднемесячной выручке.

Далее необходимо оценить кредитоспособность организации, под которой Н.П. Любушин понимает возможность организации погашать свои обязательства за счет активов и связывает ее с показателями ликвидности.

Заключительным этапом данной методики выступает оценка финансовой устойчивости с применением системы коэффициентов. Здесь выделяются те же четыре типа финансовой устойчивости, что и в работе Шеремета А. Д. и Негашева Е.В.

Завершая анализ рассмотренных выше методик, резюмируем их основные преимущества и недостатки в таблице 1.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки методик оценки финансового состояния организации

| Автор | Преимущества использования | Недостатки использования |
|------------------------------|---|---|
| Росстат | - комплексность анализа; - всесторонняя оценка финансово-хозяйственной деятельности; - наличие критериев оценки финансового состояния | - отсутствие отраслевой дифференциации нормативных значений финансовых коэффициентов; - отсутствие анализа денежных потоков; - отсутствие анализа вероятности банкротства |
| ФСФО России | - комплексность анализа; - в большей степени приближает результаты анализа к реальности, т.к. основной показатель, использующийся для расчета — среднемесячная выручка по оплате | - отсутствие анализа вероятности банкротства; - разработана в первую очередь для сотрудников МСФО и предусматривает наличие большой базы данных |
| Шеремет А.Д. Негашев Е.В. | - комплексность анализа; - применение всех форм отчетности организации | - отсутствие анализа банкротства; - отсутствие прогноза финансовой деятельности |
| Савицкая Г.В. | - комплексность анализа; - всесторонняя оценка финансового состояния организаций; - проведение анализ вероятности банкротства | - отсутствие прогноза финансовой деятельности |
| Любушин Н.П. | - комплексность анализа; - всесторонняя оценка финансового состояния организаций | - отсутствие учета факторов, влияющих на финансовое состояние; - отсутствие анализа вероятности банкротства |

Подводя итоги сравнительной оценки методик анализа финансового состояния организации, отметим, что большинство российских авторов предлагают практически идентичные подходы, отличающиеся набором показателей и порядком их расчета. Приоритетным направлением анализа является финансовая устойчивость и независимость. Расчет финансовых коэффициентов - один из наиболее часто встречающихся приемов финансового анализа.

В свою очередь, такие направления анализа, как оценка потенциального банкротства или анализ кредитоспособности, предлагаемые, например, Г.А. Савицкой, используются гораздо реже.

К основным недостаткам рассмотренных выше методик можно отнести игнорирование отраслевых особенностей и условий функционирования организаций, а также их различий в зависимости от размера. Применение неадаптированных к условиям экономики страны международных систем оценок или же методов несоответствующих конкретному виду экономической деятельности организации неизбежно ведет к принятию неверных управленческих решений и, как следствие, к негативным последствиям для функционирования всей организации.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организации» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16208/ (дата обращения 06.10. 2019)
2. "Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций" (утв. Госкомстатом России 28.11.2002) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142116/ (дата обращения 10.10. 2019)
3. Касимова Д. Ф. Обзор методик финансового анализа, утверждённых нормативно-правовыми актами // Известия ОГАУ. 2015. №3 (53) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obzor-metodik-finansovogo-analiza-utverzhdennyh-normativno-pravovymi-aktami> (дата обращения: 10.11.2019).
4. Курлеев В. А. Анализ финансового состояния предприятия: сущность, значение // КНЖ. - 2015. №4 (13) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya-suschnost-znachenie> (дата обращения: 06.11.2019).
5. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 575 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — 6-е изд., испр. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 378 с.
7. Шеремет А.Д. Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практич. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2019. - 208 с.

Историческая парадигма анализа финансовых результатов в экономической деятельности организации

*А.Р. Кипчатов, магистрант
Тульский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрен исторический аспект анализа финансовой деятельности и финансовых результатов организации. Актуальность исследования обеспечивает возрастающая роль финансового анализа в мировой экономике. Цель статьи заключается в изучении дальнейших перспектив развития финансово-экономического анализа в России, основываясь на его истории. Автор приходит к выводу, что дальнейшее развитие финансового анализа в России тесно связано с экономическим и политическим климатом страны, состоянием экономической науки и наличием компетентных и высококвалифицированных кадров.

Ключевые слова: экономика, финансы, финансовый анализ, история экономической мысли, командно-административная система, рыночная экономика.

Abstract. The article considers the historical aspect of the analysis of financial activities and financial results of the organization. The relevance of the study provides the growing role of financial analysis in the global economy. The purpose of the article is to study further prospects for the development of financial and economic analysis in Russia, based on its history. The author comes to the conclusion that the further development of financial analysis in Russia is closely related to the economic and political climate of the country, the state of economic science and the availability of competent and highly qualified personnel.

Keywords: economics, finance, financial analysis, history of economic thought, command and administrative system, market economy.

Как и любая другая наука, экономический и финансовый анализ имеет свою историю и существует минимум 6 тысяч лет. Основой для его возникновения является обретение людьми возможности фиксировать данные хозяйственной деятельности на материальных носителях. Главенствующей целью анализа долгое время считалось достижение максимально возможной точности и полноты информации. Современные методы изучения финансовых результатов предприятия, такие, как анализ структуры баланса и прибыльности предприятия, оценка показателей

рентабельности и оборачиваемости капитала – результат многовековой эволюции, корни которой тесно переплетены с развитием экономической науки в целом.

Хотя частная аналитическая составляющая присуща любому виду хозяйственной деятельности, формальная и систематизированная аналитика и ее становление традиционно связаны с процессом появления и развития бухгалтерского учёта и первых прообразов бухгалтерского баланса, как основы любого серьёзного анализа.

Возникнув в средние века, экономический и финансовый анализ получили своё дальнейшее развитие в контексте политэкономических учений, в трудах А. Смита, Д. Рикардо, У. Петти и других великих экономистов. В новое время экономический анализ стал всё чаще применяться для интерпретирования результатов хозяйственной деятельности.

Предпосылкой становления финансового анализа служило наличие объективных требований к исследованию экономических явлений. Требовалось не просто их наблюдение и описание, но серьёзные аналитические исследования, поиск причинно-следственных связей. Это обуславливалось и стремительным прогрессом во всех сферах деятельности человека, промышленными революциями, усложнением и масштабированием хозяйственной деятельности.

Базируясь на таких дисциплинах, как экономика, статистика и балансоведение, экономический и финансовый анализ очень скоро стал самостоятельной отраслью знаний. М. И. Баканов и А.Д. Шеремет отмечают три этапа в процессе развития экономического и финансового анализа в России:

- экономический и финансовый анализ в царской России;
- экономический и финансовый анализ в послереволюционный период и период социализма;
- экономический и финансовый анализ в процессе перехода к рыночной экономике.

На сегодняшний день, уместно будет обозначить и четвёртый этап – современный анализ финансовой деятельности и финансовых результатов в условиях глобализации.

Экономический и финансовый анализ в царской России был одной из составляющих комплексного экономического анализа, включавшего изучение бухгалтерского баланса и финансовых результатов предприятия, поиск путей увеличения прибыли.

Анализ балансов предприятий, представляющий собой оценку активов и пассивов, впервые стал применяться в 1902 году, но общий подход к анализу в царской России существенно отличался от современных практик [2, с. 37]. Например, практические рекомендации по

уменьшению части прибыли и налоговой базы не значились составляющими коммерческой тайны и свободно приводились в печати [3, с. 2].

В целом, методические основы экономического и финансового анализа были общими для всех частных капиталистических предприятий и монополий, исключая лишь промышленную сферу, в которой распространённой практикой было привлечение иностранного заёмного капитала (и, соответственно, подходов, применяемых в деловом мире Англии, Франции и Германии).

Аналитиков того времени больше интересовали не финансовые, а производственные показатели.

В дореволюционной России отсутствовала специализированная литература по теме экономического, и тем более – финансового анализа, хотя отдельные рекомендации приводились, например, в журнале «Счетоводство» [4].

Таким образом, экономический анализ в царской России служил целям обобщения отраслевой информации, а финансовый анализ сводился к сопоставлению доходов и расходов и кратким инструкциям коммерческих банков, фиксирующих методы оценки платёжеспособности своих заёмщиков.

В послереволюционный период и период социализма происходит развитие экономического анализа в отдельную науку, усиливается роль финансового анализа, закрепляется методологическая база исследований.

Появившаяся в начале XX века учебная литература, посвящённая экономическому и финансовому анализу, имела лишь теоретическую направленность. Авторами являлись К.В. Островитянов, Д.Т. Шепилов, В.Н. Старовский.

В тридцатых годах экономический анализ стал частью программы ВУЗов, закрепилось деление на общетеоретический (макроуровень) анализ и анализ предприятий промышленности, в контексте которого изучался и финансовый анализ (микроуровень).

Итогом практических разработок того времени является научный труд С.К. Татура «Анализ хозяйственной деятельности» (1940 г.). За период 1930-1941 годов было издано свыше 300 учебных пособий, что ещё раз подтверждает важность экономического анализа в научных кругах тех лет.

В это время значительное развитие получает и финансовый анализ. Госбанк СССР в 1936-1940 гг. разрабатывает и издаёт аналитические таблицы с единой методикой расчёта финансовых показателей и указанием источников этих расчётов, получившие название «показатели финансово-хозяйственной деятельности организации» [3, с. 4].

В дальнейшем, экономический и финансовый анализ становятся

инструментами плановой экономики, активно используя на предприятиях для обнаружения резервов повышения производительности труда и выпуска продукции, детальной проработки пятилетних планов. В процессе планирования, экономический анализ выступал начальным и конечным этапом:

1. Анализ
2. Планирование
3. Принятие управленческого решения
4. Учёт
5. Анализ

Примером такого подхода может служить представленный ниже анализ оборотных активов организации, занимающейся топографо-геодезической деятельностью (табл.1).

Таблица 1 – Анализ оборотных активов организации (в руб.)

| ОБОРОТ- НЫЕ АКТИВЫ | Абсолютные величины | | Удельные веса | | Изменения | | | |
|---|------------------------|---------------------|--------------------------------|-----------------------------|--|-----------------------------|--|---|
| | на начало периода | на конец периода | на нача- ло перио- да | на конец перио- да | в абсолю- тных величи- нах | в удель- ных весах | в % к вели- чинам на нача- ло перио- да | в % к измене- нию общей вели- чины |
| Запасы | 129 010 | 1 106 021 | 3,16 | 11,08 | 977011 | 7,92 | 757,31 | 16,57 |
| Дебиторская задолженность | 797 340 | 6 978 199 | 19,51 | 69,91 | 6180859 | 50,40 | 775,18 | 104,86 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Денежные средства | 3 005 117 | 1 626 066 | 73,52 | 16,29 | -1379051 | -57,23 | -45,89 | -23,39 |
| Прочие оборотные активы | 156 004 | 271 828 | 3,82 | 2,72 | 115824 | -1,09 | 74,24 | 1,96 |
| И т о г о | 4 087 471 | 9 982 114 | 100,00 | 100,00 | 5894643 | 0,00 | 144,21 | 100,00 |

Такой предварительный анализ может быть полезен как на начальной стадии (показывает ситуацию на текущий момент, возможные проблемы со структурой баланса и резервы для их устранения), так и на заключительном этапе (увидеть ситуацию после принятия управленческих решений, создать базу для дальнейших изменений или зафиксировать результат).

Например, из таблицы 1 видно, что организация существенно увеличила размер запасов (с 129 тыс. руб. до 1106 тыс. руб., или на 757%)

и дебиторской задолженности (с 797 тыс. руб. до 6978 тыс. руб., или на 775%) на конец периода. Это свидетельствует о стремительном росте бизнеса, однако, вместе с тем, практически в два раза уменьшаются денежные средства (с 3005 тыс. руб. до 1626 тыс. руб. или на 46%), что может стать причиной проблем с ликвидностью в ближайшей перспективе.

Несмотря на существенный прогресс экономического и финансового анализа в период социализма, и, в особенности, послевоенные годы восстановления народного хозяйства, положительные тенденции – стандартизацию и унификацию, общеотраслевые методики анализа, широкую практику обмена опытом; командно-административная система управления сдерживала дальнейшее его (анализа) развитие. Причины этого заключались в несамостоятельности отдельных предприятий, получении ими решений сверху – зачастую, неподкреплённых каким-либо экономическим анализом и носящих идеологический характер. С отсутствием свободного рынка и необходимости конкуренции у производств не было стимула составлять сложные финансовые модели и детально изучать финансовые результаты, в надежде на увеличение чистой прибыли. Прибыль вообще не играла роли, что лишало финансы главенствующей – стимулирующей функции, оставляя им лишь номинальные: распределительную, контрольную и аккумуляционную.

Значительная часть указанных выше недостатков преодолевается в переходные 1990-2000 годы. В это время закрепляется примат маржинальности и прибыльности над сбалансированным и продуманным подходом к управлению финансами предприятия, а, следовательно, анализ финансовой деятельности и финансовых результатов не просто получает своё дальнейшее развитие, а затмевает собой общий экономический анализ. Новых собственников редко интересуют неденежные показатели их бизнеса – выпуск продукции, производительность труда, численность рабочих, зачастую – даже специфика и отрасль организации. Состояния зарабатываются и теряются мгновенно.

На тех немногих предприятиях, где владельцы задумываются о среднесрочной и долгосрочной перспективе, востребованными становятся специалисты в области финансов – финансисты, осуществляющие финансовый анализ по методике западных экспертов. Часто имея техническое образование, молодые специалисты массово переучивались, поглощая «Экономикс» Пола Самуэльсона и стремясь применить на практике абстрактные модели, разработанные для условий «совершенной рыночной конкуренции».

Перенеся ряд потрясений, засвидетельствовав череду ярких взлётов и падений крупных компаний и их собственников, экономическая и финансовая сферы страны, минуя несколько этапов эволюционного развития и получив революционную «шоковую терапию», стремительно

перешли от составления планов на грядущую пятилетку к расчетам показателей EBITDA, ROE и ROA.

Говоря об особенностях анализа финансовой деятельности и финансовых результатов организации в условиях рыночной экономики и глобализации, следует отметить ряд черт, присущих последним:

- существенное изменение задач и функций анализа. Приоритетом становится определение и усиление конкурентных преимуществ организации;
- возможен недостаток информации, который может быть связан с коммерческой тайной;
- высокая автоматизация процессов, компьютеризация анализа на всех этапах, расширенные возможности для составления прогнозов;
- приоритетность операционного и перспективного финансового анализа;
- стремительно меняющаяся среда, осуществление деятельности в условиях непредсказуемости, возрастающая роль экстерналий;
- предрасположенность к возникновению кризисов, возрастание цены ошибки (дефолт 1998 года, финансовый кризис 2008 года, валютный кризис 2015 года).

Россия встретила новую эру глобализации и международных рынков её полноправным членом. За последние 30 лет была обеспечена поддержка малого предпринимательства, самостоятельность собственников в использовании располагаемых финансовых ресурсов. Были созданы благоприятные условия для зарубежных инвесторов и разработано национальное финансово-учётное законодательство, основанное на передовом зарубежном опыте и специфике собственной экономики. Всё это явилось предпосылкой качественного развития финансового анализа в стране.

Функция планирования стала вновь востребованной в финансовом и экономическом анализе, находя применение в процессе разработки бизнес-планов и бюджетирования, анализе эффективности использования собственных и заёмных средств.

Теория, методология и практика финансового анализа получили широкое освещение в учебных пособиях и периодической печати, появилась специализированная литература.

В России сформировались два главных подхода к определению понятия «финансовый анализ». Первый подход заключается в широкой трактовке анализа финансовой деятельности и финансовых результатов предприятия и включает в себя все аспекты аналитической работы, учитывает окружающую среду, рынок капитала, экстерналии. Яркий представитель такого подхода - Ковалев В.В., профессор кафедры статистики, учета и аудита Санкт-Петербургского государственного

университета.

Второй подход – сведение анализа финансовой деятельности и финансовых результатов предприятия к анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности. Такая трактовка анализа укрепилась в исследованиях учетно-аналитической школы МГУ им. М.В. Ломоносова, руководителем которой является профессор А.Д. Шеремет.

Таким образом, анализ экономической и финансовой деятельности организации в России развивался на протяжении всего прошлого века, а совсем недавно начал оформляться в самостоятельную науку. За царский и советский период была сформирована широкая теоретическая и методологическая база, к которой на современном этапе добавляется зарубежный опыт.

На данном этапе, в условиях глобальной экономики и международных рынков, анализ финансовой деятельности и финансовых результатов организации находится в постоянном развитии, трансформируясь в изменяющихся условиях под воздействием внешних и внутренних факторов.

Дальнейшие перспективы развития финансового анализа в России тесно связаны с экономическим и политическим климатом страны, состоянием экономической науки и наличием компетентных и высококвалифицированных кадров.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / А. Н. Жилкина. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 285 с.
2. Заббарова, О.А., Балансоведение: учебное пособие / О.А. Заббарова – М.: Кнорус, 2017. – 256с.
3. Климова, Н.В. Экономический анализ: история и перспективы развития / Н. В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – N.23. – С. 2-8.
4. Словарь бухгалтерских терминов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://otchetonline.ru/buh-zh/19433-zhurnal-schetovodstvo.html> (Дата обращения 24.10.2019)
5. Wikipedia [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <https://ru.wikipedia.org/> (Дата обращения 25.10.2019)
6. ВЦИОМ [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <https://wciom.ru/> (Дата обращения 25.10.2019)

**Изучение динамики и вариации инноваций в промышленности
России**

Козырева Ю. Ю., студент

Рябцева М. В., студент

*Научный руководитель: Шайлиева М.М., к.т.н., доцент
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет
пищевых производств»*

Аннотация. Одной из глобальных проблем развития экономики в Российской Федерации является проблема качества инновационных услуг и обеспечение населения продовольственными товарами. В современном мире инновационные технологии требуют увеличения конкурентоспособности, улучшения экономики в РФ и развития цифровых технологий для улучшения промышленного производства. В свою очередь сдерживающим фактором является незначительное проникновение информационных технологий в производство, значительный износ технологического оборудования, экономическая нестабильность в стране, низкий уровень менеджмента и инфляция издержек. В этой связи вышесказанным считаем, что рассматриваемая тема статьи является актуальной.

Ключевые слова: услуги, инновации, пищевые производства, промышленность, производственные технологии.

Abstract. One of the global problems of economic development in the Russian Federation is the problem of the quality of innovative services and the provision of food to the population. In today 's world, innovative technologies require increasing competitiveness, improving the economy in the Russian Federation and developing digital technologies to improve industrial production. In turn, the deterrent is the slight penetration of information technologies into production, significant wear and tear of technological equipment, economic instability in the country, low level of management and inflation of costs. In this regard, we believe that the topic under consideration is relevant.

Key words: services, innovations, food productions, industry, production technologies.

Термин «инновация» появился в XIX в., синонимом этого слова является «нововведение», которое обозначает внедрение новшеств, эффективно обеспечивающих рост продукции, востребованных на рынке. Основателем рассматриваемого направления в экономической теории

считается Й. Шумпетер, который систематизировал инновации, выделив основные изменения в экономике: Употребление нового сырья; Инновации и новые технологические процессы; Открытие новых рынков сбыта; Применение продукции с новыми характеристиками; Усовершенствование производства и его МТО.

Инновационный рынок - это комплекс рыночных отношений, зарождавшихся в процессе создания услуг. Критерием для инноваций является успешное применение нового продукта, как для потребителя, так и для производителя.

Российская обрабатывающая промышленность сильно отстает в своем развитии, по сравнению с другими странами мира [3]. Инновации в промышленности Российской Федерации, связаны с введением автоматизированных технологий на предприятиях, увеличением новейших выдра сырья, разработкой изделий и продукции, не имеющих аналога [4].

В базу инновационной деятельности отечественных предприятий заложено проведение научных, технических, организационных, финансовых и других мероприятий, которые включают ряд этапов [1]:

1. Осуществление разных испытаний, сертификации и стандартизации новых процессов и продукции.
2. Проведением техническому улучшению производства, а также научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.
3. Приобретение прав на конфиденциальную информацию.
4. Исполнению охранных мероприятий.
5. Подготовка и переподготовка научных и инженерно-технических сотрудников.

Для более полного представления о развитии инновационного рынка в России нами был проведен анализ основных показателей характеризующих развитие рассматриваемой области.

Данные, приведенные в таблице 1, указывают на тот факт, что активность предприятий постепенно увеличивается. В 2018 году она возросла по сравнению с 2011 годом на 1,4%. Объем инновационных товаров увеличился на 1,4 млрд. рублей по сравнению с базисным годом, но снизился по сравнению с предшествующим.

Анализируя данные из таблицы 2, можно сделать заключение, что 2018 год по сравнению с 2017 годом, не был «выдающимся» для России в разработке инновационных технологий. Если же сравнивать сложившуюся ситуацию с данными 2011 года, замечен значительный рост инновационных технологий.

Таблица 1 - Инновационная активность предприятий в России

| Показатели | 2011 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Отклонения в 2018 г. к 2011 г. |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------------------------|
| Инновационная активность предприятий, % | 11,6 | 11,0 | 12,5 | 12,2 | 12,2 | 13,0 | 1,4 |
| Удельный вес предприятий, осуществлявших технологические инновации, % | 9,5 | 9,0 | 10,3 | 10,2 | 10,0 | 10,8 | 1,3 |
| Объем инновационных товаров, работ, услуг, млрд. руб. | 2,388 | 3,318 | 3,618 | 4,378 | 4,716 | 3,823 | 1,435 |
| Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, % | 4,9 | 3,9 | 5,0 | 4,8 | 5,0 | 7,6 | 2,7 |

Таблица 2 - Разработанные передовые производственные технологии в России, ед.

| Показатели | 2011 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Отклонения в 2018 г. к 2011 г. |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------------------------|
| Разработанные передовые производственные технологии | 15 | 18 | 15 | 33 | 16 | 24 | 9 |
| Разработанные новые передовые производственные технологии | 15 | 16 | 14 | 32 | 16 | 22 | 7 |
| Принципиально новые разработанные передовые производственные технологии | - | 2 | 1 | 1 | - | 2 | - |
| Используемые передовые производственные технологии | 11282 | 13114 | 14535 | 15558 | 13021 | 14264 | 2982 |

Далее обратимся к сведениям, приведенным на рисунке 1, и проанализируем вариацию объема инновационных товаров по регионам России.

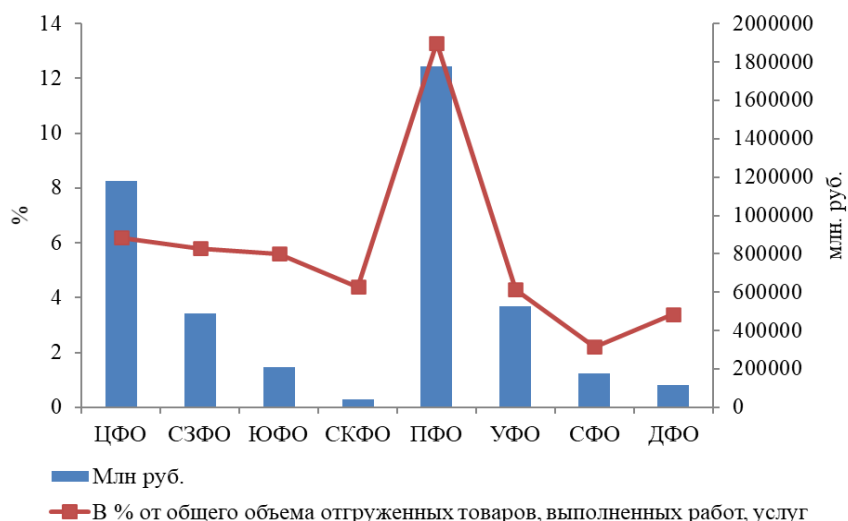


Рисунок 1 - Вариация объема инновационных товаров (работ, услуг) в разрезе федеральных округов Российской Федерации в 2019 г.

Проанализировав рисунок 1 можно увидеть, что показатели сильно варьируются от 2% до 14%, в зависимости от региона России.

Самый низкий показатель инновационных товаров можно заметить у северного федерального округа (около 2%). Самый высокий же у ПФО (около 13%).

По нашему мнению, для исправления ситуации с выпуском инновационных товаров и увеличением инновационной активности предприятий необходимо формировать макросреду для перехода на инновационный путь развития экономики страны.

На сегодняшний момент, руководители промышленных предприятий вынуждены адаптировать свою хозяйственную деятельность (в связи с изменениями методов управления) к стратегическим целям экономики России, которые направлены на повышение эффективности использования материально-технического потенциала предприятия и переход к повсеместному внедрению цифровых технологий [2].

В заключение можно утверждать, что для повышения уровня жизни населения необходимо совершенствовать методы оснащения производства продуктов питания, основанные на использовании организационных и технологических инноваций.

Для развития продовольственного рынка необходимы: экономическое обоснование федеративного государства в отношении поставок продовольствия в страну; иметь необходимый объем продуктовых товаров для здоровой жизни населения; государственная поддержка и создание специальных льготных условия для отечественного сельского хозяйства.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Кублин И.М., Бурмистрова И.К. Применение модульного подхода в инновационном процессе // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. – № 4 (33). – С. 50-52.
2. Рокотьянская В.В., Шайлиева М.М., Саркисянц Г.В. Экономика: учебное пособие. – Москва: Издательство: Франтера. 2015. – 156 с.
3. Цыпин А.П., Овсянников В.А. Сопоставление темпов роста (снижения) промышленного производства России и США в 1970-2010 годах // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2016. – № 1. – С. 41-45.
4. Дасковский В.Б., Киселев В.Б. О принципах стратегии экономического развития России до 2030 г // Экономист. – 2017. – № 3. – С. 24-42.

УДК 331.56

Социальный портрет безработного в России

Н.В. Моисеева, студент

Воронежский государственный технический университет, Россия

Аннотация. Проблема безработицы является острой и злободневной в рыночном хозяйстве. В статье проанализирована динамика уровня безработицы по России и регионам и представлен социальный портрет безработного, даны результаты выборочных обследований психологических характеристик оставшихся без работы. Сделан вывод о необходимости применения ряда социальных мер их поддержки со стороны государства.

Ключевые слова: безработица, занятость, безработный, социальные гарантии, уровень заработной платы.

Annotation. The problem of unemployment is acute and topical in the market economy. The article analyzes the dynamics of the unemployment rate in Russia and the regions and presents a social portrait of the unemployed; the results of sample surveys of the psychological characteristics of those who are left without work are presented. The conclusion is drawn that it is necessary to apply a number of social measures of their support from the state.

Key words: unemployment, employment, unemployed, social guarantees, wage level.

Процесс уменьшения числа безработных представляется одной из наиболее актуальных проблем государства. Увеличение занятости является одной из основных программ национального развития и конкурентоспособности. [5]. Безработные в соответствии с определениями МОТ – лица в возрасте 15 лет и старше, которые подходят под следующие критерии одновременно: - не имеют работы (оплачиваемая работа); - в

последние четыре недели искали работу, используя все методы; - были готовы приступить к работе в течение недели. Обучающиеся, пенсионеры и инвалиды считаются безработными, если у вас не было работы, вы искали работу и были готовы начать работу.

Уровень безработицы в России за последнее время практически не изменился 5,6% в 2015 году и 5,2 % - в 2017 году. Однако уровень безработицы по регионам очень различается (рис.1,2) [10].



Рисунок 1 - Субъекты РФ с наименьшим уровнем безработицы в 2017 году



Рисунок 2 - Субъекты РФ с наибольшим уровнем безработицы в 2017 году

Сегодня безработный – это городской человек, его средний возраст 36 лет. Безработных женщин - 47%, жителей города 61,8%. Уровень безработицы в выборке от 15 до 24 лет составляет 14,2%. Около трети всех безработных ищут работу более года. Около 75% работают не по найму и

ищут работу. 30 % женщин и 22,6 % мужчин ищут работу в службах занятости [11].

По данным Минтруда РФ, наибольшим спросом пользуется специализированный рынок труда со средней зарплатой 20 000 и максимальной зарплатой 80 000 рублей (механик, сварщик, автомобилист). В целом по Российской Федерации заработная плата работников составила в 2018 году 42555 рублей [3]. Уровни самой низкой и самой высокой среднемесячных зарплат представлены на рис.3



Рисунок 3 – Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций за 1 полугодие 2018 года.

Когда вы теряете свою работу, исчезают не только обычный источник дохода, но и личные рабочие отношения, повседневные структуры и важное чувство самообладания. Безработица делает людей более эмоционально нестабильными, чем они были до потери работы. Влияние безработицы на психическое здоровье также может варьироваться в зависимости от продолжительности незанятости. Есть конкурирующие теории о том, как это может измениться. Некоторые утверждают, что травма, связанная с потерей работы, наиболее интенсивна в то время, когда она происходит, а затем спадает. Другие отмечают, что социальная изоляция и материальная депривация, связанная с безработицей, вероятно, будут со временем усиливаться. Как указала Организация экономического сотрудничества и развития, вполне возможно объединить эти гипотезы в одну U-образную модель: большое первоначальное влияние, сужающееся со временем, но вновь увеличивающееся, если безработица сохраняется длительный период.

Исследователи обнаружили, что безработица была связана с повышенной вероятностью психического расстройства в возрастной

группе 31-55 лет, но не в возрастной группе 18-30 лет. Влияние безработицы на психологический стресс было наиболее значительным для людей в возрасте 30-49 лет [6].

Среди безработных было проведено выборочное обследование. В ходе опроса были заданы вопросы, которые позволяют охарактеризовать их психологическое состояние [12].

Безработные, которые считают, что их статус останется неизменным при занятии низшей должности по сравнению с предыдущей: понижение не связано с уровнем образования работника, продолжительностью его пребывания в статусе безработного и причиной увольнения. Пожилые люди чувствуют себя более затронутыми снижением социального статуса, люди, которые чувствуют снижение своего социального статуса, предъявляют более жесткие требования к работе, например, увеличивается количество людей, которые хотят работать только по специальности, но есть даже те, для кого не имеет большого значения, с кем и где работать [2]. Представители этой группы считают, что они менее приспособлены к новым экономическим условиям, чем другие, часто они адаптивны и передают ответственность от себя другим. Основные чувства, которые они испытывают, это неуверенность в будущем, страх, несостоятельность. Результаты представлены на рис.4.



Рисунок 4 - Результаты выборочного опроса безработных

Если гражданин потерял работу, у него есть определенные социальные гарантии, которые предоставляются государством.

- Выплата пособий по безработице

- Если безработный проходит переподготовку (за счет центра занятости он получает стипендию)
- Компенсация за переезд в другой район.

У безработного также есть другие социальные гарантии и права в случае потери работы, которые могут быть предоставлены посредством соглашений о социальном партнерстве и коллективных соглашений [1, 8]. Органы исполнительной власти субъектов, органы местного самоуправления и службы труда организуют общественную работу в организациях, на вашей собственности, а в соответствии с договорами - в других организациях. Общественные работы, которые являются полезной социальной и трудовой деятельностью. Организуются с целью дополнительной социальной поддержки безработных граждан [4]. Участие в общественных работах является добровольным. Общественные работы включают в себя улучшение дорог, ремонт и строительство дорог, уход за больными и престарелыми, уборка мусора, сбор фруктов и овощей, обрезка кустарников и т.д.[7].

Служба занятости отправляет безработных на общественную работу (оплачивается), затем договор заключает организация, выполняющая общественные работы, договор срочный и может быть расторгнут в тот момент, когда безработный нашел постоянную или временную работу. Пособие по безработице также добавляется к доходу от общественных работ. Безработные граждане, не получающие пособие по безработице или зарегистрированные в службе занятости более шести месяцев, находятся в приоритетном положении при организации общественных работ.

Компенсация безработным при переезде в другое место (по предложению центра занятости) осуществляется в соответствии с законом.

Граждане, которые временно потеряли работу и хотят открыть собственный бизнес могут получить финансовую поддержку до 96 тыс.руб. вместо 58 тыс.руб., - это общая сумма наибольшего пособия по безработице на год вперед, - сказал В.Путин. Кроме того, норма затрат на организацию профессиональной переподготовки для безработных увеличивается - с 4900 тыс. руб. до 11280 тыс. руб. и увеличивается время обучения. Уровень пособия по безработице в 2020 году не увеличится, в противном случае стимул к трудоустройству исчезнет, теперь его максимальный размер составляет 8000 рублей [9].

Таким образом, разработка и реализация национальной политики занятости в области безработицы включает ряд мер по предотвращению массовой безработицы и поддержанию ее на социально приемлемом уровне. Основные программы и проекты направлены на обеспечение обучения, переподготовку рабочей силы в соответствии с требованиями рынка и достижениями в области науки и техники, а также восстановление

депрессивных районов от стагнации. Необходимость оказания психологической помощи тем, кто остался без работы, бесспорна.

На основании данных национальной безработицы можно определить состояние национальной экономики и перспективы ее развития. Чем ниже этот показатель, тем стабильнее политическая ситуация и тем эффективнее функционирует социальная система.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Аверина, Т.А., Авдеева, Е.А. Современные маркетинговые технологии для малых инновационных предприятий / Т.А. Аверина, Е.А. Авдеева // Экономика и менеджмент системы управления. 2015. Т. 16. № 2.2. с. 208-214.*
2. *Аверина, Т.А., Бартенева, А.А., Первалова О.С. Направления развития социального предпринимательства в регионе / Т.А. Аверина, А.А. Бартенева, О.С. Первалова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. 2019. Т.19.- № 2.- с.117-127.*
3. *Аверина Т.А. Анализ эффективности использования интеллектуального капитала организации в России и за рубежом / Т.А. Аверина, Ю.С. Лаврова / Управление большими системами. Сборник трудов XV Всероссийской школы-конференции молодых ученых. В 2-х томах. Под редакцией С.А. Баркалова. 2018. С. 24-28.*
4. *Авдеева, Е.А., Давыдова, Т.Е. Конкурентные стратегии развития предпринимательства / Е.А. Авдеева, Т.Е. Давыдова // Материалы междунауч.-практич. конференции «Конкурентоспособность современного предпринимательства и инновационные факторы ее повышения», - Воронеж, ВГУ, 2017.- с.19-22.*
5. *Авдеева, Е.А., Давыдова, Т.Е. Конкурентоспособность инновационной экономики, основные составляющие / Е.А. Авдеева, Т.Е. Давыдова // Экономика и предпринимательство, 2017. № 10-1 (87-1). - С.94-96.*
6. *Бреслин Ф.К., Горчица С. Факторы, влияющие на влияние безработицы на психическое здоровье молодых и пожилых людей в ходе продольного обследования населения // Скандинавский журнал труда, окружающей среды и здоровья. 2003; 29 (1): 5-14.*
7. *Гасилов В.В., Крючкова И.В. Оценка экономической эффективности использования вторичных ресурсов в строительстве//ФЭС: Финансы. Экономика. 2012. №11. С.5-8*
8. *T. Averina, E. Avdeeva and O. Perevalova, Introduction of management innovations in the work of municipal organizations/ T. Averina, E. Avdeeva, O. Perevalova // E3S Web of Conferences, 01121 (2018).*
9. *E. Avdeeva, T. Davydova, N. Skripnikova, L. Kochetova, E3S Web of Conferences (110), 02139 (2019) DOI: 10.1051/e3sconf/201911002139*
10. *Официальный портал федеральной службы государственной статистики. Официальный интернет-портал правовой информации - Режим доступа: <http://www.gks.ru>*
11. *Официальный портал Федеральной службы по труду и занятости. Официальный интернет-портал правовой информации - Режим доступа: <http://www.rostrud.ru>.*
12. *Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). 2016: Стат.сб./Росстат. – М., 2016. – 146 с.*

Household in the UK during World War II: Rationing and its Overwhelming

*Е. А. Облёзова, И.А. Лебедева, студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье описываются проблемы нормирования топлива, продовольствия и одежды в Великобритании во время Второй мировой войны, одним из основных способов решения которых была пропагандистская деятельность. Правительство и министерства выпускали брошюры, в которых давались советы по ремонту, восстановлению и утилизации того, что люди уже имели или использовали. Было выяснено, что рекомендации, советы и инструкции, выдаваемые в военное время, по-прежнему актуальны и сегодня.

Ключевые слова: Вторая мировая война, нормирование, нормирование топлива, продовольственное нормирование, нормирование одежды, книжка карточек.

Abstract. The paper describes the problems of fuel, food, and clothing rationing in the UK during the World War II. One of the main ways to solve the problem was propaganda. The Government and ministries issued leaflets giving advice about repairing, refurbishing and recycling the thing people had already had or used. It has been figured out that the recommendations, advice and instructions given in the wartime are still relevant today.

Keywords: World War II, rationing, fuel rationing, food rationing, clothing rationing, coupon book.

This year the 75-th anniversary of the Victory in World War II is celebrated in most countries. A lot of European, Asian, American states were involved in the War and fought against the cruel enemy, alien ideology, genocide and for freedom, national ideology [11] and their own territories. World War II has been studied from different viewpoints. Most historians concentrate on political relationships among countries before and during the War [4; 6]. A lot of historical works are devoted to the greatest battles [3]. Some articles take into consideration the phenomena of so called non-military character, but directly connected with it: medical aid, the work of hospitals, and doctor and nurse training [5]. But the everyday life of civil people during the war has not been highlighted in historical studies. The awareness of the wartime rationing and its overwhelming is useful for developing personal moral features [8; 9] and polycultural features [1; 2], different professional competences,

ecological consciousness [10].

Millions of people in the UK had to make do as best as they could when clothes, shoes and household goods were rationed. The Government issued scores of jolly propaganda leaflets giving advice about repairing, refurbishing and recycling – advice that is still relevant today. Wartime shortages on the domestic front will always be best remembered for the government's anti-waste and 'Make-do and Mend' campaigns. The aim of the paper is to study what information was given in propaganda leaflets.

Food rationing is probably the first thing that comes to mind when the privations of the Second World War are mentioned, but many other taken-for-granted items of daily life were also rationed or in short supply. People were short of medicine, fuel, clothes, footwear, paper, stationary, soap, washing powder and other necessary things. Recycling was the order of the day in the forties, with paper, old pots and pans and all manner of scrap salvaged to help the war effort: tins were necessary for aircraft and tanks, weapons; paper was used to manufacture munitions, rubber was good for tyers.

The UK Government published special leaflets to help people overwhelm hardships of the war time. So, let us consider the necessities that were in short supply and how the Government and ministries recommended saving them in the instruction leaflets.

First of all, fuel to heat home or for cars or motorcycles was strictly rationed. Coal was needed for industries manufacturing for the war effort, and keeping the military mobile required vast amounts of fuel which became a precious resource as U-boat activity decimated supplies. Petrol was rationed from the beginning of the war in September 1939. Small allowances were granted for private cars and motorcycles. Ration books giving the registration number of the vehicle had to be produced at garages. Even these meagre allowances were stopped altogether in 1942, and only people who were 'essential' car users continued to receive ration coupons. In those days far fewer people drove cars, so the lack of petrol affected a relatively small percentage of the population.

Domestic fuel was allocated according to the size of the house and the region where it was located, while everyone was also allocated a personal allowance. The year from July 1942 to June 1943 was called the year of the 'Battle for Fuel' by the Ministry of Fuel and Power.

People were asked to be especially careful in their fuel use, to use large anthracite or coke in boilers and fires, and were shown how to make briquettes of coal dust and sawdust or cement, so that none of the ration was wasted. The need to use fuel sparingly went on throughout the war and beyond, with everyone encouraged to support Britain's economic recovery by saving power that was needed by our industries.

A multitude of practical tips given in the war time leaflets helped readers

minimize the amount of fuel they used. The following instructions were given. The heat of a gas ring could be extended to more than one pan by putting a baking sheet over it, so that the metal became hot over a wide surface. With a gas cooker it was more economical to fry than to grill; the reverse was true with an electric cooker. Electric and gas ovens would retain heat after being switched off, so milk puddings and other dishes could be finished in the oven after it had been turned off. Electric kettles use only half the current of a boiling plate, so it was better to use a kettle to boil water, and only to put in the amount of water needed.

Curbs on clothing were just as severe as curbs on the use of fuel. Clothing rationing began in June 1941 and coupon books were issued to every man, woman and child. Each person was allowed a maximum of sixty-six coupons per year, the equivalent of one new outfit a year [13]. Children were allocated ten extra coupons a year and children's clothes had lower coupon values than adults'. The allowance was later cut to forty-eight coupons, then thirty-six and eventually twenty. Clothing rationing went on until 1949. There were special coupons for baby clothes, and families who were bombed out could receive coupons for up to two years' clothing, assuming they could afford to buy the clothes. If not, they could get second-hand clothes from the WVS (Women's Voluntary Service) centres.

Clothing coupons could be used anywhere; it was not necessary to be registered with a retailer as it was for food. But the government not only restricted the amount of clothing a person could buy; as supplies of cloth and other raw materials became more scarce and more of the garment industry's output was required for military production, it intervened in the manufacture of garments. Manufacturers were restricted to producing only a limited range of clothes to be sold at a reasonable price. Utility Clothing, with a distinctive CC41 label, was introduced in 1941. Later, as all manner of raw materials became in increasingly short supply, the utility range was extended to include furniture and soft furnishings, with Utility Furniture in production until 1952.

The limited range of clothing made for longer runs, but choice was restricted, and for each item the amount of material used and the styling were prescribed. Let us enumerate some of them.

1. There was a maximum length for men's shirts, a ban on trouser turn-ups, and a suit (single breasted only) could have a maximum of only three pockets.
2. Calf-length socks were replaced by ankle socks. Women's clothes could not have elasticated waistbands, and no unnecessary pleats or gathers, no fashionable belts, trimmings or embroidery.
3. Skirts were just below the knee and fairly straight; jackets were straight and square-shouldered.
4. Colours were limited as chemicals used for dyeing were needed for the war effort.

5. Underwear and pyjama styles were restricted too. These were certainly not elegant, but functional – and they lasted.

6. Short trousers were the norm for boys of all ages; they needed fewer coupons and were easier to look after and repair.

Women were not to be defeated by utility clothing; they still cared about looking stylish. And the government realized that people had to learn how to make the best use and get the most wear out of the clothes they had [14]. They issued leaflets on letting out and lengthening children's clothes or cutting down adult clothes to fit them, giving new life to a blouse or skirt, making new trimmings, collars or cuffs. Some dealt with more basic repairs like darning, relining pockets and patching, and decorative elbow patches became quite fashionable.

The best ways to wash and care for different fabrics were also covered, as was how to ensure moths did not get into your clothes. It was just as important to keep household linen in use by cutting sheets and turning them sides-to-middle, and mending or patching sheets and blankets. If sheets were really worn out, there were always parts that could be made into handkerchiefs or bandages. Local councils set up evening classes to help women with sewing, showing them how to repair and restyle clothes.

Many other goods we take for granted – string, paper, pens, and pencils, soap and washing powder – were in short supply. Keeping clothes and household linen clean became a real problem when washing powder virtually disappeared and soap was rationed to a small bar a month. Some medicines were unavailable and pharmacists resorted to knowledgeable herb gatherers in the countryside for medicinal plants like foxgloves, nettles and nightshade.

Encouraging people's resourcefulness with salvaging and recycling has a definite resonance in the twenty-first century where so many of us are beginning to wage a war on waste through the crusade for ecologically sound living. While no one today is likely to try reinforcing their knickers for extra wear as suggested in the wartime leaflets, perhaps there are still a few tricks to be learned about thrifty living for the modern age within the pages of "Make Do and Mend" leaflets [13].

Coming to the conclusion we should remark that wartime household lessons teach us to make better use of the things we have. Recycling that was the order in the wartime is very popular in today's 'green' society. It should be taken into account that to look stylish we can use the thing we have already had for some time. In the last half-century we have come to take the availability of all types of fuel for granted; we have central heating in our homes, we use washing machines and spin dryers, cookers, refrigerators, radios, televisions and computers. We drive everywhere. We waste appalling amounts of foodstuffs and all kinds of other materials, until fairly recently without reckoning the cost too carefully. Now, with more awareness of carbon emissions, green issues and the

changed geo-political environment, we are belatedly realizing that some far-reaching measures are needed. While many of the proposals to save fuel made so urgently in these leaflets are not relevant today, there are lessons to learn. The global urgency to act is just as necessary as was the wartime effort.

REFERENCES

1. Вавилова Е.О. Модель развития поликультурной личности студента / Е.О. Вавилова // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. – 2013. – № 2. – С. 15-22.
2. Вавилова Е.О. Развитие поликультурности студента на основе персонифицированного обучения / Е.О. Вавилова // Педагогический журнал Башкортостана. – 2013. – № 2 (45). – С. 86-92.
3. Дерябина С.Р. Английский историк Б. Лиддел Гарт о событиях коренного перелома в ходе Второй мировой войны / С.Р. Дерябина, Р.Р. Магомедов // Завершение коренного перелома в ходе Великой Отечественной войны: проблемы исследования и сохранения исторической памяти Международная научно-практическая конференция. Науч. ред. Р.Р. Хисамутдинова. – Оренбург, 2018. – С. 89-91.
4. Куренкова Ю.О. Оценка внешней политики СССР накануне и в годы Второй мировой войны / Ю.О. Куренкова. Учебное пособие. – Оренбург, 2018.
5. Магомедов Р.Р. Деятельность Красного Креста Чкаловской области по подготовке медицинских работников младшего и среднего звена в годы Великой Отечественной войны / Р.Р. Магомедов, А.И. Ампилогов // Вестник Оренбургского государственного педагогического университета. Электронный научный журнал. – 2014. – № 4 (12). – С. 131-135.
6. Магомедов Р.Р. Советский Союз и Япония в годы Второй мировой войны / Р.Р. Магомедов, В.В. Чернуха // Идет война народная, Священная война. К 70-летию начала Великой Отечественной войны. – 2011. – С. 168-172.
7. Ремизова В.Ф. Сотрудничество организации с вузом как условие совершенствования системы обучения специалистов / В.Ф. Ремизова, О.Н. Черникова, О.Н. Конюченко // Дружеровский вестник. – 2019. – № 3. – С. 142-154. DOI: 10.17213/2312-6469-2019-3-142-154
8. Шумилина Н.С. Об эффективности комплекса педагогических условий формирования профессионально-этической направленности студента вуза / Н.С. Шумилина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. – № 2 (177). – С. 173-177.
9. Шумилина Н.С. Программа формирования профессионально-этической направленности личности студента вузов / Н.С. Шумилина // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование. Педагогические науки. – 2012. – № 4 (263). – С. 121-123.
10. Nesterova T.G., Remizova V.F. Aspects of ecological education in foreign language classes / T.G. Nesterova, V.F. Remizova // Россия и Монголия: опыт и перспективы международной интеграции в образовании и науке Сборник материалов международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию Улан-Баторского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова и 80-летию победы битвы на Халхин-Голе. Под редакцией Н.В. Антиповой. – 2019. – С. 30-33.
11. Welch D. Persuading the People: British Propaganda in World War II / D. Welch – British Library. 2016.
12. S. Wilson Rationing in World War Two [Electronic resource] / Stephen Wilson. URL: <https://www.historic-uk.com/CultureUK/Rationing-in-World-War-Two/>

13. "World War 2 Facts" History on the Net [Electronic resource] Salem Media. March 31, 2020 URL: <https://www.historyonthenet.com/world-war-2-facts>

14. World War 2 The Home Front (Rationing) WW2 [Electronic resource] URL: <https://hubpages.com/education/World-War-2-The-Home-Front>

УДК 81.22

International negotiations of people of different nationalities

*М.С. Тубольцева, учащаяся 10 класса
Научный руководитель: Т.Б. Россошанская,
учитель английского языка
МОАУ «СОШ№ 79», Россия*

Аннотация. На сегодняшний день, когда число национальностей нашей планеты постоянно увеличивается, растет и необходимость в межкультурной коммуникации. К счастью, современные методы и теории способствуют беспроблемному поведению и уверенности за столом переговоров. Что не менее важно, так это возможность четко понимать предложения противоположной стороны благодаря надлежащему переводу.

Ключевые слова: международные переговоры, культуры, национальности, коммуникация, перевод.

Abstract. Nowadays, when the number of nationalities on our planet is constantly increasing, grows the necessity of cross-cultural communication, especially in business world. To our fortune, modern methods and theories are able to contribute to the faultless behaviour and confidence at the negotiation table. What is not less important the possibility to clearly understand other side's proposals due to proper translation.

Keywords: international negotiations, cultures, nationalities, communication, translation.

Let us never negotiate out of fear.

But let us never fear to negotiate.

John F. Kennedy

Each country may have its own unique traits, behaviours, and attitudes, however they rarely match the national stereotypes. Whether it's the caricature of the introverted English people, the brash Americans or the industrious Japanese, national stereotypes are easy to come by. But do countries really have their own distinct personalities?

When psychologists have given the same personality test to hundreds or thousands of people from different nations, they have indeed found that the

average scores tend to come out differently from culture to culture. In other words, the average personality in one country often really is different from the average personality in another.

Drastically, these average differences in personality between nations are not the same as the stereotypes we are used to hold. Although we have a tendency to make an agreement with each other about what the typical personality type is in a given country, including our own, the research suggests that our hypotheses are frequently wide of the mark.

International business community deals not only cross borders, as well they cross cultures. Culture profoundly influences how people think, communicate, and behave. It also affects the kinds of transactions they make and the way they negotiate them. Differences in culture between business partners can create barriers and obstacles that discomfort or totally confound the process of negotiating.

Negotiation is defined as a dialogue between two or more people or parties intended to reach a beneficial outcome over one or more issues where a conflict exists with respect to at least one of these issues.

International negotiation, in turn, is often a process of power-based dialogue intended to achieve certain goals or ends, and which may or may not thoroughly resolve a particular dispute or disputes to the satisfaction of all parties.

The ways of overcoming cultural barriers throughout negotiations.

The necessity of international business deals communication

Negotiating skills and techniques for handling counterparts from different cultural backgrounds during negotiations.

Communication in negotiation is the means by which negotiators can achieve objectives, build relationships, and resolve disputes. Most negotiators know that it is the most important tool you can have for successful negotiations.

Communication becomes even more important when negotiations include counterparts that are from different cultures. When negotiating with foreign suppliers, you'll confront a variety of obstacles, such as unfamiliar laws, ideologies, and governments, that are usually absent from negotiations with suppliers from your own country. One particular obstacle that almost always complicates international negotiations is the cultural differences between the two sides.

The socially adopted behavior patterns, attitudes, standards, and values of a given community create a culture, whether a nation, an ethnic group, or even an organization.

Understanding a foreign counterpart's culture is a lot like peeling an onion, as you interpret behavior to reveal attitudes, which reflect norms, which are founded on values.

Differences in culture complicate business negotiations and relationships in many ways.

How culture controls communication

Business leaders know that intercultural wisdom is significantly important – not just because they have to deal increasingly with globalization, but also because the work force within their own national barriers growing more and more diverse.

Of course, we are all individuals, and two people belonging to the same culture obviously are not guaranteed to constantly respond in exactly the same way. However, those differences have impact on communication. Here are three such generalizations.

Cultures are either high-context or low-context

Every aspect of global communication is influenced by cultural differences. Even the choice of medium used to communicate may have cultural subtext.

In some cultures, personal debenture stocks and informal agreements are much more binding than any formal contract. In others, the scrupulous wording of legal documents is viewed as paramount. High-context cultures, which are Slav, Central European, Latin American, African, Arab, Asian, American-Indian, leave much of the message unspecified – to be understood through context, nonverbal cues, and between-the-lines interpretation of what is actually said. By contrast, low-context cultures, these are the most of Germanic and English-speaking countries, expect messages to be explicit and specific. The formers are looking for meaning and understanding in what is not said – in body language, in silences and pauses, and in relationships and empathy. The final place emphasis on sending and receiving accurate messages directly, and by being precise with spoken or written words.

Cultures are either sequential or synchronic

Some cultures think of time sequentially – as a linear commodity to “spend,” “save,” or “waste.” Other cultures view time synchronically – as a constant flow to be experienced in the moment, and as a force that cannot be contained or controlled.

In sequential cultures such as North American, English, German, Swedish, and Dutch businesspeople pay full attention to one item after another. When many other professionals regularly do several things at the same time.

In synchronic cultures mostly located in South America, southern Europe and Asia the flow of time is viewed as a sort of circle – with the past, present, and future all inter-related. This viewpoint influences how organizations in those cultures approach deadlines, strategic thinking, investments, developing talent from within, and the concept of “long-term” planning.

Whether time is perceived as a commodity or a constant determines the meaning and value of being “on time.” Think of the misunderstandings that can

occur when one culture views arriving late for a meeting as bad planning or a sign of disrespect, while another culture views an insistence on timeliness as frivolous impatience.

Orientation to the past, present, and future is another aspect of time in which cultures disagree. Sequential cultures strongly believe that the individual can influence the future by personal effort, but since there are too many variable points in the distant future, we favor a short-term view. Synchronic cultures have an entirely different perspective. The past becomes a context in which to understand the present and prepare for the future.

Cultures are either affective or neutral

In international business dealings, reason and emotion both play a role. Which of these dominates depends upon whether we are readily showing emotions or emotionally neutral in our approach. Members of neutral cultures keep their feelings carefully controlled. In cultures with high affect, people show their feelings plainly by expression of their true emotions and absence of intention to hide their real feelings.

This doesn't mean that people in neutral cultures are cold or unfeeling. But in the course of normal business activities, neutral cultures are more careful to monitor the amount of emotion they display. Emotional reactions were found to be least acceptable in Japan, Indonesia, the U.K., Norway and the Netherlands – and most accepted in Italy, France, the U.S. and Singapore.

In today's global business community, there is no single best approach to communicating with one another. The main key to cross-cultural success is to develop an understanding of national differences and respect them deeply.

Aspects of international negotiation

First of all, cultural barriers can create communication problems. For example, if as a response to one of your proposals your Japanese supplier says, "That's difficult," you might erroneously assume that you still own the window of opportunity for further discussion. In fact, your supplier, coming from a culture that avoids confrontation, may have been giving a flat no.

Second, cultural barriers also make it difficult to understand each other's behavior.

While many Americans may view the hiring of relatives as dubious nepotism, Lebanese counterparts may consider the practice to be necessary to securing trustworthy, loyal, and long-term employees.

Third, cultural considerations influence the form and substance of the deal. For example, when McDonald's first franchised its operations in Thailand, it insisted on strict adherence to its traditional American menu.

Later, under pressure from its Thai franchisee, it permitted the sale of noodles, a dish traditionally served on auspicious occasions. Sales increased as a result of the menu changes.

Since differences in culture will invariably require adaptation of products, management systems, and personnel practices abroad, you need to be open-minded and consider your suppliers' suggestions for change.

Finally, culture can influence the way people behave and interact at the bargaining table.

In some countries, such as Spain, business negotiators' primary goal may be to achieve a signed contract, whereas negotiators in other cultures, including India, may be more focused on establishing an effective long-term relationship with their counterparts.

Strategies for handling cultural differences at the negotiation table

Negotiation strategy #1. Don't forget to do your homework about your supplier's culture.

Through reading and conversations with those who know the country concerned, you can certainly learn a lot. Don't overlook your suppliers as sources of information about their culture. They will usually welcome your interest, and help the research process.

Negotiation strategy #2. Show respect for cultural differences.

Inexperienced negotiators tend to belittle unfamiliar cultural practices. It is far better to seek to understand the value system at work and to construct a problem-solving conversation about any difficulties that unfamiliar customs pose. Respect for cultural differences will get you a lot farther than ignorance, so it's important to do your research when entering into negotiations with unfamiliar counterparts.

Negotiation strategy #3. Be aware of how others may perceive your culture.

You are as influenced by your culture as your counterpart is by his. Try to see how your behavior, attitudes, norms, and values appear to your foreign supplier. When you enter into negotiations, it helps to know how they see you from a cultural standpoint. You can adjust your approach during negotiations to get a better outcome if any of these perspectives are negative.

Negotiation strategy #4. Find ways to bridge the culture gap.

It is possible that cultural differences can create a divide between you and your suppliers. Constantly search for ways to bridge that culture gap. The first step in bridge building requires you and your suppliers to find something in common, such as a shared experience, interest, or goal.

Translation during cross-cultural negotiation

A British executive once said to professor Jeswald Salacuse: "The language of international business is broken English."

International negotiation case studies have found out a great plenty of communication techniques that are eager to help suppliers of different nationalities to negotiate more effectively at least in translation. Here are seven of them.

Hire your own translator, and make your choice carefully.

Except in cases where special reasons for trust exist, such as when you're negotiating with a longtime partner, do not rely on the other side's interpreter unless someone on your team understands the language and can check the translation.

Before hiring an interpreter, try to determine her skill and experience from independent sources, such as the U.S. consulate or the local branch of a multinational bank. In many countries, the linguistic ability of people who call themselves "professional interpreters" varies considerably. Remember, hiring a mediocre interpreter can wreak unintentional havoc on the international negotiation process.

Brief your translator before negotiations start

Highly qualified translators may be extraordinary experts in language area, however they will rarely be experts in business sphere. Context gives words their meaning, but interpreters will seldom know the business context of a deal. For this reason, you certainly should brief your interpreter beforehand on the background of the upcoming business negotiation. Explain the nature of your company, its business, and the deal you hope to arrange. You should also mention what type of translation you expect. For instance, if you want a word-for-word translation rather than a summary, make that requirement clear.

Stay on guard

Some interpreters, because of personal interests or ego, will try to take control of negotiations or slant them in a particular way. This risk may be especially high if the interpreter also works as a middleman, agent, or business consultant and is hoping for future business opportunities from your deal. You need to guard against such power plays by learning enough about your translator to determine potential conflicts of interest and by staying alert throughout talks to ensure that your translator is not adding in personal business advice.

Be sure to "chunk" it

When you negotiate in consecutive translation, speak in short, bite-size phases so called chunks, giving a pause after each one to provide the interpreter with a chance to translate your words. Inexperienced negotiators can become so absorbed in delivering their message that they forget to pause, or do so only after making a very long statement. This can confuse the interpreter and lead to inaccurate translations. When planning your presentation, remember to pause frequently.

With these international negotiation skills tips taken directly from cross cultural negotiation case studies, you should be able to find the translator that best suits your negotiating needs. The importance of communication in effective negotiation, whether with international counterparts or your own agents, cannot be understated. In order to create and claim more value for yourself and your firm, you have to effectively negotiate in translation.

All in all, styles of negotiations are easily comparable to human personalities. Both have got a wide range of variations and demand individual and suitable for each specific case approach. The purpose of the negotiating traits discussed above is to identify particular traits of international negotiation, which are affected by culture of a nation, and to prevent the possibility of appearing traitor factor within the business conversation. It becomes obvious, single best approach to communication with one another does not exist in global business community. Nowadays the key to and essential of cross-cultural success is to develop an understanding of, and a deep respect for, the differences.

REFERENCES:

1. <https://www.bbc.com>
2. <https://www.forbes.ru>
3. <https://www.pon.harvard.edu>

Секция 2

Потребительский рынок: состояние, тенденции и перспективы развития

УДК 339.13

Маркетинговое исследование ассортимента товаров в торговых точках города Смоленска

*Я.К. Ажигина, Е.Р. Иванова, студенты
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье проведен анализ ассортимента товаров в торговых точках города Смоленска и разработаны рекомендации по возможному совершенствованию товарного ассортимента торговых точек.

Ключевые слова: ассортимент, номенклатура, управление ассортиментом, товарная политика, ассортиментная политика, совершенствование ассортиментной политики.

Abstract. The article analyzes the range of goods in the outlets of the city of Smolensk and developed recommendations for possible improvement of the product range of outlets.

Keywords: assortment, nomenclature, assortment management, commodity policy, assortment policy, improvement of assortment policy.

Одним из важнейших аспектов маркетинговой политики организации выступает её товарная (ассортиментная) политика, то есть цели, задачи и основные направления формирования ассортимента, определяемые руководством организации. Под ассортиментом подразумевается перечень продаваемой в магазине продукции, составляемый по видам, типам, сортам, размерам и торговым маркам [1; с.10]. Именно путём грамотного управления своей ассортиментной политикой организация может привлечь платежеспособного покупателя и достичь главной цели своей деятельности - извлечения максимально возможной прибыли. Предприятия, деятельность которых заключается в удовлетворении покупательского спроса, должны быть гибкими и реагировать на любые изменения, происходящие на рынке, чтобы получать максимально возможную прибыль, тем самым делая свою коммерческую деятельность эффективной, что, в свою очередь, обеспечивает устойчивое финансовое состояние предприятия, его конкурентоспособность.

Коммерческие организации не могут всегда следовать текущему положению рынка, ведь рынок изменчив и, под влиянием этих изменений организация должна постоянно совершенствоваться. Одним из таких изменчивых составляющих и является ассортиментная политика. Одним из показателей анализа ассортимента является его широта - количество товарных подгрупп внутри категории [2; с.110]. Коэффициент широты ассортимента находится как отношение действительной широты – фактического количества наименований товаров, имеющихся в наличии к базовой широте, которая принята за основу для сравнения. Широта предлагаемого ассортимента напрямую влияет на стабильность всей организации, специализирующейся на розничной торговле. Поэтому исследование ассортиментной политики торгового предприятия приобретает особую значимость и практическую ценность. Широта ассортимента товаров является одним из показателей эффективной деятельности предприятия: чем больше в продаже товаров разных наименований, удовлетворяющих потребности покупателей, тем сильнее конкурентные позиции торгового предприятия в рыночной торговле.

В качестве объекта исследовательской работы выбраны три торговые точки города Смоленска одного формата (магазины крупных торговых сетей формата «У дома», расположенные в одном районе, площадью 300-500 кв.м.): «Магнит», «Пятёрочка», «Евроопт». Предметом исследования является анализ ассортимента продукции торговых точек «Магнит», «Евроопт», «Пятёрочка» города Смоленска.

Первым этапом маркетингового исследования был сбор первичной информации с помощью такого метода полевого исследования как наблюдение. Собранная информация распределена в таблицы, содержащие количество наименований товара по каждой представленной группе товаров каждой рассматриваемой торговой точки. Эти данные позволили рассчитать доли предложения магазинов по каждой группе товаров. Данные по выбранной группе товаров (вкусовые напитки) представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Ассортимент торговых точек во вкусовой категории товаров (наименований)

| Группы товаров | Магнит | Пятёрочка | Евроопт | Доля Магнита | Доля Пятёрочки | Доля Евроопта |
|-----------------------|---------------|------------------|----------------|---------------------|-----------------------|----------------------|
| Чай | 57 | 42 | 37 | 41,9 % | 30,9% | 27,2% |
| Кофе, какао | 18 | 20 | 9 | 38,3% | 42,6% | 19,1% |
| Напитки, соки и воды | 137 | 94 | 118 | 39,3% | 26,9% | 33,8% |
| Всего | 212 | 156 | 164 | | | |

Из анализа данных таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

- в группе чая с долей в 41,9% лидерскую позицию занимает «Магнит», который превышает доли магазинов «Пятёрочка» и «Евроопт» на 11% и 14,7% соответственно;

- в группе кофе и какао лидирует «Пятёрочка». Её доля товаров составляет 42,6%, что на 4,3% и 23,5% превышает доли магазинов «Магнит» и «Евроопт» соответственно;

- в группе напитков, соков и вод лидирующую позицию с долей в 39,3% снова занимает «Магнит», превышая доли магазинов «Пятёрочка» и «Евроопт» на 12,4% и 5,5% соответственно. Примем количество представленных наименований лидера за базовую широту и найдем коэффициенты широты ассортимента для конкурентов (таблица 2).

Таблица 2 – Коэффициент широты ассортимента в категории вкусовых товаров

| Действительная широта | Базовая широта | Коэффициент широты |
|--------------------------|----------------|--------------------|
| Для магазина «Пятёрочка» | | |
| 156 | 212 | 73,1% |
| Для магазина «Евроопт» | | |
| 164 | 212 | 77,4% |

Коэффициент широты позволяет сделать вывод, что ассортимент магазинов «Пятёрочка» и «Евроопт» достаточно высок и даёт возможность успешной конкуренции на рынке. Однако расширение ассортиментных позиций составляет 56 наименований для «Пятёрочки» и 48 наименований для «Евроопта». Это даёт возможность торговым точкам увеличивать возможное предложение по всем направлениям, включенным в данную категорию.

Далее проанализируем предложение зерномучных товаров. Данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Ассортимент торговых точек в категории зерномучных товаров (наименований)

| Группы товаров | Магнит | Пятёрочка | Евроопт | Доля Магнита | Доля Пятёрочки | Доля Евроопта |
|-----------------------|--------|-----------|---------|--------------|----------------|---------------|
| Макаронные изделия | 15 | 27 | 18 | 25,0% | 45,0% | 30,0% |
| Хлебобулочные изделия | 17 | 15 | 24 | 30,4% | 26,7% | 42,9% |
| Крупы | 33 | 27 | 30 | 36,7% | 30,0% | 33,3% |
| Мука | 3 | 9 | 15 | 11,1% | 33,3% | 55,6% |
| Всего | 68 | 78 | 87 | | | |

Анализ предложения товаров категории зерномучных товаров позволил заключить:

- в группе макаронных изделий большая доля предложения приходится на «Пятерочку» (45%), далее следует «Магнит», отставая от лидера на 20% и «Евроопт», отстающий на 15%;

- самое широкое предложение хлебобулочных товаров наблюдается в «Евроопте» (42,9%), «Магнит» и «Пятерочка» отстают на 12,5% и 16,2% соответственно;

- в группе круп лидирует «Магнит» (36,7%), далее следует «Евроопт» с долей предложения 33,3% и «Пятерочка» с долей в 30%;

- лидирующую позицию по предложению муки занимает «Евроопт» (55,6%), чья доля больше долей «Магнита» и «Пятерочки» на 44,5% и на 22,3% соответственно.

Проанализировав зерномучные товары, можно сделать вывод о том, что самый широкий выбор товаров анализируемой категории представлен в магазине «Евроопт».

Найдем коэффициенты широты для конкурентов, приняв показатель лидера категории за базовую широту (таблица 4).

Таблица 4 – Коэффициент широты в категории зерномучных товаров

| Действительная широта | Базовая широта | Коэффициент широты |
|--------------------------|----------------|--------------------|
| Для магазина «Магнит» | | |
| 68 | 87 | 78,2% |
| Для магазина «Пятерочка» | | |
| 78 | 87 | 89,7% |

В данном случае коэффициент широты также говорит о незначительном отставании конкурентов от лидера и позволяет сделать вывод, что на данный момент пересмотр ассортиментной политики не требуется. Высокий коэффициент позволяет организациям действовать эффективно. Однако разрыв всё же позволяет торговым точкам усовершенствовать ассортиментную политику по направлению хлебобулочных изделий.

Следующим этапом проанализируем данные в категории предложения молока и молочных товаров, представленные в таблице 5.

Анализ позволил сделать следующие выводы:

- большая доля предложения молочных и кисломолочных продуктов принадлежит «Магниту» (41,2%), что превышает предложение «Пятерочки» и «Евроопта» на 10,8% и на 12,8% соответственно;

- наименований творога и творожных изделий представлено больше всего в «Евроопте» (42,6%), далее с долей 36,6% следует «Магнит» и «Пятерочка» (20,8%);

- больше всего позиций мороженого представлено в «Магните» (42,5%), «Пятерочка» предлагает 36,2% и «Евроопт» 21,3%;

- в группе таких товаров как масло и сыр «Магнит» также лидирует с долей в 48% и 46% соответственно.

Таблица 5 – Ассортимент торговых точек в категории молочных товаров (наименований)

| Группы товаров | Магнит | Пятёрочка | Евроопт | Доля Магнита | Доля Пятёрочки | Доля Евроопта |
|-----------------------------------|--------|-----------|---------|--------------|----------------|---------------|
| Молочные и кисломолочные продукты | 103 | 76 | 71 | 41,2% | 30,4% | 28,4% |
| Творог и творожные изделия | 37 | 21 | 43 | 36,6% | 20,8% | 42,6% |
| Мороженое | 34 | 29 | 17 | 42,5% | 36,2% | 21,3% |
| Масло | 12 | 8 | 5 | 48,0% | 32,0% | 20,0% |
| Сыры | 63 | 47 | 27 | 46,0% | 34,3% | 19,7% |
| Всего | 249 | 181 | 163 | | | |

Проанализировав данную категорию товаров можно уверенно сказать, что по предложению молока и молочных продуктов первое место занимает магазин «Магнит».

Рассчитаем коэффициент широты для данной категории (таблица 6).

Таблица 6 – Коэффициент широты в категории молока и молочных товаров

| Действительная широта | Базовая широта | Коэффициент широты |
|--------------------------|----------------|--------------------|
| Для магазина «Пятёрочка» | | |
| 181 | 249 | 72,7% |
| Для магазина «Евроопт» | | |
| 163 | 249 | 65,5% |

Коэффициент широты, рассчитанный для магазина «Пятёрочка» говорит о его достаточной конкурентоспособности. Широта ассортимента молочных товаров магазина «Евроопт» значительно отстает от лидера, и в данном случае рекомендовано расширить ассортимент по таким направлениям как молочные и кисломолочные продукты, мороженое, масло, сыры. Для повышения конкурентоспособности «Пятёрочка» также может расширить ассортимент по аналогичным направлениям. Расширение ассортиментной политики для магазина «Евроопт» составляет 86 наименований, для «Пятёрочки» 68 наименований.

Далее проведем анализ категории мясных и рыбных продуктов, используя данные таблицы 7.

Анализ категории мяса и мясных товаров, а также рыбы и морепродуктов (табл.7) показал:

- лидирующую позицию по колбасным изделиям занимает «Магнит» (41,3%), чья доля больше «Пятерочки» и «Евроопта» на 15,8% и на 8% соответственно;

- в группе предложения мясных полуфабрикатов первое место также достается «Магниту» (38,3%);

- предложение охлажденного мяса и птицы больше всего в магазине «Евроопт»;

- почти половина от представленного в трех магазинах количества наименований рыбы и морепродуктов находится в магазине «Пятерочка» (48%);

- в группе консервов лидирует «Магнит» (48%), превышая доли «Пятерочки» и «Евроопта» на 14,8% и на 29,2% соответственно.

Таблица 7 - Ассортимент торговых точек в категории мяса и мясных товаров/рыбы и морепродуктов (наименований)

| Группы товаров | Магнит | Пятерочка | Евроопт | Доля Магнита | Доля Пятерочки | Доля Евроопта |
|-------------------------|--------|-----------|---------|--------------|----------------|---------------|
| Колбасные изделия | 86 | 53 | 69 | 41,3% | 25,5% | 33,3% |
| Мясные полуфабрикаты | 75 | 68 | 53 | 38,3% | 34,7% | 27,0% |
| Охлажденное мясо, птица | 19 | 14 | 30 | 30,2% | 22,2% | 47,6% |
| Рыба и морепродукты | 22 | 47 | 29 | 22,4% | 48,0% | 29,6% |
| Консервы | 110 | 76 | 43 | 48,0% | 33,2% | 18,8% |
| Всего | 312 | 258 | 224 | | | |

Таким образом, по совокупному предложению в категории лидирует Магнит.

Рассчитаем коэффициент широты торговых точек конкурентов, используя показатель лидера как базовую широту (таблица 8).

Таблица 8 - Коэффициент широты в категории мясных и рыбных товаров

| Действительная широта | Базовая широта | Коэффициент широты |
|--------------------------|----------------|--------------------|
| Для магазина «Пятерочка» | | |
| 258 | 312 | 82,7% |
| Для магазина «Евроопт» | | |
| 224 | 312 | 71,8% |

Коэффициенты широты магазинов «Пятерочка» и «Евроопт» достаточно высоки, но для повышения конкурентоспособности в предложении товаров данной категории «Пятерочке» следовало бы обратить внимание на такие направления как колбасы, охлажденное мясо и птица, консервы; «Евроопту» - на все включённые в категорию

направления. «Магниту», несмотря на лидерство, следовало бы увеличить ассортимент рыбной продукции. Проанализируем данные по кондитерским изделиям, представленные в таблице 9:

Таблица 9 – Ассортимент торговых точек в категории кондитерских изделий (наименований)

| Группы товаров | Магнит | Пятёрочка | Евроопт | Доля Магнита | Доля Пятёрочки | Доля Евроопта |
|-----------------------|--------|-----------|---------|--------------|----------------|---------------|
| Конфеты | 36 | 29 | 31 | 37,5% | 30,2% | 32,3% |
| Шоколад | 24 | 14 | 19 | 42,1% | 24,6% | 33,3% |
| Печенье, зефир, вафли | 17 | 36 | 6 | 28,8% | 61,0% | 10,2% |
| Пирожные | 7 | 3 | 5 | 46,7% | 20% | 33,3% |
| Торты | 5 | 5 | 1 | 45,5 | 45,5 | 9,0% |
| всего | 89 | 87 | 62 | | | |

Расчеты в таблице 9 позволили сделать следующие выводы:

- в группе предложения конфет доли трех рассматриваемых магазинов практически равны, но большую долю занимает «Магнит» с долей 37,5%, что больше «Пятёрочки» и «Евроопта» на 7,3% и на 5,2% соответственно;

- в группе шоколада снова лидирует «Магнит» (42,1%), доля «Пятёрочки» и «Евроопта» меньше на 17,5% и 8,8% соответственно;

- значительный отрыв по доли печенья, зефира и вафель у «Пятёрочки» (61%), что больше долей «Магнита» и «Евроопта» на 32,2% и на 50,8% соответственно;

- наибольшую долю по предложению пирожных занимает «Магнит» (46,7%), что по сравнению с «Пятёрочкой» и «Еврооптом» больше на 26,7% и на 13,4% соответственно;

- в группе предложения тортов, имея одинаковые доли (45,5%), лидируют «Магнит» и «Пятёрочка», доля «Евроопта» 9%.

Как видно из анализа, лидерство в 4 из 5 позиций обеспечивает первое место «Магниту» в рассматриваемой категории, но по совокупному предложению в категории «Магнит» имеет незначительное преимущество над «Пятёрочкой».

Проанализируем широту ассортимента конкурентов лидера (таблица 10).

Таблица 10 – Коэффициент широты в категории кондитерских изделий

| Действительная широта | Базовая широта | Коэффициент широты |
|--------------------------|----------------|--------------------|
| Для магазина «Пятёрочка» | | |
| 87 | 89 | 97,8% |
| Для магазина «Евроопт» | | |
| 62 | 89 | 69,7% |

Коэффициент широты магазина «Пятёрочка» близок к ста процентам, что говорит о его высокой конкурентоспособности перед лидером предложения в категории. Коэффициент широты «Евроопта» свидетельствует о возможности и в некоторой степени необходимости расширения предложения кондитерских изделий.

Проанализируем ассортимент фруктов и овощей в рассматриваемых магазинах (таблица 11):

Таблица 11 – Ассортимент торговых точек в категории плодовоовощных товаров (наименований)

| Группы товаров | Магнит | Пятёрочка | Евроопт | Доля «Магнита» | Доля «Пятёрочки» | Доля «Евроопта» |
|----------------|--------|-----------|---------|----------------|------------------|-----------------|
| Фрукты | 21 | 18 | 30 | 30,4% | 26,1% | 43,5% |
| Овощи | 15 | 11 | 22 | 31,3% | 22,9% | 45,8% |
| Всего | 36 | 29 | 52 | | | |

Анализ категории плодовоовощных товаров позволил заключить, что по предложению фруктов и овощей однозначно лидирует «Евроопт», имея 43,5% (фрукты) и 45,8% (овощи), что больше долей «Магнита» и «Пятёрочки» на 13,1% (фрукты), 14,5% (овощи) и на 17,4% (фрукты), 22,9% (овощи) соответственно.

Исследуем широту ассортимента конкурентов лидера, приняв показатель «Евроопта» за базовую широту (таблица 12).

Таблица 12 – Коэффициент широты в категории плодовоовощных товаров

| Действительная широта | Базовая широта | Коэффициент широты |
|--------------------------|----------------|--------------------|
| Для магазина «Магнит» | | |
| 36 | 52 | 69,2% |
| Для магазина «Пятёрочка» | | |
| 29 | 52 | 55,8% |

Коэффициенты широты ассортимента, рассчитанные для магазинов «Магнит» и «Пятёрочка» говорят о значительном отставании в предложении плодовоовощных товаров. Для повышения конкурентоспособности торговым точкам необходимо расширять ассортимент овощей и фруктов.

В таблице 13 представлен анализ данных по предложению торговыми точками таких продовольственных товаров как яйца, специи и соусы, соль, сахар и других.

В среднем доли «Магнита», «Пятёрочки» и «Евроопта» в категории других продовольственных товаров составляют 36,7%, 30,6% и 32,7% соответственно, что в целом характеризует предложение по разным группам товаров как сбалансированное.

Особое внимание стоит уделить такой группе товаров как собственное производство, в которой 100%-ая доля предложения принадлежит «Евроопту».

Таблица 13 – Ассортимент торговых точек в категории других продовольственных товаров (наименований)

| Группы товаров | Магнит | Пятёрочка | Евроопт | Доля Магнит | Доля Пятёрочки | Доля Евроопта |
|----------------------------|--------|-----------|---------|-------------|----------------|---------------|
| Яйца | 6 | 4 | 4 | 42,8% | 28,6% | 28,6% |
| Соусы, приправы | 55 | 48 | 65 | 32,7% | 28,6% | 38,7% |
| Соль | 3 | 3 | 5 | 27,3% | 27,3% | 45,4% |
| Сахар | 4 | 5 | 5 | 28,6% | 35,7% | 35,7% |
| Снэки | 76 | 57 | 34 | 45,5% | 34,1% | 20,4% |
| Замороженные полуфабрикаты | 53 | 36 | 31 | 44,2% | 30,0% | 25,8% |
| Товары для детей | 18 | 21 | 17 | 32,1% | 37,5% | 30,4% |
| Товары для животных | 26 | 15 | 24 | 40,0% | 23,1% | 36,9% |
| Собственное производство | - | - | 26 | 0% | 0% | 100% |

Анализ предложения непродовольственных товаров представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Ассортимент торговых точек в категории непродовольственных товаров (наименований)

| Группы товаров | Магнит | Пятёрочка | Евроопт | Доля Магнита | Доля Пятёрочки | Доля Евроопта |
|----------------------|--------|-----------|---------|--------------|----------------|---------------|
| Бытовая химия | 61 | 37 | 48 | 41,8% | 25,3% | 32,9% |
| Косметические товары | 31 | 25 | 36 | 33,7% | 27,2% | 39,1% |
| Всего | 92 | 62 | 84 | | | |

Лидером по предложению непродовольственных товаров вновь стал «Магнит»: его доля в группе бытовой химии выше других торговых точек, а доля в предложении косметических товаров незначительно уступает магазину «Евроопт».

Рассчитаем коэффициент широты для категории непродовольственных товаров (таблица 15).

Высокий коэффициент широты для магазина «Евроопт» говорит о возможности успешной конкуренции в данной категории товаров. Однако коэффициент «Пятёрочки» не так высок: расширение ассортиментных позиций составляет 30 наименований, что позволило бы торговой точке

увеличивать предложение по направлениям, включенным в данную категорию и усилить свою конкурентоспособность.

Таблица 15 – Коэффициент широты ассортимента в категории непродовольственных товаров

| Действительная широта | Базовая широта | Коэффициент широты |
|--------------------------|----------------|--------------------|
| Для магазина «Пятёрочка» | | |
| 62 | 92 | 67,4% |
| Для магазина «Евроопт» | | |
| 84 | 92 | 91,3% |

Как видно из исследования, ассортиментная политика данных магазинов схожа друг с другом и призвана удовлетворять повседневные потребности людей.

Группы товаров, которые представлены в торговых точках, идентичны, за исключением такой группы товаров, представленных в магазине «Евроопт» как собственное производство. В данный момент эта ниша полностью занята магазином «Евроопт».

Магазин «Магнит» является лидером по широте предлагаемого ассортимента, но, несмотря на это, такие группы товаров как макаронные изделия, хлебобулочные изделия, мука, охлажденное мясо и птица, рыба и морепродукты, овощи и фрукты нуждаются в расширении количества наименований.

Магазин «Пятёрочка» нуждается в расширении ассортимента по направлению плодоовощных товаров, хлебобулочных изделий, творога и творожной продукции, колбасных изделий и охлажденного мяса. Доля ассортимента «Пятёрочки» составляет 81,7%.

Несмотря на лидирующие позиции по категориям плодоовощного и зерномучного ассортимента, магазин «Евроопт» должен обратить внимание на расширение ассортимента мясных полуфабрикатов, сыров, консервов, кондитерских изделий. Его доля ассортимента составляет 78,9%.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Магомедов Ш. Ш. *Управление товарным ассортиментом и запасами: учебник для бакалавров* / Ш. Ш. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 176 с.
2. Парамонова Т. Н. *Маркетинг торгового предприятия: учебник для бакалавров* / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т. Н. Парамоновой. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 284 с.
3. Мусатов Б.В. *Маркетинг: учебник* / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.
4. Котлер Ф. *Основы маркетинга. Краткий курс* / Ф. Котлер. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. - 656 с.

**Организация маркетинговой деятельности эко-кондитерской
«Marzi Pani»**

*Г.М. Загребина, А.Г. Джафарова, студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Основой предпринимательства является грамотное и эффективное управление предприятием, рациональное использование ресурсов, организация производственного процесса на современной и инновационной базе, а также поддержание имиджа и конкурентоспособности предприятия и ответственность за результат своей деятельности. Именно поэтому необходимо вести эффективную маркетинговую деятельность организации, предприятия или фирмы, чтобы построить систему, с помощью которой будет осуществляться продвижение организации на рынке. В данной статье рассмотрена организация маркетинговой деятельности эко-кондитерской «Marzi Pani»

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, маркетинговая служба, маркетинг, экономическая деятельность, социологический опрос, потребности.

Abstract. The basis of entrepreneurship is the competent and efficient management of the enterprise, the rational use of resources, the organization of the production process on a modern and innovative basis, as well as maintaining the image and competitiveness of the enterprise and responsibility for the result of its activities. That is why it is necessary to conduct effective marketing activities of an organization, enterprise or company in order to build a system with which the organization will be promoted on the market. This article discusses the organization of marketing activities of the eco-confectionery «Marzi Pani»

Keywords: marketing activity, marketing service, marketing, economic activity, opinion poll, needs

Предпринимательство является одним из важнейших элементов в современном экономическом пространстве. В странах, где господствует рыночная экономика, предпринимательство имеет широкий диапазон распространения и составляет весомую долю среди форм организаций. Одним из элементов построения эффективной системы деятельности организации является отдел маркетинга или маркетинговая служба [6].

Реализацию маркетинговых функций на предприятии осуществляет специальное управленческое звено – маркетинговая служба. В

зависимости от размеров и специализации предприятия, объемов и видов продукции, каналов сбыта структуры отделов маркетинга будут различаться. Фирма должна разработать такую структуру службы маркетинга, которая в состоянии взять на себя всю маркетинговую работу, включая планирование [1].

Задача службы маркетинга заключается в том, чтобы держать курс на потребителя, постоянно следить за тем, что ему нужно, а также следить за деятельностью конкурентов, определять слабые и сильные их стороны и возможные рыночные действия. Исходя из этого, служба маркетинга должна определять направления совершенствования маркетинговой деятельности, разрабатывать и добиваться выполнения планов и программ маркетинговой деятельности, доводить маркетинговую информацию до всех других подразделений [4].

Чтобы понять, как работает маркетинговая служба предприятия, рассмотрим маркетинговую деятельность конкретной организации.

«Marzi Pani» является первой диетической кондитерской в Оренбурге.

Эко-кондитерская «Marzi Pani» предлагает вкусные, низкокалорийные и диетические торты, десерты и кенди бары на заказ.

«Marzi Pani»- новое, модное направление в изготовлении кондитерских изделий, которое работает по индивидуальным заказам, соблюдая пожелания и предпочтения клиента.

«Marzi Pani»- уникальные авторские рецепты, которые создаются по всем критериям диетического, низкокалорийного и правильного питания. Все десерты - исключительно ручная работа.

Кондитерская «Marzi Pani» имеет главный офис-кондитерскую и несколько торговых точек. График работы кондитерской состыковывается с режимом работы торгового центра, в котором располагается кондитерская.

Маркетинговая служба учитывает факторы внешней среды организации, которая представлена шестью составляющими: демография, экономика, природа, научно-технический прогресс, политика и культура [3].

В условиях успешного проведения государственной программы по повышению демографической ситуации в стране, население Оренбурга постоянно увеличивается, а это значит, что потребителей становится больше, возрастают их потребности, которые необходимо удовлетворить. Такая тенденция найдет свое отражение и на количестве клиентов эко-кондитерской «Marzi Pani», которое будет увеличиваться с невероятной скоростью.

В современном мире господствует тенденция заказов готовой еды на дом. Эко-кондитерская «Marzi Pani» также предполагает осуществление

приема и доставки заказов. В ходе проведенного социологического опроса (100 респондентов) среди клиентов кондитерских, были получены следующие данные:

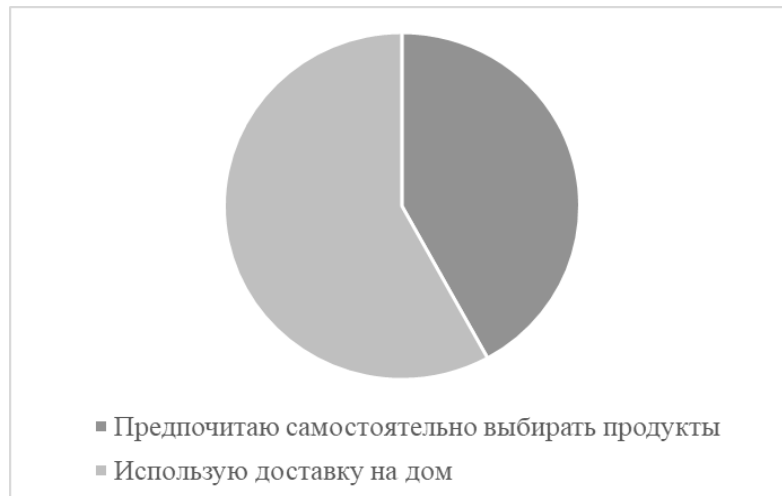


Рисунок 1 – Результат социологического опроса на тему «Выбор продуктов»

На основе полученных данных мы можем сказать о том, что подавляющая часть респондентов предпочитает заказать еду себе на дом, экономя при этом свое время.

Экономический и научно-технический прогресс - это два фактора которые находятся в тесном взаимодействии [8].

На маркетинговых решениях сильно сказываются события, происходящие в политической среде. Эта среда складывается из правовых уложений, государственных учреждений и влиятельных групп общественности, которые оказывают влияние на различные организации и отдельных лиц и ограничивают свободу их действий в рамках общества [2].

Деятельность эко-кондитерской «Marzi Pani» (да и любого другого бара, ресторана, кафе, пиццерии и т. п.) относится к бизнесу, который в свою очередь, основывается на законодательной базе.

Люди живут в обществе, которое формирует их основные взгляды, ценности и нормы поведения. Почти не осознавая того, они воспринимают мировоззрение, определяющее их отношение к самим себе и взаимоотношения друг с другом. Культурная среда оказывает большое влияние на выбор образа и норм питания, а устои и традиции - на обязательное соблюдение этих норм и образов [7].

Ни один день рождения, ни одна свадьба или другое знаменательное событие не может обойтись без приобретения десерта. Такая ситуация является традицией, которую большинство людей активно поддерживает. Нами также был проведен социологический опрос на тему покупки десерта именно ко дню знаменательного события.

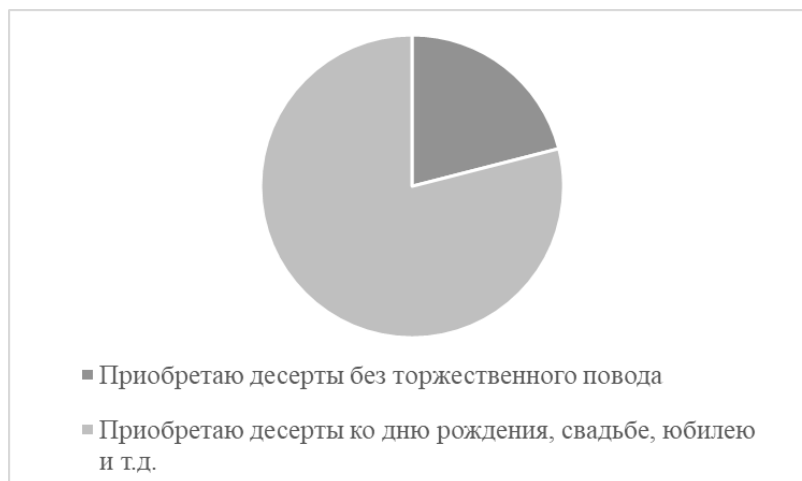


Рисунок 2 – Результаты социологического опроса на тему «Причина приобретения десертов»

По приведенным данным можно сделать вывод о том, что около 80% опрошенных респондентов готовы приобрести десерты в эко-кондитерской «Marzi Pani» именно к праздничному событию. Такой результат подтверждает информацию о том, что традиция приобретения десертов к знаменательному дню не теряет своей актуальности.

Также неотъемлемым фактором влияния внешней среды является возрастной контингент потребителей.

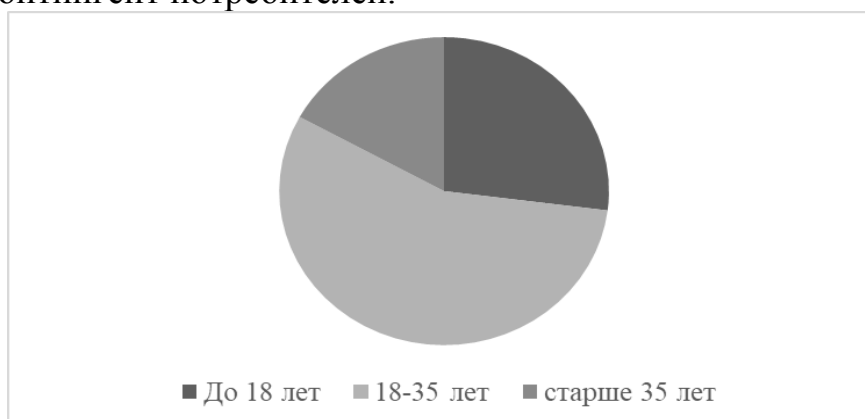


Рисунок 3 – Возрастной контингент клиентов эко-кондитерской «Marzi Pani»

На основе приведенной выше диаграммы, можно сделать вывод о том, что основной частью потребителей эко-кондитерской «Marzi Pani» являются люди в возрасте 18-35 лет, обладающие финансовой устойчивостью (десерты эко-кондитерской «Marzi Pani» находятся в средней ценовой категории) и покупательной способностью. На категории до 18 лет и старше 35 лет в общей сложности будет приходиться меньше 50%.

Целью эко-кондитерской «Marzi Pani», как и любой другой коммерческой организации, будет являться максимизация прибыли и снижение уровня затрат. Для этого эко-кондитерской «Marzi Pani»

проводятся различные мероприятия и акции, которые повышают интерес к данному заведению. К таким акциям относятся:

1. Новорожденным (скидка в размере 10%, по предъявлению свидетельства о рождении);
2. Первый год жизни («Marzi Pani» предоставляет скидку в 10% в первый день рождения ребенка);
3. Новоселам (в течение 1 года от даты начала действия собственности «Marzi Pani» предоставляет скидку 10% новым жителям города Оренбург по предъявлению оригинала выписки ЕГРН);
4. За заказ заранее (за подачу заявки на изготовление продукции не менее чем за 2 недели, «Marzi Pani» предоставляет скидку 7%);
5. Пенсионерам («Marzi Pani» делает скидку 10% всем пенсионерам).

К основным задачам эко-кондитерской «Marzi Pani» относятся:

1. предоставление возможности попробовать уникальные десерты из экологически чистых продуктов;
2. предоставление рабочих мест молодежи;
3. предоставление возможности прохождения мастер-классов по изготовлению уникальных десертов;
4. изменение представления об обычных рецептах изготовления кондитерских изделий и др.

Эко-кондитерская «Marzi Pani» применяет новейшие технологии производства своей продукции, которые обеспечит высокое качество и конкурентоспособность своей продукции.

Рассмотрим поэтапную деятельность маркетингового отдела «Marzi Pani» по географическому расширению сети кондитерских.

Первым этапом стало создание торговой точки с эко-десертами. Торговая точка предполагает покупку продукции и ее транспортировку клиентом самостоятельно к себе домой. Такие точки были открыты в торговых центрах, непосредственно у входа в здание. Такое расположение помогает привлечь большое количество посетителей, которые только пришли в торговый центр (и обладают свободными денежными средствами), либо которые покидают торговый центр (и в завершение своего шоппинга хотят приобрести полезный и вкусный десерт).

Второй шаг - это создание сети небольших кондитерских. Когда срочно нужно сделать заказ или просто купить какой-либо продукт люди предпочитают идти или ехать в ближайшее торговое заведение. Сейчас можно быстро и легко оформить заказ с доставкой на дом по телефону или интернету, но, некоторые люди остаются приверженцами способа непосредственного контакта с продуктом, который они хотят приобрести. Открытие сети небольших кондитерских во всех районах города будет

способствовать увеличению клиентской базы, а, следовательно, и получаемого дохода [5].

Третий шаг. Создание кондитерских в других городах. Нет предела развитию. Так как в современном мире набирает популярность экологически чистых и полезных продуктов, то заинтересованность в них носит далеко не локальный характер, а это значит, что эко-кондитерская с положительными отзывами и высокой популярностью способна развиваться и за пределами своего города. Такой шаг должен быть подкреплен большими финансовыми ресурсами, необходимыми для аренды или выкупа торгового помещения, а также обучение персонала, который должен будет изготавливать эко-десерты по уникальным рецептам и новейшим технологиям.

Рассмотрев маркетинговую деятельность эко-кондитерской «Marzi Pani» мы можем сказать, что она работает весьма эффективно: ориентируется на особенности региона и личные предпочтения покупателей. Стоит отметить такое нововведение как расширение производимой продукции. Увеличение ассортимента продукции касается как самих десертов, так и сопутствующих товаров. Открытие кондитерской предполагает создание комфортабельной зоны для посетителей и клиентов. Если посетитель пришел в кондитерскую за десертом и хочет употребить его непосредственно после покупки, то он будет готов приобрести чай, воду или кофе. Продажа сопутствующих товаров также принесет кондитерской немалый доход. Также стоит упомянуть о проведении различных акций и мероприятий. Такой шаг обеспечивает кондитерской дополнительный пиар, а также увеличение клиентской базы, заинтересованной в получении приятных бонусов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Алексунин, В. А. Маркетинг / В. А. Алексунин. - 6-е изд. - Москва: Дашков и К, 2017. – 216 с.*
2. *Балашов, А.П. Менеджмент: Учебное пособие / А.П. Балашов. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. — 271 с.*
3. *Басовский, Л.Е. Менеджмент: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. — 256 с.*
4. *Ким, С. А. Маркетинг/ С.А. Ким - Москва: Дашков и К, 2017. – 260 с.*
5. *Лекарева Ю.С. Маркетинговые исследования рынка минеральной воды г. Оренбурга // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №5-1(43). С. 100-104.*
6. *Нуралиев, С. У. Маркетинг / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. - Москва: Дашков и К°, 2018. – 362 с.*
7. *Романов, А. А. Маркетинг / А.А. Романов, В.П. Басенко, Б.М. Жуков - Москва: Дашков и К, 2018. – 440 с.*
8. *Тимофеев, М. И. Маркетинг: Учебное пособие / М.И. Тимофеев, - 3-е изд. - Москва: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 223 с.*

ДНК-бренда или Brand – DNA

*О. И. Наумова, А.М. Ханафиева, студенты
Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Аннотация. В статье рассмотрено влияние бренда на потребителей. Также изучено, насколько важно не игнорировать такие понятия как «колесо бренда» и «луковица бренда» на примерах. Перечислены несколько брендов со всего мира, где ассоциация, аромат, цвет может положительно или отрицательно сказываться на успехе кампании.

Ключевые слова: бренд, потребитель, целевая аудитория, логотип, слоган.

Abstract. The article discusses the topic of brand influence on consumers. It has also been studied how important it is not to ignore concepts such as “brand wheel” and “brand onion” using examples. Several brands from all over the world are listed where association, aroma, color can positively or negatively affect the success of the campaign.

Keywords: brand, consumer, DNA, wheel, customer

Для многих из нас не имеет сложности представить такое понятие как «бренд». В современном мире данное понятие играет большую роль при выборе одежды, техники, предметов повседневного пользования и прочих атрибутов нашей жизни. Иногда мы можем переплатить за товар не 5000 рублей, которые без учета наценки за «бренд», а целых 20 000 рублей только потому, что данная марка нами любима, дорога и удобна.

Такие товары, имеющие за собой некую «историю», могут значительно влиять на потребителей, чем товары не данной категории. Но стоит отметить, что всеми используемое в обиходе слово «бренд» представляет собой не только логотип, слоган, мелодия. Понятия «brand - DNA» или «ДНК-бренда» включают в себя ряд факторов, влияющих на целевую аудиторию [1]. Это и история бренда (background), и качество продукта или услуги, и участие в общественной жизни, а также ценообразование. ДНК-бренда кампании помогает построить образ для узнаваемости целевой аудитории.

Apple - откушенное яблоко и обязательное качество, Тойота - управляй мечтой, Vefree - молодежность, свобода и радость жизни. Почему какие-то бренды вызывают у нас чёткую картинку ассоциаций, а какие-то так и умирают, не «выстрелив»?

Если раньше спрос превышал предложение, то сейчас все наоборот. За клиента происходит постоянная борьба. Чем отличаются «Продукты

24» от Пятерочки? Или точка на базаре от Zara? Продав один раз, нужно закрыть клиента на повторную продажу. «Бренд без имени» сделать это не сможет. Закрепиться в сознании потребителей можно лишь через ДНК бренда. Бренд сейчас, как человек, имеет свой характер, стиль, миссию, которую он транслирует миру.

Строение бренда схоже с луковицей. Это строение так и называют «луковица бренда», либо встречается второе название – колесо бренда. В центре находится сам продукт, а после слоями идут ДНК бренда, платформа, позиционирование, визуализация, каналы коммуникации, влияние факторов, образ бренда.

ДНК (или сущность) бренда - это фундамент, на котором все строится. Это то, что не изменится с течением времени, несмотря на моду. Если бренд одежды транслирует любовь к себе, он никогда не выпустит утягивающее белье. Именно поэтому Victoria's Secret закрыли свои показы и уже на протяжении нескольких лет теряют свои позиции. Имидж бренда (худые девушки с неестественной красотой) слишком силен и просто отпугивает новых клиентов, которые ценят комфорт и любовь к своему телу. Поэтому, выстраивая ДНК бренда, важно ориентироваться на долгосрочные тренды. В 2020 году активно процветает тема экологичности и бозипозитива. Но если экологичность ещё долго останется «в тренде», то бодипозитив, по прогнозам специалистов, продержится не так долго.

Важно опираться на рациональность, при составлении ДНК бренда. Потребители ценят качество, опыт, цену, сервис, надежность. ДНК бренда должно транслировать все перечисленные позиции, чтобы потребитель был уверен в бренде. Важно прорабатывать все страхи клиента, чтобы рационально он понимал, что покупать продукт у данного бренда выгодно.

Однако часто потребитель покупает «не мозгом, а сердцем», такое поведение называется импульсивной покупкой. Если говорить о делах в нашей стране, то исследования Ipsos показывают, что 31% опрошенных россиян готовы перейти на товары, которые можно повторно использовать или переработать. Но лишь 7% респондентов выявили желание переплачивать, искать дальше или вовсе отказаться от товаров в неэкологической упаковке. Стоит выделить, что в других странах данный показатель составляет 20% от всех опрошенных людей [3]. В таком случае задействовать эмоциональную составляющую у потребителя можно через ассоциации.

Сила колеса бренда в ассоциациях. Важно вовлечь максимальное количество органов чувств. Например, Samsung ассоциируется с молодежной музыкой и яркими цветами. McDonald's ассоциируется с весельем, особым запахом еды, желтым цветом, мелодией «Вот, что я люблю». У данного бренда сильно проработанное ДНК и позиционирование, это позволяет ему выделяться на рынке быстрого

питания. McDonald's позиционирует себя как детский ресторан быстрого питания, поэтому у них не продаются алкогольные напитки и есть отличительная черта – Хэппи Миллы. Это мини-ланчбоксы для детей, которые показывают хорошую клиентоориентированность и поднимают средний чек.

Колесо бренда должно постоянно транслировать определенные эмоции, на которых базируется весь бренд. Люди покупают не продукт, а эмоции от продукта, поэтому они должны прочувствовать те эмоции, которые бренд хочет им передать. Например, Pepsi транслирует легкость жизни, молодость. Когда ты покупаешь бутылочку воды, ты чувствуешь атмосферу, которую транслирует компания в своих рекламах.

Эмоции можно передать через визуальную составляющую бренда. Это корпоративные цвета, эмоции людей на фотографиях, слоганы. Например, конфеты Mersi ассоциируются с благодарностью и любовью к близким, песня «Mersi – благодарю тебя, Mersi – спасибо, что ты есть» пропевал каждый.

Важно донести до потребителя, что, покупая, он приобретает намного больше. Если девушка берет платье от Gucci, она покупает не просто сшитый кусок ткани, а чувство уверенности в себе, гордость, что может позволить себе такое платье, восхищение других людей. Такие важные психологические черты должны учитываться при составлении позиционирования бренда, ведь эмоции – самый главный механизм влияния на потребителей.

Единый стиль и цветовая гамма бренда – также является отличным способом напомнить потребителю о себе. Например, красный цвет ассоциируется с брендом Coca-Cola или МТС, зеленый – Сбербанк, синий – Самсунг. Выбирая цвет, важно ориентироваться на психологию цвета, так как через цветовую гамму бренда транслируется позиция бренда. Если бренд транслирует веселье, точно не стоит использовать черный цвет как корпоративный.

Хорошее влияние на потребителей оказывают амбассадоры. Например, Билайн ассоциируется с Сергеем Светлаковым, несмотря на то, что он уже перестал быть амбассадором данного бренда, а МТС – с Дмитрием Нагиевым. Если рассматривать примеры за рубежом, то в 2019 году Бренд Питт стал амбассадором мужской одежды Vgioni. Амбассадоры являются представителями целевой группы, которой важно мнение данной личности. Работают они, как правило, на долгосрочной основе. Важно не путать понятия «амбассадор» и «лицо бренда». Если первый занимается продвижением бренда, то второй является только рекламным лицом.

Помимо эмоций бренд должен показывать свои преимущества. В период высокой конкуренции важно напоминать потребителю, почему он должен купить именно у какого-то определенного бренда, а не у его

конкурента. Преимущества бренда базируются на запросах целевой аудитории. Также важно показывать атрибуты, за счет которых достигается преимущество, о котором говорит бренд. Если это качество, то подробнее рассказать про состав, если это скорость, то рассказать, за счет чего она достигается [3].

Например, фраза «100% качество» воспринимается потребителями как пустой звук, потому что слишком много компаний использовали это словосочетание. Вместо этого стоит использовать конкретику и заменять фразу «100% качество» на «Высокое качество одежды за счет использования натуральной хлопковой ткани». Эта фраза имеет эффект, потому что потребитель четко понимает, за счет чего достигается качество, и это помогает ему рассуждать рационально.

При создании луковицы (или колеса) бренда, важно во всем опираться на свою целевую аудиторию [2]. Не аудитория подбирается под продукт, а продукт под аудиторию. Что важно для аудитории? С какими проблемами она сталкивается? Какие из них решает бренд? Ответы на все эти вопросы должны четко прослеживаться в колесе бренда.

При создании рекламной стратегии важно также опираться на луковицу бренда. Если аудитории бренда важно самопринятие, то рекламу у девушки с пластическими операциями они не поймут, и вместо ожидаемого притока клиентов, можно потерять старых. В этой ситуации можно сказать: «Постоянный клиент лучше новых двух», крупные сети уже осознали, что сейчас нужно работать с уже имеющейся клиентской базой, а не искать новых клиентов, отношения со старыми клиентами будет полностью основываться на колесе бренда.

Ричард Брэндонс, британский предприниматель, сказал, что стремиться стать самым крупным брендом – бессмысленно, гораздо важнее стать самым уважаемым брендом. Поэтому луковица бренда – это фундамент бизнеса, без нее невозможно масштабирование, привлечение постоянного потока клиентов и удержание старых. Это видно по данным таблицы 1 – пример колеса бренда известных всеми автомобильных марок.

Таблица 1 – Колеса бренда автомобильных марок

| | Range Rover | Mercedes | BMW |
|----------|---|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Атрибуты | Специалист, опыт 4×4, наследственность. | Германский, элитный, дорогой, высшее качество, история, мужской. | Германский, роскошный, дорогой, отлично спроектирован, качество, высокие эксплуатационные качества, наследие, мужской |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--------------|--|--|---|
| Преимущества | Отличен в управлении, мощный, наслаждение от вождения. | Надежность, уверенность, престиж | Эксплуатационные качества спортивного автомобиля в сочетании с комфортом роскошного авто. |
| Ценности | Превосходен на и вне дороги, пройдет везде, доминирует на дороге, командная позиция. | Безопасность, превосходство, хозяин. | Молодой, но опытный; водитель с большой буквы. |
| Личность | Уверенный и независимый в мышлении, понимает свои возможности. | Зрелый, солидный, консервативный, авторитарный, нордический. | Серьезный, но без фанатизма, харизматичный, наполовину немец, наполовину человек (здесь ирония создателей колеса по отношению к немецкой расе. - В.П.), железная рука в бархатной перчатке. |
| Суть бренда | Мастерство без лишних усилий. | Конструкторское превосходство. | Превосходство в вождении автомобиля. |

В завершении стоит еще раз выделить важность глубокой сущности товара или услуги и эмоциональной привязки потребителя к бренду. Оpoznать сильный бренд можно не только по логотипу, мелодии или слогану, а и по запаху, ассоциацией, цветом, изгибам и прочим вещам. И так вы ощутите то самое ДНК-бренда. Можно отметить, что стоит один раз занять значительную нишу для потребителей, такой бренд будет сложно переиграть.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Надыришина А.А. Элитарный гляцевый журнал о моде и стиле жизни как инструмент конструирования социально-статусной идентичности человека // Знак: проблемное поле медиаобразования. 2017. №4(26). С. 176-179*
2. *Лекарева Ю.С. Проблемы кадрового "голода" в сфере рекламы // В сборнике: Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова. 2017. С. 112-117.*
3. *«РосБизнесКонсалтинг» - ведущая российская компания, работающая в сферах масс-медиа и информационных технологий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/>. Дата обращения: 20.03.2020*

Современное состояние потребительского рынка Оренбургской области

*И.В. Табакаева, студент
Н.П. Никулина, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Оценка состояния и тенденции развития потребительского рынка на региональном уровне являются основой для принятия управленческих решений в сфере функционирования и регулирования рыночных процессов в области. Состояние потребительского рынка Оренбургской области обусловлено развитием таких отраслей, как торговля, общественное питание и бытовые услуги, которые зависят от уровня спроса платежеспособного населения региона. В статье проведен анализ современного состояния потребительского рынка Оренбургской области: динамики объемов торговли, уровня реальных денежных доходов населения.

Ключевые слова: Оренбургская область, потребительский рынок, оборот торговли, реальные доходы населения.

Annotation. Assessment of the state and development trends of the consumer market at the regional level are the basis for making managerial decisions in the field of functioning and regulation of market processes in the region. The state of the consumer market of the Orenburg region is due to the development of industries such as trade, catering and household services, which depend on the level of demand of the solvent population of the region. The article analyzes the current state of the consumer market of the Orenburg region: the dynamics of trade volumes, the level of real cash incomes of the population.

Keywords: Orenburg region, consumer market, trade turnover, real incomes of the population.

Одной из ключевых проблем развития рыночных отношений является формирование и эффективное развитие потребительского рынка. Состояние потребительского рынка является значительным фактором ускорения темпов экономического развития отдельных регионов, и в целом национальной экономики. В связи с этим анализ потребительского рынка, его инфраструктуры, динамики оборотов торговли, а также уровня платежеспособного спроса представляется актуальным и своевременным.

Потребительский рынок в виде рынка товаров и услуг определяют, как сферу обмена товарами и услугами между товаропроизводителями и покупателями [3, с. 42].

Потребительский рынок в виде системы взаимоотношений определяют как общественные отношения между производителями, продавцами и потребителями товаров и услуг, предназначенных для удовлетворения потребностей населения, которые регулируются нормативно-правовыми актами и правилами [2, с. 44].

Потребительский рынок в виде одной из важнейших социально-экономических подсистем общества, предназначен для поддержания равновесия между производством и потреблением, спросом и товарным предложением и удовлетворением на этой основе материальных, духовных и социальных потребностей населения. С функционированием потребительского рынка связаны отрасли производства, торговли, трудовой деятельности населения, денежная, финансовая и кредитно-банковская системы [1, с. 33].

Состояние потребительского рынка региона зависит от уровня развития торговой инфраструктуры. Анализ уровня обеспеченности населения Оренбургской области объектами торговой инфраструктуры показал, что в регионе сформирована достаточно развитая торговая отрасль. Из 37383 предприятий и организаций, действовавших в Оренбургской области в 2018 году, 8363 предприятий и организаций (22,37%) принадлежали к сфере оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств и мотоциклов.

В настоящее время в Оренбургской области функционирует 15 розничных рынков, в том числе пять универсальных, один продовольственный, восемь сельскохозяйственных, один сельскохозяйственный кооперативный.

Также действуют 74 стационарные ярмарочные площадки, располагающие свыше 15 тысяч торговых мест. Около 8,3 тысяч торговых мест на рынках и ярмарках области предоставляется под реализацию продовольственных товаров.

Для поддержки местных товаропроизводителей и обеспечения населения региона продуктами питания по доступным ценам в городах и районах Оренбургской области действуют ярмарки «выходного дня» [6].

Ключевую роль в удовлетворении покупательского спроса Оренбургской области играют организации торговли и индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность в стационарной торговой сети. Сферу торговли Оренбургской области положительно характеризуют современные форматы торговли, широкий товарный ассортимент, высокая обеспеченность населения торговыми площадями.

Органом, в полномочия которого входят создание условий для обеспечения жителей услугами общественного питания, торговли и бытового обслуживания, создание условий для расширения рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, создание

условий для развития малого и среднего предпринимательства на территории города Оренбург является Комитет потребительского рынка, услуг и развития предпринимательства [4].

Анализ динамики основных показателей потребительского рынка Оренбургской области за период с 2010 года по 2018 год, проведем на основе данных органов статистики [5].

Рассмотрим оборот оптовой и розничной торговли предприятий на рисунке 1.

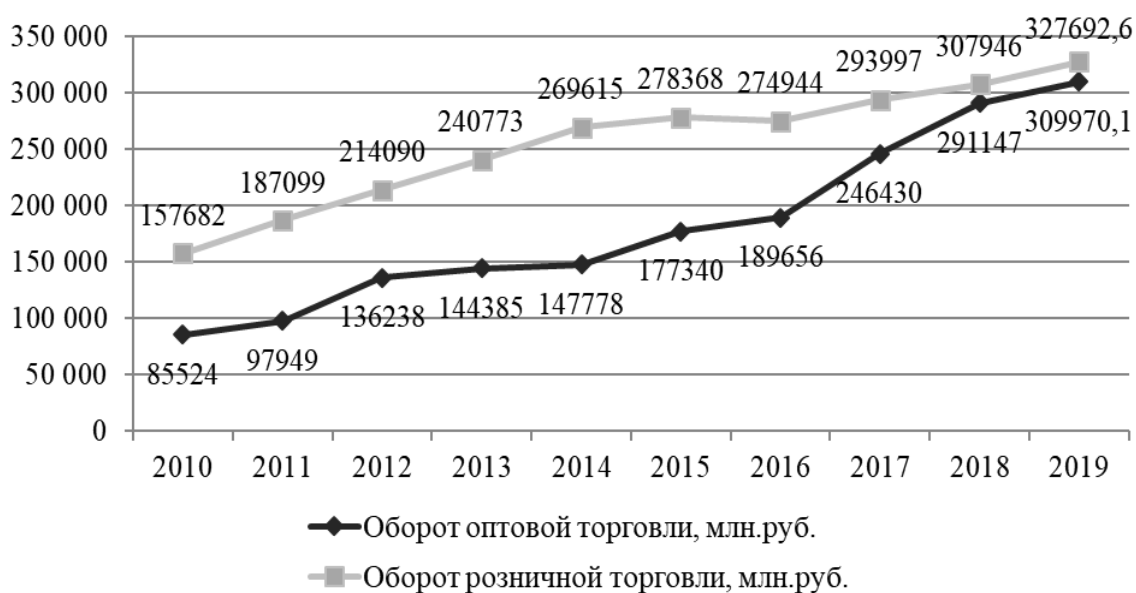


Рисунок 1 – Оборот оптовой и розничной торговли Оренбургской области (в фактически действовавших ценах; млн. руб.)

Оборот розничной торговли Оренбургской области ежегодно возрастает. Незначительное снижение наблюдалось лишь в 2016 году. За период 2010-2019 гг. оборот розничной торговли Оренбургской области возрос в 2,08 раза. По состоянию на 31.12.2019 оборот розничной торговли области составил около 3 млн. руб.

Оптовая торговля Оренбургской области до 2017 года имела оборот значительно ниже, чем оборот розничной торговли. Так, в 2010 году оборот розничной торговли в 1,8 раза превышал оборот оптовой торговли. В 2019 году данное соотношение сократилось до 1,05. Наиболее стремительное увеличение объемов оптовой торговли произошло в 2017 году, когда темп прироста составил почти 30%. За анализируемый период оборот оптовой торговли возрос в 3,6 раза. В 2019 году оборот оптовой торговли Оренбургской области составил около 309970 млн. руб.

Численность населения Оренбургской области на конец 2010 года составляла около 2 млн. человек, а в 2018 году она составила не более 1,9 млн. человек. Так как в области изменялись не только показатели объемов реализации товаров и услуг, но и численность населения, то на рисунке 2

рассмотрим динамику оборота розничной торговли на душу населения Оренбургской области.

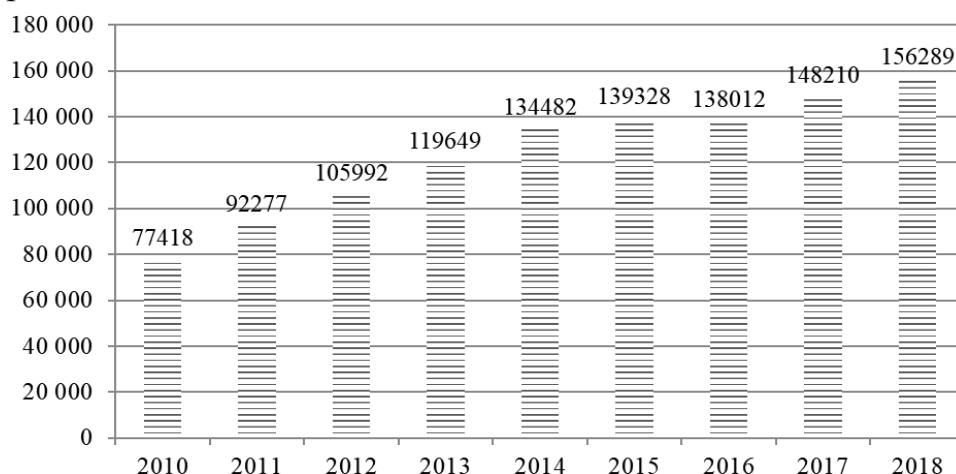


Рисунок 2 – Оборот розничной торговли на душу населения Оренбургской области (в фактически действовавших ценах; рублей)

Оборот розничной торговли на душу населения Оренбургской области возрос за 9 лет в 2,02 раза. В 2018 году уровень розничных расходов на одного жителя Оренбургской области составил 156289 рублей.

Кроме численности населения области, на оборот торговли влияют также уровень цен, индекс которого представлен на рисунке 3.

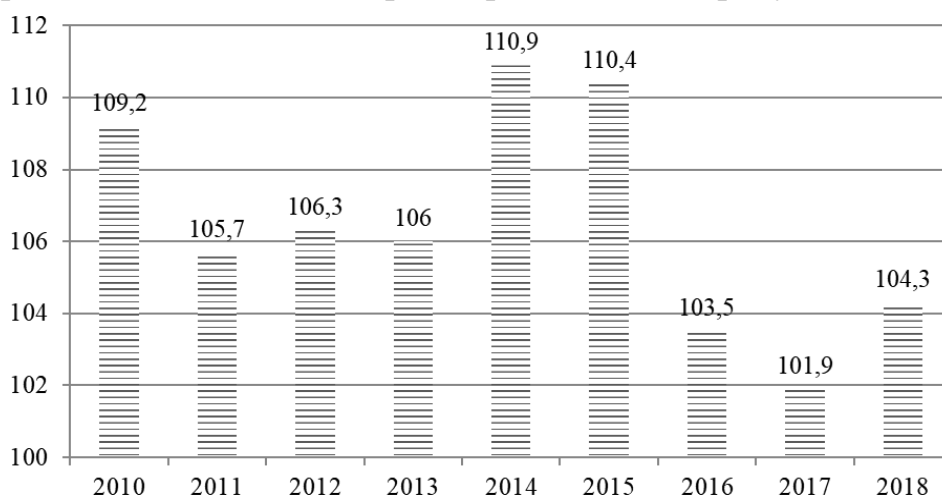


Рисунок 3 – Индексы потребительских цен в Оренбургской области, на конец периода, в % к декабрю предыдущего года

Потребительские цены в Оренбургской области ежегодно возрастают, причем наибольший прирост пришелся на 2014-2015 годы, когда цены выросли более чем на 10% к уровню предыдущего года.

Большое значение в исследовании потребительского рынка имеет структура потребительских расходов домашних хозяйств, то есть направления расходования средств населения (рис. 4).

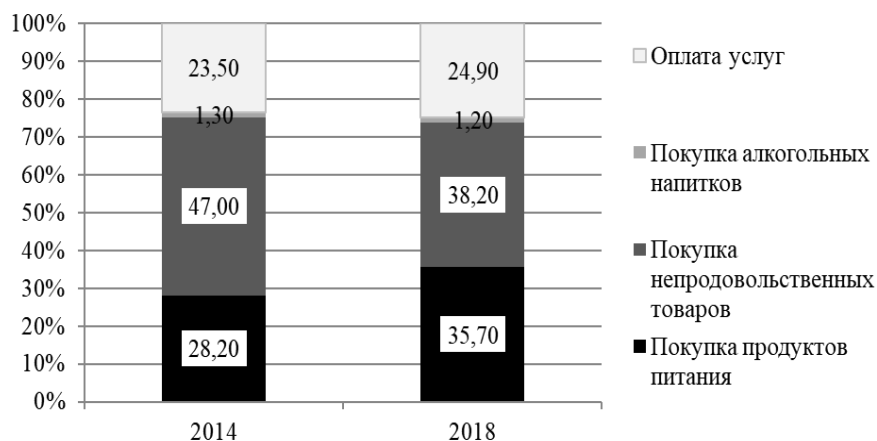


Рисунок 4 – Структура потребительских расходов домашних хозяйств Оренбургской области, %

В Российской Федерации, по сравнению с западными странами, удельный вес расходов на продукты питания всегда был очень высоким, но как видим из рисунка 4, в 2018 году по сравнению с 2014 годом в структуре потребительских расходов домашних хозяйств Оренбургской области доля расходов на продукты питания еще более возросла и составила 35,7%. Чтобы приобрести продукты питания, население стало меньше приобретать непродовольственных товаров, удельный вес которых в расходах снизился с 47% до 38,2%.

Структура и объем потребительского рынка Оренбургской области в современных условиях зависит как от организации деятельности предприятий розничной торговли, так в большей степени от уровня платежеспособного спроса [7, с. 157].

Логично было бы предположить, что приросту цен и увеличению стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг соответствует аналогичный прирост реальных доходов населения. Динамика реальных денежных доходов населения Оренбургской области (рис. 5).

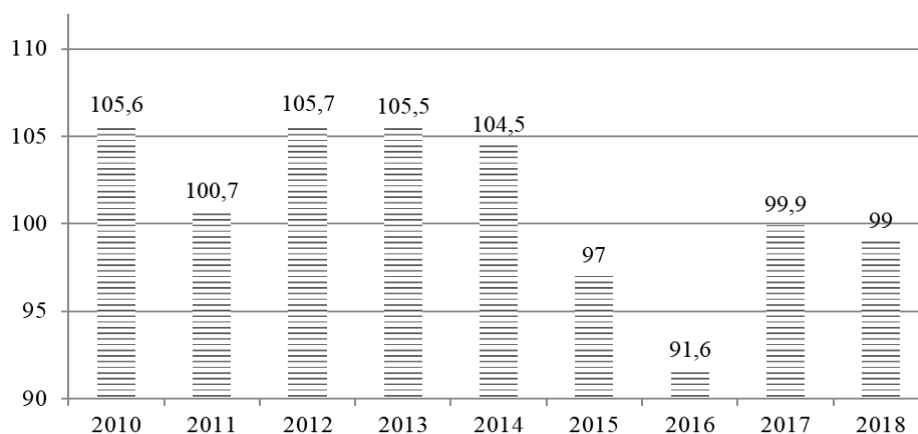


Рисунок 5 – Реальные денежные доходы населения Оренбургской области, в процентах к предыдущему году

Реальные денежные доходы населения Оренбургской области, начиная с 2015 года снижаются [8, с.56]. То есть покупательская способность населения уменьшается. Падение доходов населения не сразу перешло в изменение потребительского поведения, так как россиянам нелегко отказываться от привычек потребления. Именно снижение реальных доходов жителей Оренбургской области можно считать наиболее значимой проблемой, требующей комплексного решения.

Для развития базовых элементов потребительского рынка Оренбургской области целесообразно и далее развивать такие формы взаимосвязи спроса и предложения, как выставки и ярмарки; стимулировать развитие высокотехнологичных форм торговли, в том числе торговые сети в сети Интернет; поддерживать местных товаропроизводителей; развивать систему консалтинговых и маркетинговых услуг.

Таким образом, основной целью развития отечественной экономики является создание условий для устойчивого роста качества и уровня жизни населения. Дальнейшие тенденции развития потребительского рынка должны включать не только мероприятия по увеличению количества товаров и услуг, предлагаемых потребителям, но меры по повышению их качества и безопасности. Именно на потребительском рынке покупатели оценивают динамику своей платежеспособности, соотношение цены, качества, безопасности товаров и услуг, а также качества обслуживания.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Борбодоев М.М., Бабаева А.Д. Проблемы развития потребительского рынка региона // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 5-2. – С. 33-37;
2. Версан В.Г. Потребительский рынок должен стать важнейшим фактором повышения благосостояния населения и роста экономики. Что этому мешает? // Россия: тенденции и перспективы развития. – 2018. – №13-2. – С. 42-46;
3. Лукашева О.Л. Особенности среды функционирования потребительского рынка России и их влияние на формирование модели потребительского поведения // Экономический журнал. – 2019. – №3 (55). – С. 42-54;
4. Решение Оренбургского городского Совета от 25 апреля 2011 года №130 «Об утверждении Положения о комитете потребительского рынка, услуг и развития предпринимательства администрации города Оренбурга» (в ред. Решения Оренбургского городского Совета от 29.10.2019 г)
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://orenstat.gks.ru/>
6. Портал Правительства Оренбургской области [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Consumers/>
7. Никулина Н.П., Пилипенко А.В. Элементы кредитно-денежных отношений при расчете бонусами // Финансовая экономика. 2019. №5. С.157-159.

8. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Статистический анализ доходов, расходов и сбережений как показателей уровня жизни населения России // Финансовая экономика. 2018. № 5. С. 55-60.

УДК 339.1

Тенденции развития розничной торговле в России: вендинговые аппараты

П.Д. Яблонская, студент

*Научный руководитель: А.П. Цыпин, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет
пищевых производств»*

Аннотация. В статье рассматривается вендинг (vending) как перспективное направление в развитии внемагазинной организационной формы розничной торговли, его основные характеристики и анализ особенностей функционирования данного бизнеса, а также его достоинства и недостатки. В заключении дается авторское видение дальнейшего развития вендинга в России.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, вендинговая торговля, розничная торговля, инновации.

Abstract. The article considers vending as a promising direction in the development of non-agase organizational form of retail trade, its main characteristics and analysis of peculiarities of operation of this business, as well as its advantages and disadvantages. The conclusion gives an author 's vision of further development of vending in Russia.

Keywords: *human resources, vending trade, retail trade, innovations.*

Актуальность темы работы определяется тем, что в настоящее время прогрессивная роль инноваций и технологий в экономике развитых стран в XXI в. становится ведущей. Цель данной статьи - исследовать состояние и тенденции развития вендинга (vending) за счет минимизации человеческих ресурсов.

В настоящее время в экономике для субъекта торговли важно найти самые эффективные и выгодные каналы распределения своей продукции или дополнительные каналы сбыта, особенно в период экономического спада. А также удовлетворить спрос своих потребителей в условиях жесткой рыночной конкуренции, поэтому тяжело обойтись без различных инноваций и научных достижений [2].

Решением данной проблемы может стать такая инновация, как вендинг, то есть мелкорозничная торговая сеть для продажи товаров с

помощью торговых автоматов. В современном мире реализация товаров через данные автоматы набирает обороты и пользуется признанием среди потребителей. А предприниматели, учитывая динамику развития рынка и пытаясь сократить издержки, всё чаще переходят на вендинг.

Стоит отметить, что торговля посредством автоматов, расширяет спектр услуг для населения и создает дополнительные рабочие места, все это оказывает положительное влияние на развитие экономики России [1].

Торговля посредством торговых автоматов в России имеет свою историю, так Рудецкая А.В. [4] выделяется 5 этапов, отраженных на рисунке 1.

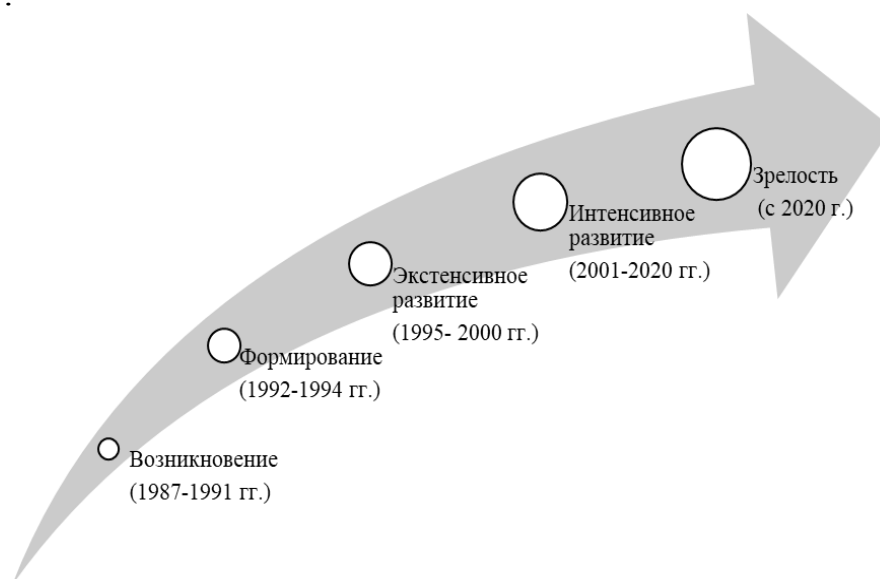


Рисунок 1 – Этапы развития вендинговой торговли в России

Динамично российский рынок вендинга стал развиваться в 2000-ых годах, в этот период он фактически состоял только из кофейных и снековых автоматов. В сентябре 2005 года появилось первое профессиональное объединение компаний, работающих на вендинговом рынке России – «Национальная Ассоциация Автоматизированной Торговли» (НААТ). В 2013 году, по данным НААТ, в России уже было установлено около 80 тысяч торговых автоматов.

По итогам 2019 года в России автоматов насчитывается около 250 тысяч единиц. Российский вендинг занял 5-е место среди крупнейших рынков вендинга в Европе, уступив лишь Италии, Германии, Франции и Испании. В России с помощью вендинговых аппаратов реализуется 3,2 миллиона товаров в день, из них 63% - прохладительные напитки, 19% - горячие напитки, 16% - снеки и 2% - др. продукты. Около 70% торговых автоматов в России расположено на рабочих местах. Можно сделать вывод, что с каждым годом развитие отрасли набирает обороты.

Согласно прогнозу развития вендинговой отрасли, сделанному Б.Белоцерковским во время выступления на открытии международного

форума «Вендинг в России» на выставке VendExpo, перспективы роста – впечатляющие. К 2022 году количество торговых автоматов в России может достигнуть 270 тыс. единиц, а рост вендинговой индустрии будет равен росту розничной торговли.

Вендинговый бизнес пользуется популярностью у предпринимателей, желающих быстро получить доход, минимизировав при этом издержки на персонал. Поскольку данный бизнес основан на автоматизированном оборудовании и не требует работы большого количества персонала, соответственно, ограждает предпринимателя от процесса найма, обучения и контроля работников, а также расходов на оплату труда [3]. Требуется только тот персонал, который необходим для обслуживания самих аппаратов. Поэтому многие предприниматели совершают ошибку, когда начинают самостоятельно обслуживать автоматы, так как для этого необходимы определенные технические знания в данной области, несмотря на простоту использования аппаратов.

Но, несмотря на достоинства вендинговых аппаратов в виде минимизации человеческих ресурсов, существуют и недостатки, так как в некоторых отраслях продажи требуют консультации продавца, так как российский покупатель, как правило, нуждается в живом общении с продавцом-консультантом. А большинству потребителей перед покупкой нужно «потрогать» товар, изучить состав, проверить целостность упаковки, что вендинговый автомат предложить не может. Также не стоит забывать о вандализме, которому они подвергаются и о различных поломках. Но, несмотря на это, данный бизнес всё же смог занять своё место на рынке.

В России также существует проблема отсутствия знаний о торговых аппаратах, поэтому некоторые люди не доверяют им и боятся приобретать товары. Но, тем не менее, количество вендинговых автоматов в России динамично растёт. Жители страны начинают привыкать к ним, автоматы становятся таким же повседневным атрибутом как кассы самообслуживания и банкоматам. Это объясняется значительным проникновением цифровых технологий в повседневную жизнь общества и предпринимательский сектор.

Вендинговые автоматы в России становятся более «умными» и высокотехнологичными. Российский вендинг уже соответствует ключевым международным трендам развития автоматизированных продаж, показывает устойчивую динамику роста. Потенциал развития данной отрасли очень высок, в силу огромных объёмов российского рынка, наличия множества неосвоенных направлений и пространств. Всё это скажется на минимизации человеческих ресурсов и розничной торговле в целом. Но в заключение хочется сказать, что использование автоматизированной техники хоть и снижает затраты на человеческие

ресурсы, но всё же не может полностью взять на себя обязанности человека.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Афанасьев В.Н., Цыпин А.П. Статистическое исследование качества услуг населению в муниципальных образованиях: монография. – Оренбург: Издательство: Оренбургский государственный институт менеджмента. 2012. – 147 с.*

2. *Дасковский В.Б., Киселев В.Б. О принципах стратегии экономического развития России до 2030 г // Экономист. – 2017. – № 3. – С. 24-42.*

3. *Рокотьянская В.В., Шайлиева М.М., Саркисянц Г.В. Экономика: учебное пособие. – Москва: Издательство: Франтера. 2015. – 156 с.*

4. *Рудецкая А.В. Услуги вендинга в современной розничной торговле: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Тихоокеанский государственный университет. Хабаровск, 2012. – 21 с.*

Секция 3

Экономико-правовое регулирование предпринимательской деятельности

УДК 336.221

The influence of small business on the Orenburg Region economic development

Е.В. Вавилова, учащаяся

Научный руководитель: Е.О. Вавилова, к.п.н.

МОАУ «Лицей №4», г. Оренбург, Россия

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли малого бизнеса в экономике региона. Анализируется влияние развития малого бизнеса. Выявляются плюсы и минусы развития малого бизнеса в Оренбургской области.

Ключевые слова: экономика, Оренбургская область, малый бизнес, предпринимательство, развитие региона.

Abstract. The article is devoted to the role of small business in the economy of the region. The influence of small business development is analyzed. The advantages and disadvantages of small business development in the Orenburg Region are revealed.

Keywords: economy, Orenburg Region, small business, entrepreneurship, development of the region.

According to economists, government regulation covers production and marketing of products, the market for services, the labor market and R&D in developed countries. There are many different forms of entrepreneurship on the market. Some of them are large, others serve a small number of customers. And most importantly, some types of commerce in themselves involve development to a certain size. One of the most common forms of entrepreneurship is small business. Small business is a social and legal category that includes companies and individual entrepreneurs with a small number of employees and profit. Entrepreneurship of this type reacts flexibly to changes in market conditions, but needs additional support for development. The small business features include flexibility and mobility, a relatively high level of economic efficiency, innovative activity, active participation in solving socio-economic problems, and stimulation of structural transformations.

At present, entrepreneurship, as one of the most effective forms of organizing production and non-production activities, has a significant impact on the economic development of the town of Orenburg in the following areas: saturation of the consumer market with high-quality local goods and services, solving problems of improving living standards and employment issues, increasing tax payments to the budget system. In this regard, the further development of small and medium-sized enterprises, as a market institution that ensures the formation of a competitive environment, self-employment of the population and the stability of tax revenues, is considered by the administration of the town of Orenburg as one of the priority strategic tasks.

Purpose of work: to characterize the development of small business in the Orenburg Region.

Tasks: to analyze the development goals of the economy of the Orenburg Region, to consider the advantages and disadvantages of small business development, to assess its contribution to the region's economy.

The development of market relations is objectively associated with new processes of sustainable development of various entrepreneurial structures. Small business is one of the components and an integral part of the modern market system of managing the country's region, without which the country's economy and society as a single system cannot build a healthy socially-oriented sector of the state's economy

The significance of small business lies in the fact that it satisfies the urgent needs and considers the basis for medium and large businesses, thereby removing the burden from the government budget on the maintenance of unemployed people, it adheres to new ideas, entrepreneurship, solving the problems of employment, decent wages and development mediocre class, as the basis of political and social sustainability of society.

The development of small business and the possibility of implementing a private entrepreneurial initiative are necessary conditions for the successful development of the country.

As a result of changing directions in the development of the economy, new prerequisites arise for the formation of an economic strategy pursued by the state and municipal authorities of the regions.

At the present stage of economic development, small business is the most important way of doing business. Russian law defines small businesses as business entities (legal entities and individual entrepreneurs), classified as such, in accordance with Federal Law on the Development of Small and Medium-Sized Enterprises in the Russian Federation.

Small business in the modern economy is a sector that determines the rate of economic growth, structure and quality of gross national income. Small businesses account for 60-70% of the gross product in many developed countries. It is not only a matter of quantitative indicators, since this sector is

inherently typical of the market and provides a normal competitive environment for the economy. Small enterprises have the greatest impact on the economy of the regional and municipal levels, which is caused by the focus of small businesses on local markets: resource, labor and goods market, because small businesses mainly use the resources of the local market (material, labor financial) and sell products mainly in the territory of their location.

Small business plays a role in the economy of the Volga Federal District, the formation of a tax base, meeting the needs of the population and industrial production, as well as in scientific, technical and innovative activities.

The role of small business is also important in the social plan. First of all, it is the creation of new jobs, which seriously affects the unemployment rate in the district. The most active part of the population in the socio-economic plan is occupied in the sphere of small business,

In recent years, small business has been a stable sector of the economy in the regions of the Volga Federal District. Small businesses operate in the international, foreign and domestic economies of the regions and occupy a significant share in the markets.

Small and medium-sized enterprises in the Orenburg region is one of the most important sectors of the economy. On the territory of the region for 2019, about 67 thousand small and medium-sized enterprises were registered, including:

- about 21000 small enterprises;
- about 200 medium-sized enterprises;
- 45500 individual entrepreneurs.

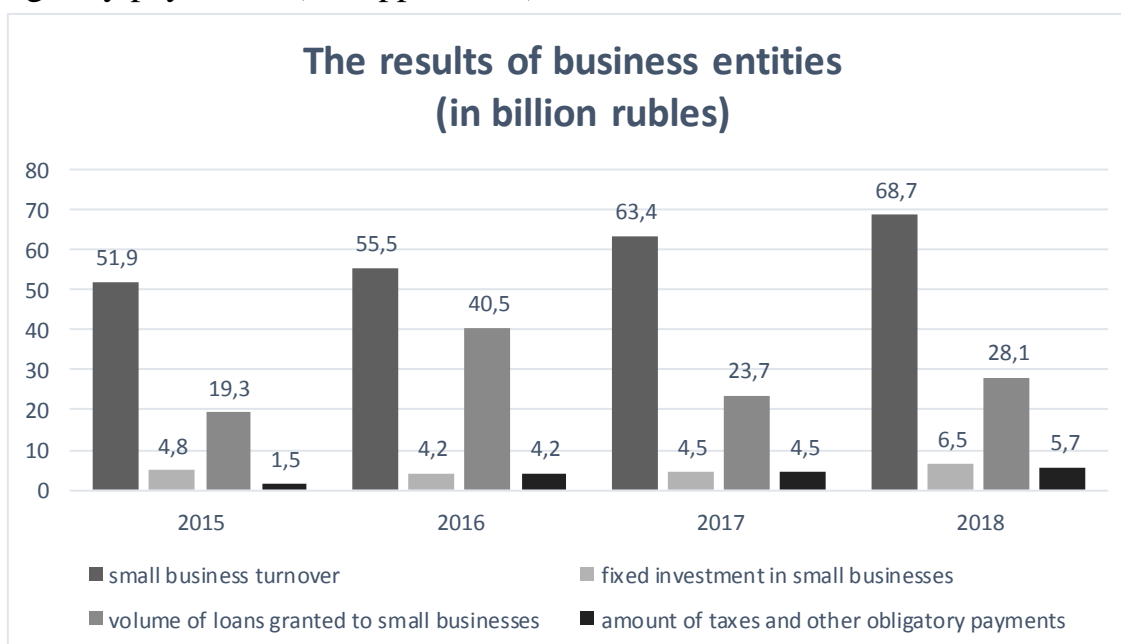
On the whole according to the information from the Unified Register of SMEs, about 200 thousand people (including individual entrepreneurs) work in the small and medium-sized businesses of the Orenburg region, which is about 21% of all people employed in the region's economy.

Based on the analysis, I have identified the following indicators.

We believe that to characterize the development of small business in the region, you can use such relative indicators as:

1. The number of small enterprises per unit employed in the economy of the region;
2. The turnover of small enterprises per unit employed in the economy of the region (in comparable prices);
3. The share of small enterprises revenue in the total revenue of enterprises in the region
4. The share of employees in small enterprises in the total number of employees in the region economy;
5. The share of income from small businesses in the total tax revenue of the subject of the Russian Federation.

From 2015 to 2018 there was an increase in the turnover of small enterprises, the amount of investment in fixed assets of small businesses, the volume of loans granted to small businesses, the amount of taxes and other obligatory payments. (see appendix 1).



Appendix 1

The quantitative and qualitative distribution of small businesses across the territory is uneven.

At the same time, the number of registered small businesses for the period 2015-2018 increased by only 8.9%, and the number of registered individual entrepreneurs by 0.3% (see appendix 2). This trend shows us that small enterprises have significantly increased their efficiency.

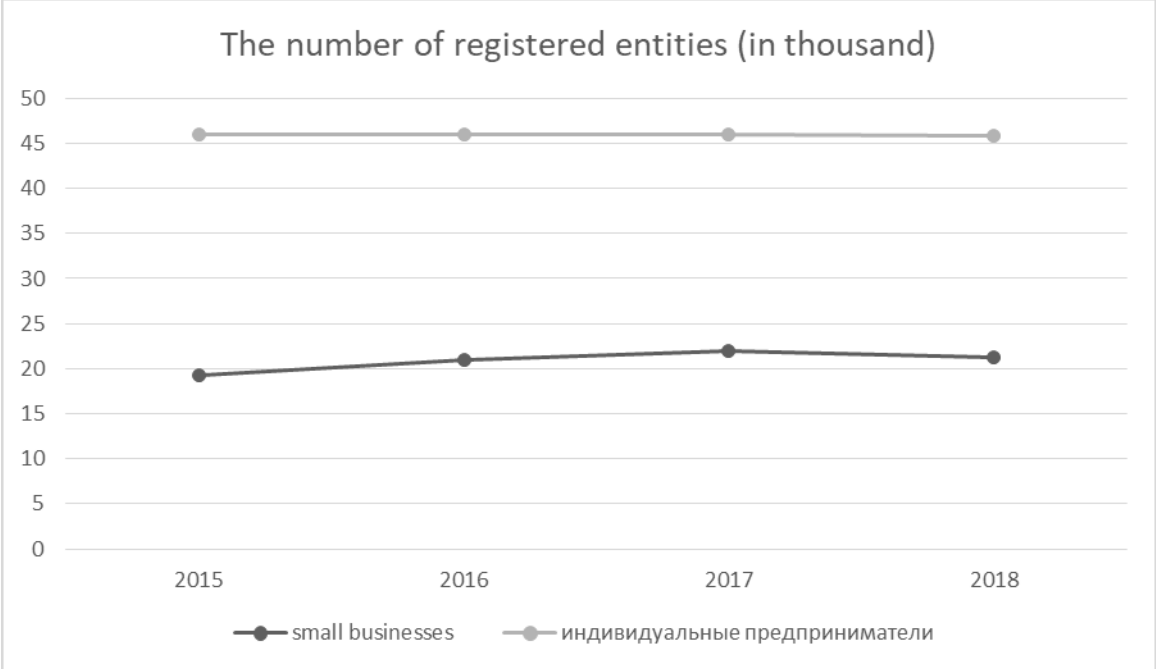
By type of activity, small business in the region covers almost all sectors of the economy, while almost half (48.4%) of registered small businesses are engaged in wholesale, retail and repair. The largest average number of employees of small and medium enterprises is noted in the field of industrial production - 13.7%, in agriculture (including hunting and forestry) - 6.3%, in construction - 11.8% and in the field of real estate operations - 7.3%. (see appendix 3).

An interesting fact is that a large industry in small business is represented by enterprises associated with wholesale and retail trade. This is due to the conditions of quick entry to the market and quick cost recovery.

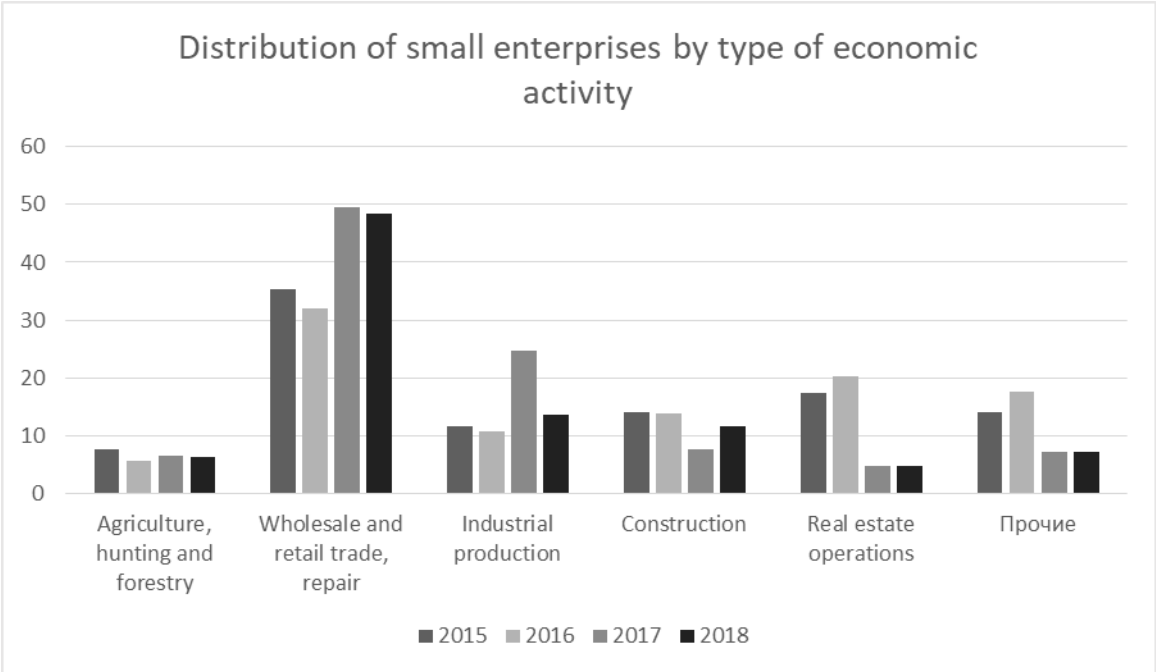
Despite the fact that the primary specialization of the region is agriculture. A relatively small percentage of small businesses go into this industry. This is due to strong competition from large and medium-sized businesses, as well as the need to receive government support.

The data of the state statistics service do not allow to accurately determine the share of income from small businesses in budgets of different levels.

However, it is possible to determine what contribution to the budget of a constituent entity of the Russian Federation is made by tax revenues from special tax regimes (CHP), which in most cases are preferred by small enterprises. According to official statistics, tax revenues from special tax regimes in the Orenburg region in 2018 amounted to 5361.335 million rubles.



Appendix 2



Appendix 3

A simplified tax system is in place for small businesses in the Russian Federation.

The advantages of small business in the Orenburg Region:

1. An active investment policy is being pursued - foreign investments and funds of the territories are attracted;
2. A network of small business support infrastructure enterprises is being formed;
3. Training centers have developed training packages for small and medium-sized businesses in financial and personnel management, marketing, law, intellectual property protection, labor protection;
4. A regulatory framework is being formed. Since 1996, a number of laws and other regulatory legal acts aimed at creating conditions for the development of small;
5. Simplified taxation system introduced.

The development of entrepreneurship in the Orenburg region, as in other regions and regions of the Russian Federation, faces a number of problems that are mostly typical:

1. Affected by the lack of resources, especially financial. A well-known fact is the inaccessibility of credit resources and a high lending rate. The banking sector today is more interested in large projects with quick payback;
2. It should be noted the complexity of access to business information (product information, competitor, market dynamics and activity, the activities and interactions of various structures), the inadequacy of the information base, and the lack of a single information space;
3. Uneven distribution of employment in various sectors;
4. The agricultural sector is risky due to environmental conditions;
5. Young working population leaves the region;
6. Bureaucratization.

In the current conditions of the Russian economy, the development of small business is recognized as an important strategic direction at the state level: for the first time in the field of development of small and medium-sized enterprises, a strategic planning document for the long term “Strategy for the development of small and medium-sized enterprises in the Russian Federation for the period until 2030”, as well as the target model in the direction of “Supporting Small and Medium Enterprises” was approved, the implementation of which was planned for 2017. The main goal of the adopted documents is to develop the sphere of small and medium-sized enterprises as one of the factors of innovative development of the country and improve the sectoral structure of the economy. It is expected that the implementation of the strategic plans of the government in the field of small business will lead to a significant increase in the contribution of subjects of this sector of the economy to the country's GDP and the number of employees.

Small forms of production have a number of advantages compared to large-scale production: proximity to local markets and adaptation to customer needs; production in small batches; exclusion of unnecessary control links, etc.

Small production contributes to the differentiation of production and individualization in a demand-oriented manner; accordingly, the development of small business leads to the economic and social development of the country as a whole. To determine the level of economic development, there is a system of indicators that characterize the composition and structure of small business. But to determine the level of development of small business as a whole, an integrated approach to evaluation and a flexible methodological arsenal are required.

REFERENCES:

1. Васильева А.С. Особенности развития малого предпринимательства в Архангельской области в современных условиях // *Современные технологии управления*. 2015. № 3.
2. Пластинина В.Г., Сергеева К.И. Меры поддержки и регулирования малого бизнеса в Архангельской области // *Потенциал современной науки*. 2014. №3. С. 25–33.
3. Портал Правительства Оренбургской области: Малый и средний бизнес Оренбургской области – Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Business/small/>
4. Теребова С.В., Подолякин О.В., Усков В.С., Егорихина С.Ю. *Предпринимательство в регионе: состояние, перспективы*. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011. 160 с.
5. Альхимович И.Н. Взаимодействие крупных и малых предприятий в региональной экономике // *Проблемы теории и практики управления*. 2011. № 10. С. 97–101.
6. Надеждина Г.В., Василенко В.В. О государственном регулировании в сфере малого бизнеса // *Экономический журнал*. 2010. № 17. С. 140–143
7. Моляков Д.С., Докучаев М.В., Большаков С.В. Актуальные проблемы финансов предприятий // *Финансы*. 2011. № 4. С. 3–7.
8. Сайт Центрального банка Российской Федерации – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> – Загл. с экрана.

УДК 330.131.7.

Современная классификация предпринимательских рисков в соответствии с экономическим потенциалом коммерческой организации

*Зиборова И.А., студент
Тульский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В современных условиях экономического развития в деятельности любой коммерческой организации возникают предпринимательские риски. До сих пор в научном сообществе нет единого мнения об определении термина «предпринимательский риск» и его видов, что является существенным пробелом научно-исследовательской практики. В статье представлено определение

сущности предпринимательских рисков. Предложена классификация предпринимательских рисков коммерческой организации, опирающаяся на его соответствие виду экономического потенциала.

Ключевые слова: предпринимательские риски, оценка рисков, финансовое состояние, коммерческая организация, экономический потенциал.

Abstract. In modern conditions of economic development, business risks arise in the activities of any commercial organization. So far, there is no consensus in the scientific community on the definition of the term "business risk" and its types, which is a significant gap in research practice. The article presents the definition of the essence of business risks. A classification of business risks of a commercial organization based on its compliance with the type of economic potential is proposed.

Keywords: business risks, risk assessment, financial condition, commercial organization, economic potential.

В условиях рынка резко усилилась конкуренция производителей, и коренным образом изменились концептуальные подходы к пониманию риска. Одним из важнейших элементов предпринимательской деятельности, ориентированной на достижение результата в условиях действия множества факторов и требующей принятия решений для получения ожидаемой эффективности, является предпринимательский риск. Данное понятие относится к весьма сложной и многоаспектной категории.

Противоречием, являющимся предпосылкой к определению и разработке собственной классификации предпринимательских рисков, выступает наличие дискуссионных вопросов по предмету исследования. Вместе с тем в качестве серьезного аспекта предпринимательской деятельности можно обозначить экономический потенциал, сила которого свидетельствует о способности коммерческой организации к выпуску и реализации товаров на рынке. При этом ответной реакцией на завершающей стадии бизнеса является совокупность предпринимательских рисков, которые с различным характером и силой влияния воздействуют на ключевые показатели финансового состояния. Именно поэтому следует отметить ключевую роль экономического потенциала в определении сущности предпринимательских рисков. Следовательно, под предпринимательским риском следует понимать ответную реакцию конкурентной среды на использование всех возможностей коммерческой организацией в условиях внешней нестабильности.

Из-за многообразия социально-экономических отношений существует множество видов рисков в предпринимательской деятельности. Это связано с тем, что почти каждый день возникают какие-либо новые виды рисков. Более того, один и тот же вид можно просто определить различным термином [1, с. 128].

Для современных реалий важно понимать спектр возможностей, которые может использовать коммерческая организация для повышения эффективности финансово-экономической деятельности. Классификация предпринимательского риска может строиться по принципу его соответствия виду экономического потенциала. Всесторонняя и комплексная классификация экономического потенциала коммерческой организации представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Комплексная классификация экономического потенциала коммерческой организации [2, с. 101]

Экономический потенциал коммерческой организации согласно рисунку 1 – это совокупность рыночных, производственных, финансовых, инновационных и инвестиционных возможностей компании, которыми она может воспользоваться и обрести либо благоприятный, либо неблагоприятный исход от принятого управленческого решения.

Взяв за основу классификацию, представленную на рисунке 1, следует, что разделение предпринимательского риска на категории будет следующим (рисунок 2):

1. Инвестиционный риск, который представляет собой вероятность неполучения планируемой прибыли и потери капиталовложений предприятием в условиях неэффективности разработанного инвестиционного проекта, замедления его реализации, необходимости

дополнительных затрат, которые не покрываются инвестиционными доходами;

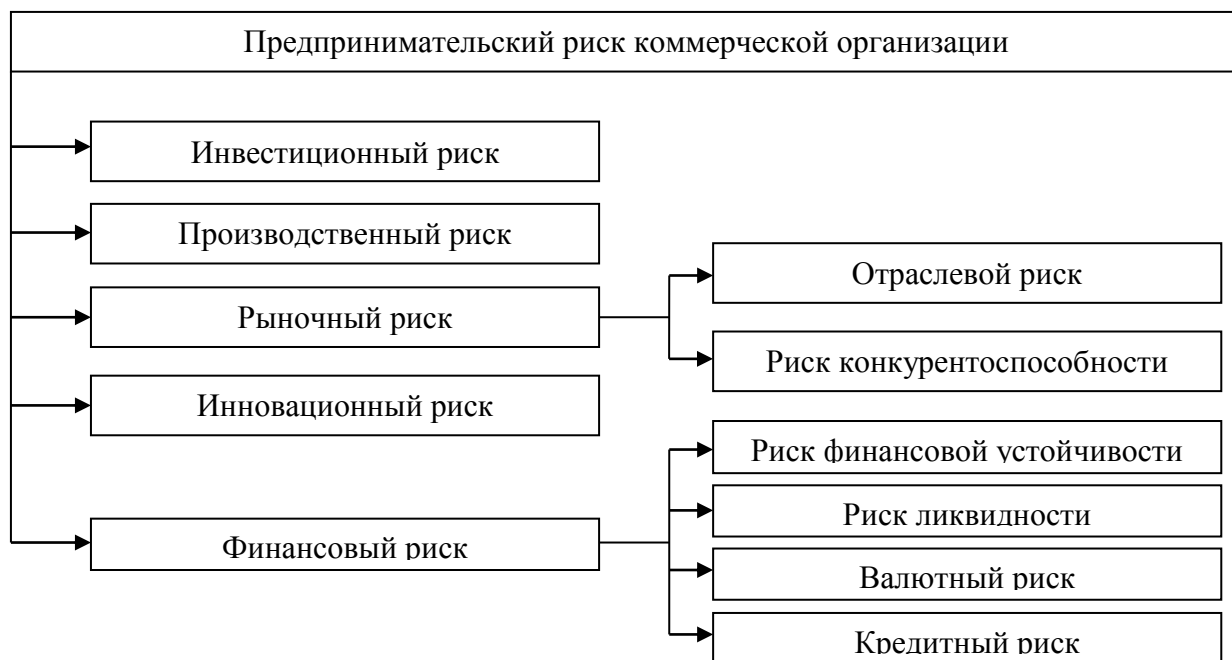


Рисунок 2 – Классификация предпринимательского риска на основе концепции экономического потенциала коммерческой организации

2. Производственный риск – это вероятность получения потерь от сбоев, простоев производственных процессов, нарушения производственной технологии, низкого уровня качества закупаемых материалов. Управление закупками представляет собой важный функциональный блок в работе коммерческой организации. Дефицит готовых товаров, а также материалов для их производства может привести к возникновению отрицательных последствий, проявляющихся в сокращении качества потребительского обслуживания, значительном уменьшении конкурентоспособности организации [3, с. 7];

3. Рыночный риск – совокупность внешних факторов, влияющих на сокращение стоимости имущества. Его можно классифицировать на риск конкурентоспособности коммерческой организации на рынке и отраслевой риск;

4. Финансовый риск – это вероятность потери денежных средств коммерческой организации. Его можно классифицировать на кредитный риск, риск ликвидности, риск финансовой устойчивости и валютный риск;

5. Инновационный риск – это событие потерь, которые возникают при финансировании проектов по производству инновационных товаров, оказанию инновационных услуг, не нашедших целевой аудитории в рыночной среде.

Таким образом, главной проблемой в исследовании риска на предприятии является отсутствие единой точки зрения на понятие и классификацию предпринимательского риска. При этом все рассмотренные теоретические подходы к определению сущности и содержания предпринимательского риска не учитывают важнейшую сторону его существования – экономический потенциал организации. С этой точки зрения можно дать следующее определение термина «предпринимательский риск»: это ответная реакция внешней среды на использование всей совокупности возможностей предприятием в условиях нестабильности. Тогда классификация предпринимательского риска может строиться по принципу его соответствия виду экономического потенциала. Для анализа и оценки стратегического управления предметом исследования станут инвестиционный, производственный, рыночный, инновационный, финансовый риски как комплексные показатели финансово-экономического положения организации.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Экономическая теория. Концептуальные основы и практика = Economic Theory. Concepts, Paradigms and Practice [Электронный ресурс] : науч. издание / ред.: В.Ф. Максимова, Московский гос. ун-т экономики, статистики и информатики (МЭСИ) .— М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 .— 752 с. — (Научные школы) .— Библиогр. в подстроч. примеч. — ISBN 978-5-238-02373-1 .— Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/358770>*

2. Минаева, О.А. *Экономический потенциал организации: теоретический аспект / О.А. Минаева, Г.С. Мерзликina // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2016. - № 7 (23). – С. 99-103.*

3. Юдин С.В., Степанов В.Г., Степанова Т.В., Румянцева И.И., Юрищева Н.А., Якушин Д.И. *Об эффективности информационных технологий управления закупками // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – S6. – С. 6-10. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/75098.htm>.*

УДК 33.06

Причины возникновения финансовых рисков и их влияние на развитие современных предприятий

*А.А. Тимаева, студент магистратуры
ТГТУ, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены основные виды финансовых рисков. Проанализированы основные причины их возникновения и факторы, оказывающие влияние на уровень рисков. Рассмотрены основные методологические аспекты минимизации финансовых рисков, находящие

применение в современных компаниях. Изучена эффективность основных методов управления предприятием, в условиях риска.

Ключевые слова: финансовый риск, управление рисками, предприятие.

Annotation. The article considers the main types of financial risks. The main reasons for their occurrence and factors that influence the level of risks are analyzed. The main methodological aspects of minimizing financial risks that are used in modern companies are considered. The effectiveness of the main methods of enterprise management under risk conditions has been studied.

Keywords: financial risk, risk management, enterprise.

Под риском понимается деятельность, связанная с сочетанием вероятностей и последствий, а, именно, преодолением неопределенности в условиях неизбежного выбора, в процессе которого возникает необходимость качественной и количественной оценки вероятности достижения требуемого эффекта. Другими словами, риск - это баланс возможных доходов и убытков, баланс подверженности и неподверженности опасностям потерь, и этот баланс обеспечивается самим предпринимателем [2, с. 21].

При рассмотрении возможности получения будущих доходов и реализации других последствий в процессе принятия управленческого решения, предпринимательский риск в реальном секторе экономики в широком смысле представляет собой неоднозначную определенность будущих результатов бизнеса под влиянием всей совокупности определяющих их внутренних и внешних факторов, описываемая построенным распределением предполагаемых результатов [3, с. 28].

В свою очередь, процессом управления рисками, или риск-менеджмент, называется часть деятельности руководящего персонала организации, непосредственно направленная на экономически эффективную защиту предприятия от неблагоприятных сознательных и непредвиденных обстоятельств, которые могут сопровождаться материальными потерями [4, с. 58]. Логический аспект процесса управления рисками, который имеют любые действия, связанные с управленческой деятельностью, проявляется в ходе реализации процедуры принятия решений. Следовательно, под управлением рисками предполагаются действия по разработке и реализации управленческих решений, оказывающих минимальное воздействие на широкий диапазон влияния непредвиденных либо причинных событий, которые могут нанести субъекту хозяйствования значительный размер ущерба, измеряемого утратой материальных ресурсов.

Эффективность управления финансовыми рисками напрямую зависит от выполнения определенных условий. Во-первых, необходимо наличие в управляющей системе компании отдельного подразделения, отвечающего за такой аспект, как управление рисковыми ситуациями. Во-вторых, любому предприятию, независимо от сферы деятельности, требуется индивидуальная система идентификации всевозможных рискованных ситуаций. В-третьих, для оперативного предотвращения влияния рискованных ситуаций на финансовые ресурсы предприятия необходима четкий механизм использования методов оптимизации рискованных ситуаций. Таким образом, степень точности определения видов финансового риска оказывает непосредственное влияние на прогнозирование его воздействия, уровень возможных потерь, а также на разрабатываемые мероприятия по снижению риска [1, с. 112]. Классификация финансовых рисков в зависимости от видового многообразия представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные виды финансовых рисков предприятия

Основной предпосылкой возникновения предпринимательского риска является конкурентная борьба предприятий в условиях рыночной экономики. Также влияние оказывает возможность принятия разнообразных вариантов решения задач для достижения определенных установок с целью поддержания стабильности финансового состояния и, следовательно, развития компании в целом. Основная задача финансового аналитика заключается в заблаговременном выявлении возможных предпосылок неопределенности, а именно, источников возникновения рискованных ситуаций, что, в свою очередь, необходимо для поиска возможных путей преодоления случайностей с целью противодействия их проявлениям.

В практической деятельности все влияющие на уровень финансовых рисков фирмы факторы, в зависимости от степени воздействия

окружающей среды, подразделяются на внешние и внутренние (рисунок 2).

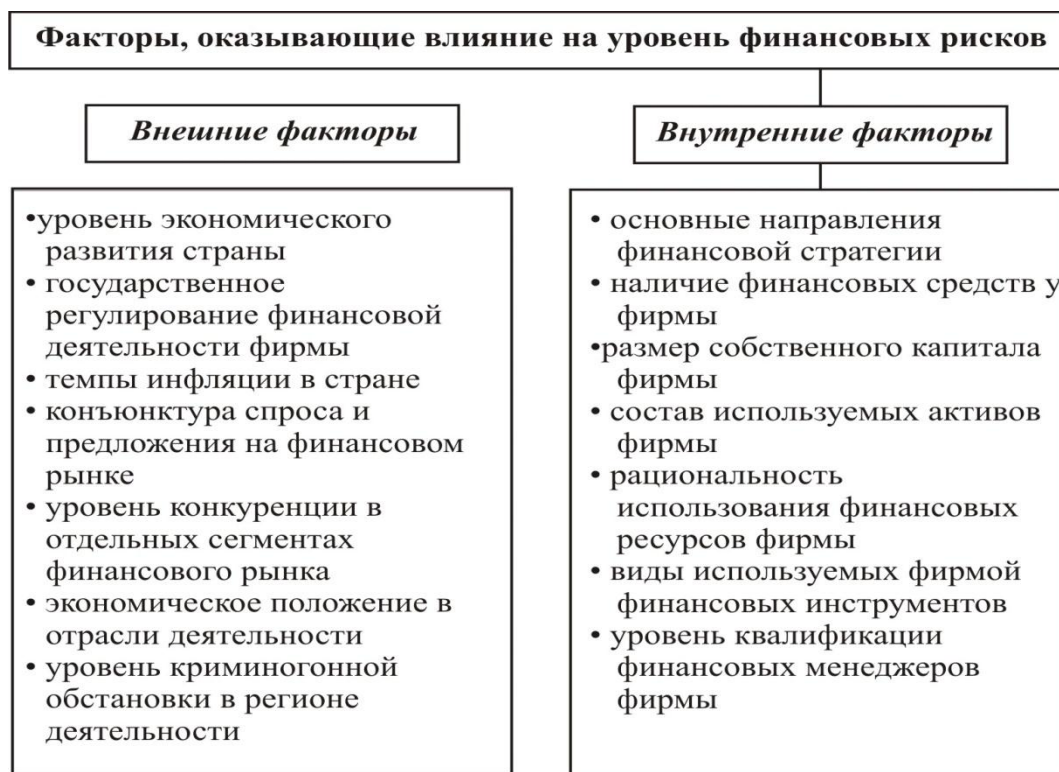


Рисунок 2 – Система факторов, оказывающих влияние на уровень финансовых рисков, возникающих в деятельности фирмы

Процесс стратегического финансового анализа предполагает учет всех факторов внешней экономической среды непрямого влияния. Дополнительно к рисунку 2, к таким факторам можно отнести следующее: динамику валютных курсов и учетной ставки; практику государственного регулирования финансовой деятельности не только субъектов хозяйствования, но и отдельных финансовых структур; региональную политику государственных органов управления в сфере финансов; мировой и государственный инвестиционный климат; ведение политики в области налогообложения; политика государственных органов управления в сфере образования, влияющая на степень организации обучения финансовых специалистов в пределах государства и другие макроэкономические факторы.

Состав факторов внешней финансовой среды прямого влияния, которые в процессе стратегического финансового исследования подлежат качественной и количественной оценке, полностью характеризуются обстановкой и открытостью финансового, кредитного, страхового и товарного рынков. К изменениям финансового рынка, влияющих на уровень финансовых рисков компании, можно отнести модификации на рынке ценных бумаг. Изменения кредитного рынка включают в себя

кредитную политику коммерческих банков и небанковских финансовых структур, а также изменение состава их кредитных продуктов. Изменения, происходящие в страховом рынке, вызваны модификацией страховых продуктов соответствующих специализированных фирм. Товарный рынок состоит из таких аспектов, как характер, уровень и стабильность коммерческих связей с клиентами. В состав дополнительных, относительно рисунка 2, факторов входят возможность реализации других вариантов финансовых инструментов, что оказывает непосредственное влияние на уровень доходности от проектной деятельности, принимаемых на предприятии.

Стратегический финансовый анализ также предполагает качественную и количественную оценку состава факторов внутренней финансовой среды влияния. Элементами такой среды также могут являться принципы организации и ведения амортизационной и налоговой политики предприятия; концепция управления оборотными средствами, денежными потоками, финансовыми рисками и другими компонентами финансовой системы предприятия; структура капитала и анализ механизма управления прибылью; систему инвестиционных вложений предприятия, а именно устройство средств, относящихся к капиталовложениям, и формирование оптимального состава портфеля инвестиций; определение уровня кредитоспособности организации и совокупный состав её финансовых обязательств; корректировку методики анализа, прогнозирования, планирования и контролирующих мероприятий, используемых на предприятии; оценку эффективности системы управления финансовой деятельностью, применяемой в компании. Аналитическое исследование элементов внутренней финансовой среды необходимо для оценки объема финансового потенциала предприятия, а также эффективности его использования.

Разработка и практическое применение внутренних и внешних инструментов нейтрализации рискованных ситуаций в области принятия финансовых решений представляет собой систему риск-менеджмента.

Внутренние системы нейтрализации финансовых рисков воздействуют на все виды допустимых рисков, значительной части критических и не страхуемых катастрофических рискованных ситуаций. Основное преимущество применения на практике таких механизмов заключается в большом выборе принимаемых управляющим персоналом компании решений, которые не находятся в прямой зависимости от других субъектов предпринимательской деятельности. Система внутренних инструментов управления рисками включает в себя реализацию таких методов, как избежание риска, диверсификация, распределение концентрации риска, хеджирование, самострахование и другое.

К внешним инструментам нейтрализации рисков относится применение различных видов страхования, а также использование определенных гарантий. Цель данных методологий заключается в непосредственной защите организации от финансовых последствий в случае влияния неблагоприятных факторов. В практической деятельности можно наблюдать, что такие виды рисков связаны в большинстве своём с действием внешних факторов, а вероятности их известны с высокой степенью точности.

Совокупная степень рисков в ситуации в области финансов относительно определённой компании характеризуется рисками значительной потери выручки от реализации и, как следствие, резкого снижения чистой прибыли. При прогнозировании снижения выручки от реализации необходимо обеспечить минимум постоянных затрат и минимум фиксированных платежей за счет чистой прибыли.

В зарубежной и российской практике используются одинаковые способы управления субъектом хозяйствования, однако необходимо рассмотреть специфику применения таких методов относительно различающейся конъюнктуры рыночных отношений. Главное отличие характеризуется скоростью проникновения количественных методов в практику бизнеса. Это указывает на следующее: уже несколько лет назад методы управления рисками прочно утвердились во всех западных финансовых институтах, бизнес которых связан с «покупкой и продажей рисков», и только после завершения данного процесса начала прослеживаться тенденция освоения методов минимизации влияния рисков в ситуациях на крупных российских предприятиях.

Кроме того, как бы хорошо не была изучена проблема риска, очевидно, что все способы, методы и приемы уклонения от риска, как показала мировая практика, не могут полностью устранить эту проблему ни в одной стране. Но видится необходимость постоянного развития и совершенствования известных методов снижения рисков, разработку новых, более результативных путей управления рисками, а также осуществление прогнозирования возможного их уровня. И, как результат, международная практика управления рисковыми ситуациями в организациях повлияла на разработку и внедрение различных видов альтернативной передачи риска.

Таким образом, все способы, методы и приемы уклонения от риска, как показала мировая практика, ни в одной стране не могут полностью устранить проблему влияния рисков в ситуациях на финансовую составляющую предприятий без специализированного подразделения, которое бы органично вписывалось в совокупность традиционно самостоятельных функциональных подсистем предприятия. В качестве такого подразделения предлагается создание системы управления риском.

В качестве основных целей формирования системы управления ресурсами любого предприятия определены повышение эффективности деятельности компании в результате снижения ожидаемых рисков потерь, повышение инвестиционной привлекательности и рост капитализации.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Балдин, К.В. *Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: Учебное пособие* / К.В. Балдин, И.И. Передеряев. - М.: Дашков и К, 2015. - 112 с.

2 Воробьев, С.Н. *Управление рисками в предпринимательстве* / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2014. - 21 с

3 Воронцовский, А. В. *Управление рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры* / А. В. Воронцовский. - Москва: Издательство Юрайт, 2019. - 28 с.

4 Уродовских, В.Н. *Управление рисками предприятия: Учебное пособие* / В.Н. Уродовских. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2016. - 58 с.

УДК 332.142.2

Анализ конкурентной среды в Оренбургской области

*Шевченко Д.В., Набадчикова В.А., студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Конкуренция – двигатель прогресса XXI века, что мотивирует развивать и преумножать мощь предприятия, региона, страны в инновационных, военных, научных и других аспектах. Данная тема является уникальной, ведь наше государство большое значение уделяет развитию регионов, так как это один из факторов экономического подъема России. В Национальном плане развития конкуренции в Российской Федерации на 2018-2020 гг. прямо указана необходимость оценки состояния конкуренции в субъектах Российской Федерации, а также изучения степени удовлетворенности потребителей ассортиментом, качеством, ценами на товары, работы, услуги. В данной статье мы рассмотрели состояние и развитие конкурентной среды на рынках товаров и услуг на примере Оренбургской области. Выявили преимущества и возможные пути развития стратегий конкурентов в Оренбургской области.

Ключевые слова: экономический рост, экономика, мониторинг, потребительский рынок, стратегия, конкурентные преимущества.

Abstract. Competition is the engine of progress of the XXI century, which motivates to develop and increase the power of the enterprise, region, country in innovative, military, scientific and other aspects. This topic is unique, because our state attaches great importance to the development of regions, as

this is one of the factors of Russia's economic growth. In the National plan for the development of competition in the Russian Federation for 2018-2020 the need to assess the state of competition in the regions of the Russian Federation, as well as to study the degree of consumer satisfaction with the range, quality, and prices of goods, works, and services is explicitly stated. In this article, we have reviewed the state and development of the competitive environment in the markets of goods and services on the example of the Orenburg region. We have identified advantages and possible ways to develop competitors' strategies in the Orenburg region.

Keywords: economic growth, economy, monitoring, consumer market, strategy, competitive advantages.

Конкуренция является стимулом экономического роста страны и развития инноваций. Активное содействие развитию конкуренции в Российской Федерации определено приоритетным направлением деятельности всех органов власти согласно Указу Президента РФ от 21.12.2017 № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции».

Во всех отраслях экономики должны быть созданы благоприятные условия для развития бизнеса, снижено количество нарушений антимонопольного законодательства органами государственной власти и местного самоуправления [4]. Субъектам Российской Федерации необходимо увеличить долю закупок, участниками которых являются только представители малого и среднего предпринимательства и социально ориентированные некоммерческие организации. Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из важнейших принципов государственной политики по развитию конкуренции. Малому и среднему бизнесу принадлежит особая роль в задаче сохранения и создания дополнительных рабочих мест, расширения налогооблагаемой базы для пополнения государственного и муниципального бюджета.

Задача органов государственной власти – стимулирование предпринимательской деятельности, снижение административных барьеров, повышение уровня качества и доступности государственных услуг, оказание поддержки.

Основным инструментом оценки состояния конкурентной среды в регионе является – мониторинг. Мониторинг – это система постоянного наблюдения, сбора данных за явлениями и процессами, проходящих в обществе, на основании которых будет выработан курс действий органов власти по развитию конкуренции на перспективу. На территории Оренбургской области мониторинг проводится с 2016 года, опрошено более 35 000 респондентов [2]. Результаты мониторинга в 2016 году в Оренбургской области отметили наличие умеренной конкуренции, около

50% респондентов отметили рост числа конкурентов. Барьерами для открытия нового бизнеса отмечены высокие налоги, нестабильность законодательства. В 2016 году высокий уровень конкуренции был отмечен на рынке транспорта, связи, розничной торговли, производства продуктов питания и строительства. Слабая конкуренция наблюдается на рынке социальных услуг, добычи полезных ископаемых. Результаты мониторинга потребителей среди населения в Оренбургской области отметили повышение цен на медицинские и туристические услуги [1].

Министерством экономического развития Российской Федерации и Федеральной антимонопольной службой сформирован рейтинг регионов по уровню содействия развитию конкуренции в 2016 году, где Оренбургская область поднялась с 30-го на 8 место, что позволяет судить о том, что конкуренция развивается достаточным образом. Однако выявлено ряд недостатков на 2016 год: наличие барьеров для открытия нового бизнеса, слабая конкуренция на рынке социальных услуг, добычи полезных ископаемых, а также повышение цен на медицинские и туристические услуги [5].

В условиях современного рынка сложно оставаться «на плаву», не анализируя рынок товаров и услуг данной отрасли, конкурентов и пути повышения конкурентоспособности. Это связано с тем, что любой покупатель или пользователь услуг прибегает к методу «сравнения» качества товара, его внешнего вида, цены, затрат и т.д. Следовательно, предприятие, которое хочет, чтобы выбирали именно его продукт или услугу должно превосходить конкурентов, производящих подобные товары и услуги. По данным Федеральной службы государственной статистики [6], начиная с 2016 года, мы наблюдаем сокращение числа зарегистрированных лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность на территории Оренбургской области на 10,57%. (рис. 1)

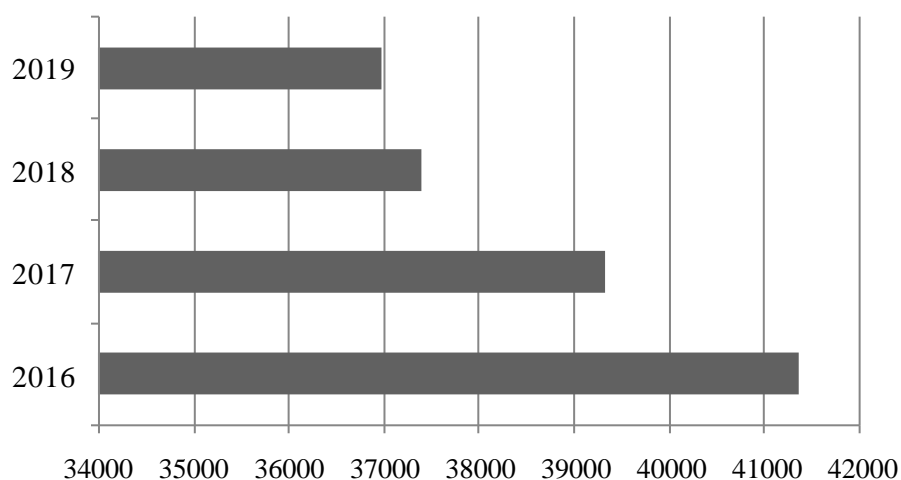


Рисунок 1 – Динамика числа зарегистрированных лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность на территории Оренбургской области

Конкурентная среда – это ситуация, в рамках которой происходит экономическая борьба предпринимателей между собой за обеспечение лучших условий своего хозяйствования. Поэтому следует рассмотреть хозяйствующие субъекты Оренбургской области за 2018 год по видам экономической деятельности (рис. 2).



Рисунок 2 – Структура предприятий Оренбургской области по видам экономической деятельности на 2018 год

Можно сделать вывод, что в Оренбургской области конкурентная среда является высокой в следующих видах деятельности: операции с недвижимым имуществом и арендой 17%, строительство 11%, транспорт и связь 7%. Низкая конкурентная среда наблюдается в следующих видах деятельности: добыча полезных ископаемых, производство электроэнергии, газа и воды, гостиницы и рестораны, финансовая деятельность. В 2018 году процесс мониторинга показал, что респонденты положительно оценили деятельность ФАС и Правительства Оренбургской области, так как наблюдается снижение административных барьеров, что способствует развитию конкуренции.

На перспективу 2019-2022 гг. в целях внедрения на территорию Оренбургской области стандарта развития конкуренции в субъектах РФ от 17.04.19 №768-р разработана дорожная карта [3]. В ней определен перечень товарных рынков для содействия развития конкуренции в Оренбургской области: рынок услуг дошкольного, общего, дополнительного образования, рынок услуг детского отдыха и оздоровления, медицинских услуг (лекарственные и сопутствующие товары), рынок социальных услуг, теплоснабжения, рынок строительства, IT- рынок, туристических, рекреационных услуг, рынок добычи полезных ископаемых, рынок легкой промышленности и т.д.

Более подробно остановимся на отсутствии или наличии административных барьеров (по данным мониторинга). Отметим, что в

Оренбургской области преобладает доля частных предприятий, а, именно, 78,6%. Однако данный показатель ниже среднего значения по России (86,5%). Важный фактор, характеризующий рынок – это период времени, сколько предприятие осуществляет свой бизнес. В ходе анализа были проанализированы ответы 2932 человек (рис. 3)

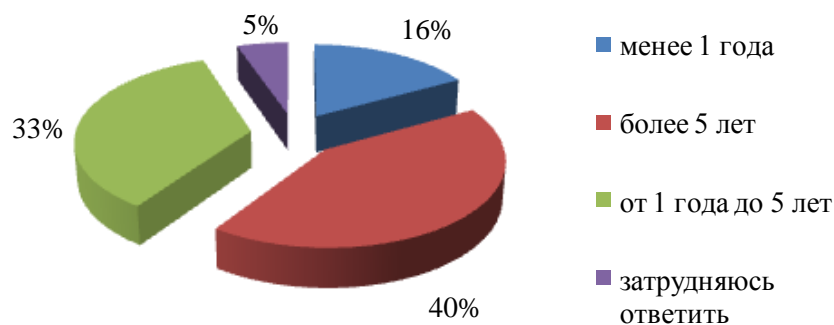


Рисунок 3 – Время существования бизнеса на рынке по данным мониторинга за 2018 год

По данным рисунка 3, можно сделать вывод, что 40%, что составляет большую часть опрошенных, а, именно, 1340 человек осуществляют свою деятельность более 5 лет, 33% опрошенных, а именно 976 человек осуществляют свою деятельность от 1 года до 5 лет, что с положительной стороны характеризует регион. Из 2924 человек опрошенных, очень высокую конкуренцию отметили 8,55%, высокую конкуренцию отметили 24,25% и 26,92% умеренную конкуренцию (рис. 4).

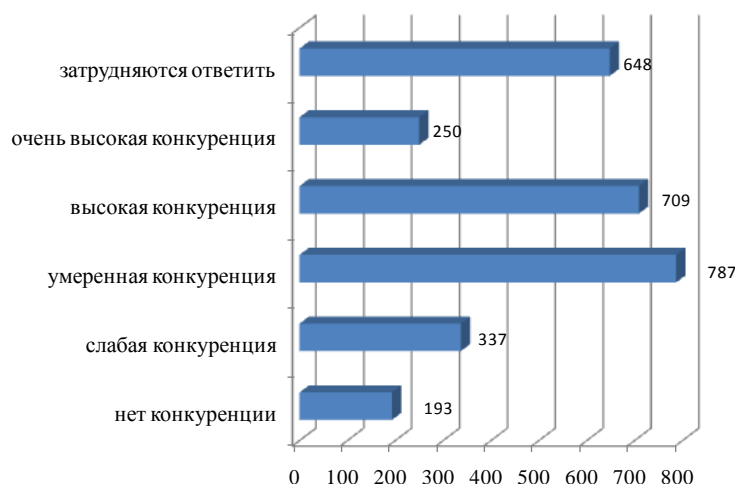


Рисунок 4 – Конкурентная среда Оренбургской области (по данным мониторинга на 2018 год)

В заключение можно отметить, что по данным 2018 года, 39%

опрошенных отмечают в своей деятельности наличие большого количества конкурентов, 24 % опрошенных наличие 4 и более конкурентов, 20 % от 1 до 3 конкурентов, 13 % затруднились ответить и только 4 % отметили отсутствие конкурентов в своей деятельности. Если сравнивать данные за 2016 год, то основная часть опрошенных отмечали наличие 1-3 конкурентов.

Конкурентная среда Оренбургской области в 2019 году по сравнению с 2016 улучшилась: проводится постоянный мониторинг со стороны Правительства Оренбургской области, снижаются административные барьеры, разработана дорожная карта, в которой выявлен перечень товарных рынков для содействия развития конкуренции в Оренбургской области. Данные мероприятия разработаны на перспективу 2019-2022 г. с целью повышения конкурентной среды, так как это дает толчок развитию среднего и малого бизнеса, а значит, способствует появлению рабочих мест, возникновению «борьбы за клиента», что дает повышение качества товаров и услуг, расширение ассортимента на рынке, снижения цен, что положительно сказывается на развитии региона.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абрамов С.Ю., Лекарева Ю.С. Оценка связи индекса развития человека с показателями экономической деятельности в регионах // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67). С.344-349
2. Мониторинг состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг Оренбургской области // Инвестиции в Оренбургской области URL: <http://www.orbinvest.ru/competition.html> (дата обращения: 25.03.2020).
3. План мероприятий ("дорожная карта") по содействию развитию конкуренции в Оренбургской области // Инвестиции в Оренбургской области URL: <http://www.orbinvest.ru/competition.html> (дата обращения: 27.03.2020).
4. Указ губернатора Оренбургской области «О внедрении на территории Оренбургской области стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации» от 23 сентября 2019 года № 437-ук, дата опубликования 25.09.2019 URL: <http://publication.pravo.gov.ru> (дата обращения: 27.03.2020).
5. Соглашения 2019 года между министерством экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области и органами местного самоуправления о внедрении в Оренбургской области стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации // Инвестиции в Оренбургской области URL: <http://www.orbinvest.ru/competition.html> (дата обращения: 21.03.2020).
6. Федеральная служба государственной статистики // URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 23.03.2020).

Секция 4

Актуальные проблемы и современные тенденции в финансовом секторе страны и ее регионах

УДК 336.22

Функционирование налога на игорный бизнес в России

*Д.С. Анциферов, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Законодательное регулирование игорного бизнеса в современной России подвергалось серьезным изменениям, связанным с проблемами, которые порожидала игорная деятельность. Поэтому данная сфера в настоящее время серьезно ограничена, до сих пор есть противоречия и барьеры, которые мешают игорному бизнесу выйти на новый уровень и приносить большую прибыль, оставаясь при этом легальным. В данной статье рассматривается сущность налога на игорный бизнес, порядок его формирования и особенности функционирования в России.

Ключевые слова: налог на игорный бизнес, игорный бизнес, игорная зона, налогообложение, плательщики налога на игорный бизнес.

Abstract. The legislative regulation of gambling business in modern Russia has undergone serious changes due to the problems that gambling activities have caused. Therefore, this area is now seriously limited, and there are still contradictions and barriers that prevent gambling business from reaching a new level and bringing more profit while remaining legal. This article discusses the essence of the tax on gambling business, the order of its formation and peculiarities of functioning in Russia.

Keywords: tax on gambling business, gambling zone, taxation, taxpayer.

Налог на игорный бизнес относится к региональным налогам и пополняет доходную часть бюджета субъектов РФ, на территории которых он введен. Плательщиками выступают организации, ведущие деятельность в сфере игорного бизнеса (ст. 365 НК РФ).

Игорный бизнес представляет собой предпринимательскую деятельность, которая направлена на извлечение организациями доходов в виде выигрыша, платы за проведение азартных игр, пари, регламентируется положениями Федерального закона от 29.12.2006 № 244-

ФЗ. Налогообложению подлежат доходы, полученные от организации и проведения азартных игр в игорных заведениях с использованием игровых столов, игровых автоматов, от приема ставок в букмекерских конторах и на тотализаторе.

Налоговые ставки могут различаться в разных регионах и игорных зонах, они установлены за один игровой автомат, игровой стол, пункт приема ставок букмекерской конторы и пункт приема ставок тотализатора, процессинговый центр (букмекерской конторы, тотализатора, интерактивных ставок букмекерской конторы и интерактивных ставок тотализатора) [6].

В ст. 369 Налогового кодекса РФ указывается, в каких пределах законами субъектов РФ устанавливаются ставки налога по каждому объекту налогообложения. Если в субъекте ставки налога на игорный бизнес не установлены, применяются минимальные значения. Сумма налога исчисляется как установленная по каждому объекту налоговая база, умноженная на ставку налога, применяемую по каждому объекту налогообложения. Налоговая база рассчитывается по каждому объекту отдельно как общее количество соответствующих объектов [4].

Государство осуществляет регулирование деятельности по организации и проведению азартных игр через установление порядка осуществления этой деятельности, ограничений и обязательных требований к организаторам, заведениям и посетителям, выделение территорий для игорных зон, выдачу разрешений на осуществление деятельности в игорных зонах, а в случае с деятельностью в букмекерских конторах и тотализаторах - лицензий. В сфере организации и проведения азартных игр осуществляется государственный надзор в целях предупреждения, выявления и пресечения нарушений законодательства о государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр осуществляющими указанную деятельность лицами.

Необходимость жесткого регулирования игорного бизнеса появилась в двухтысячные годы, для чего был введен в действие Федеральный закон от 29.12.2006 № 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», содержащий информацию об ограничениях осуществления деятельности, требованиях к организаторам азартных игр и т.д. С момента вступления в силу закон изменялся и дополнялся с периодичностью в один-два года, что может говорить о стремлении законодателя к тому, чтобы закон отвечал изменяющимся условиям, охватывал их в полной мере.

В определенных моментах в функционировании налога на игорный бизнес имелись недоработки. Например, получалось так, что место

ведения предпринимательской деятельности и место регистрации объекта налогообложения представляли собой разные территориально не совпадавшие места, потому что в соответствии с нормами ранее действовавшей редакции НК РФ налогоплательщику нужно было по месту своей регистрации как налогоплательщика ставить на учет каждый объект налогообложения в налоговой инспекции. Налогоплательщики использовали такую возможность, регистрируя свою деятельность в субъектах РФ, в которых действовали минимальные ставки, таким образом, было возможно на основе норм налогового законодательства путем легального налогового планирования проводить налоговую оптимизацию. На данный момент этот пробел ликвидирован, место регистрации привязано к месту установки объекта налогообложения [2, с. 128-129].

Условия работы игорного бизнеса в России имеют свои особенности. В данной сфере нет возможности для участия малого и среднего бизнеса, так как ФЗ № 244 устанавливаются требования к стоимости чистых активов: в течение всего периода осуществления деятельности по организации и проведению азартных игр они не могут быть менее 600 миллионов рублей. Также, если сравнивать с другими видами предпринимательской деятельности, игорный бизнес облагается самыми большими налогами. Все это вместе с не самыми удачными решениями по размещению игорных зон накладывает ограничения на развитие такой важной и потенциально прибыльной сферы.

Норма, устанавливающая порядок предоставления налоговой декларации по налогу на игорный бизнес, имеет исключение. В обычном порядке налоговая декларация предоставляется налогоплательщиком до 20 числа следующего месяца после завершения налогового периода по месту регистрации объектов налогообложения. Но есть крупнейшие плательщики налога, которые представляют в налоговый орган декларации по месту учета в качестве таких налогоплательщиков, а не по месту регистрации объектов обложения.

Существуют отличия в исчислении налога на игорный бизнес, возникающие в зависимости от регистрации объекта налогообложения:

- 1) Сумма налога исчисляется по полной ставке, установленной для данного объекта, если его регистрация проведена до 15 числа налогового периода включительно;
- 2) Сумма налога исчисляется от половины ставки, которая установлена по соответствующему виду объекта налогообложения, если его регистрация проведена после 15 числа налогового периода.

Судебным органам приходится разрешать споры, порождаемые особенностями, вытекающими из положений Налогового кодекса. В частности, Арбитражным судом Восточно-Сибирского округа обращается

внимание на то, что момент исчисления налога на игорный бизнес не наступает с даты представления заявления о регистрации объекта налогообложения и не прекращается подобным образом. Суд указывает, что объект налогообложения - это реализация товаров, работ, услуг, прибыль, имущество и другое, с чем по законодательству возникает налоговая обязанность.

Разбирательства из-за излишне уплаченной суммы налога и требований ее вернуть составляют большую часть судебной практики, связанной со спорами о налогах на игорный бизнес. В одних случаях суды не удовлетворяют иски, когда сроки исковой давности пропущены, в других случаях, когда сроки исковой давности в норме, решение принимается в пользу плательщика [2, с. 130-131].

Повсеместный запрет на азартные игры в Российской Федерации был установлен с 1 июля 2009 года, только в пределах четырех специальных зон стало возможным их проведение с того момента (в 2016 году было принято решение о ликвидации первой специальной зоны в Краснодарском крае). Хотя игорный бизнес и производил заметный вклад в бюджет страны, последствия его функционирования наносили ущерб обществу. Мелкие игорные заведения провоцировали зависимость и разорение большого числа небогатых людей. Для наведения порядка и были созданы игорные зоны. С подписанием 23 июля 2014 года закона Президентом РФ Владимиром Путиным организация игорного бизнеса стала возможной также в Крыму и Сочи (на тот момент вторая игорная зона в Краснодарском крае) [3].

Об аннулировании разрешений на осуществление деятельности по организации и проведению азартных игр в первой игорной зоне «Азов-Сити», работавшей в Краснодарском крае, Департаментом имущественных отношений Краснодарского края были опубликованы официальные уведомления, и с 31 декабря 2018 года она прекратила свою деятельность.

Таким образом, игорный бизнес в полной мере может функционировать в следующих зонах: «Золотой берег» (Закон Республики Крым от 03.12.2014 N 21-ЗРК/2014), «Сибирская монета» (Закон Алтайского края от 12.11.2003 N 55-ЗС), «Красная поляна» (Закон Краснодарского края от 20.10.2003 N 611-КЗ), «Приморье» (Закон Приморского края от 06.11.2003 N 75-КЗ), «Янтарная» (Закон Калининградской области от 29.11.2004 N 459).

Вне игорных зон деятельность по организации и проведению азартных игр может быть организована в тотализаторах, букмекерских конторах, их пунктах приема ставок [7]. Тотализаторы и конторы могут осуществлять работу вне игорных зон, но на основании лицензии, которая действует бессрочно (на основании ст. 14, ч. 4 ст. 5 Федерального закона от 29.12.2006 № 244-ФЗ, Постановления Правительства РФ от 17.07.2007

№ 451). Их функционирование строится по сетевому принципу, т.е. игорное заведение обладает головным офисом (процессинговый центр) и обособленными подразделениями (пункты приема ставок). Лицензирование проводит Федеральная налоговая служба [9].

Принимая во внимание специфику игорного бизнеса и те проблемы, которые могут порождаться из-за отсутствия контроля за ним, можно сказать, что эта деятельность требует строгого и постоянного государственного контроля. Одновременно для преобразования данной сферы в более привлекательную с точки зрения желания вести дело необходимо задуматься о создании условий, когда организациям станет выгодно выходить из тени и заниматься бизнесом на законных основаниях, ведь благодаря этому государство не только сможет точнее реагировать и учитывать изменения в игорном бизнесе, но и получит источники доходов, которые будут значительными для бюджетов конкретных регионов. В литературе сфера игорного бизнеса многими авторами характеризуется как перспективная, для решения проблемных вопросов ими предлагается ужесточение законодательства, расширение числа проверок игорных заведений контролирующими органами, лицензирование, развитие специальных игорных зон, искоренение нелегальных игорных заведений, в том числе нелегальных установок объектов налогообложения.

В целом, как пишет газета «Ведомости», изначально участие в игорных зонах было рискованным, отдача от зон и развитие территорий оказались не такими, как ожидалось, а оборот подпольного рынка оценивался в начале 2019 г. даже больше, чем оборот всего рынка до введения запрета на игорный бизнес, к тому же перенесение деятельности в интернет увеличило рентабельность, поскольку аудитория расширилась и не нужно платить налоги.

Рентабельность игорного бизнеса в двухтысячные годы, по оценкам, была выше, чем у нефтяного и металлургического. Оборот игорного рынка в 2005 г. аналитиками оценивался почти в 6 млрд. долларов. За счет налогов на данную деятельность в 2006 г. поступления в бюджеты разных уровней составили 31,1 млрд. руб., а в 2010 г., когда был первый полный год запрета игорного бизнеса и функционировали только специальные зоны, в бюджеты поступило лишь 65,8 млн. руб. Доходы бюджета за январь - октябрь 2018 г. от игорного бизнеса были равны 1,6 млрд. руб. [5].

Таким образом, в истории современной России законодательство, регулирующее игорный бизнес, претерпевало множество изменений, если сначала действовали одни нормы, то позже они были дополнены или заменены положениями, учитывающими специфику развития страны, в результате чего игорный бизнес был ограничен и в полной мере может действовать только в специальных зонах. Вместе с тем менялись и объекты налогообложения, размеры ставок, сам налог из федерального ведения

перешел к регионам. Можно также сказать, что игорный бизнес способен приносить в бюджет страны большие доходы, следует также учитывать опыт развития территорий посредством игорных зон, было ли оно оправданным в конкретных условиях.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. N 244-ФЗ "О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // <https://base.garant.ru> (Дата обращения: 07.03.2020)*

2. *Цареградская Ю.К. Налог на игорный бизнес: особенности правового регулирования в России. - Вестник Университета имени О.Е. Кутафина, 9/2018. - С.125-131. [Электронный ресурс] // <https://cyberleninka.ru> (Дата обращения: 07.03.2020)*

3. *Игорные зоны в России [Электронный ресурс] // <https://ria.ru> (Дата обращения: 07.03.2020)*

4. *Огородникова Е.П. Налоги – основной источник доходной части бюджета государства // Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности сборник научных трудов IV Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО "Самарская государственная сельскохозяйственная академия". 2017 Издательство: Самарская государственная сельскохозяйственная академия (Кинель). 2017. С. 140-144.*

5. *Огородникова Е.П. Налоговый и бухгалтерский учет основных средств в современных условиях // Аудиторские ведомости. 2018. № 2. С. 35-41.*

6. *Порядок исчисления и уплаты налога на игорный бизнес [Электронный ресурс] // <https://www.nalog.ru> (Дата обращения: 07.03.2020)*

7. *Почему российские игорные зоны так и не заработали за 10 лет [Электронный ресурс] // <https://www.vedomosti.ru> (Дата обращения: 07.03.2020)*

8. *Справочная информация: «Ставки налога на игорный бизнес в субъектах Российской Федерации» (по состоянию на 01.03.2020) [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 28.02.2020)*

9. *Ставка на черное: игорная зона «Азов-Сити» официально прекратила работу [Электронный ресурс] // <https://kuban.rbc.ru> (Дата обращения: 07.03.2020)*

УДК 364.35

Пенсионный фонд Российской Федерации: состояние и проблемы

*Е.Д. Валеева, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова*

Аннотация/ В Российской Федерации в период с 1990 по 2000 годы, вследствие перехода на рыночную экономику, происходили глобальные процессы по реформированию всех сфер экономики, в том числе и сферы финансов. В качестве улучшения финансовой политики, упрощения

финансирования наиболее важных экономически-социальных программ, была выдвинута инициатива по созданию внебюджетных целевых фондов, в состав которых входило и создание Пенсионного фонда. В данной статье рассматривается состояние Пенсионного фонда в настоящее время, среднесрочная перспектива на 2019-2021 год, поднята проблема нехватки средств бюджета фонда.

Ключевые слова: Российская Федерация, Оренбургская область, внебюджетные целевые фонды, Пенсионный фонд, бюджет.

Abstract. In the Russian Federation in the period from 1990 to 2000, due to the transition to a market economy, there were global processes to reform all spheres of the economy, including the sphere of Finance. In order to improve the financial policy, simplify the financing of the most important economic and social programs, an initiative was put forward to create extra-budgetary trust funds, which included the creation of a Pension Fund. This article discusses the current state of the Pension Fund, the medium-term Outlook for 2019-2021, raised the problem of budget deficit Fund.

Keywords: Russian Federation, extra-budgetary trust funds, Pension Fund, budget.

На данный момент, на территории государства сформированы и действуют Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования Российской Федерации. С 2019 по 2021 годы формирование бюджетов данных фондов реализуется в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации и нормативно-правовыми актами о конкретных видах обязательного социального страхования.

Актуальность данной статьи заключается в мониторинге состояния важнейшего элемента социальной сферы – Пенсионного фонда Российской Федерации, на федеральном и местном уровне. Изучения их прогнозного состояния, информации об изменениях и нововведениях.

Пенсионный фонд Российской Федерации (далее – ПФР) – фонд, выступающий одним из ведущих социальных институтов страны и важнейшей федеральной системой, которая оказывает различные услуги в сфере социального обеспечения. Фонд насчитывает около 2500 подразделений и более 100.000 специалистов, находящихся по всей стране, обеспечивающих работу пенсионной системы на всех уровнях власти. В каждом субъекте Российской Федерации представлено:

- Главное отделение ПФР;
- Центры по выплате пенсий;
- Центры по обработке информации;
- Клиентские службы.

Пенсионная система берет свое начало 20 ноября 1990 года, когда был принят Федеральный закон «О государственных пенсиях в Российской Федерации» №304-ФЗ (на данный момент закон не действует, был заменен на Федеральный закон "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации" от 15.12.2001 № 166-ФЗ) [3].

Данный закон дал начало формированию в России новой внебюджетной пенсионной системы. Пенсионный фонд РФ современного вида был основан 22 декабря 1990 года. Впервые в стране была создана самостоятельная внебюджетная система финансирования социальных выплат и формирования источников пенсионных капиталов. В течение 1991-1992 годов отделения Пенсионного фонда были созданы во всех субъектах Федерации. На данный момент развитие фонда не закончено и активно продолжается внедрение новых программ, открытие новых подразделений в районах, где это необходимо. Правительством РФ ежегодно предлагаются меры для повышения уровня жизни пенсионеров и обеспечения устойчивой системы страхования, а также составляется прогноз на среднесрочную перспективу развития Пенсионного фонда (на 3 года) (табл. 1). [4]

Таблица 1 – Основные характеристики бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации на среднесрочную перспективу 2019-2021 г.

| Показатель | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|--------|--------|--------|
| Доходы, млрд.р. | 8568,6 | 8948,9 | 9245,8 |
| Межбюджетные трансферты, млрд. р. в т.ч.: | 3322,4 | 3417,0 | 3312,2 |
| Из федерального бюджета, млрд.р. | 3319,2 | 3413,6 | 3308,6 |
| Трансферт на обязательное пенсионное страхование (вкл. в Федеральный бюджет), млрд.р. | 1052,1 | 1100,5 | 939,9 |
| Из бюджетов субъектов, млрд.р. | 3,2 | 3,4 | 3,6 |
| Собственные доходы, млрд. р. | 5246,2 | 5531,9 | 5933,6 |
| Расходы, млрд. р. | 8568,6 | 8948,9 | 9245,8 |
| Дефицит/профицит, млрд. р. | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

Рассчитаем к таблице 1 дополнительные параметры и проанализируем их для выявления состояния Пенсионного фонда на 2020-2021 гг. (табл. 2).

Доходы бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации вырастут на 380,3 млрд. рублей в 2020 году по сравнению с 2019 годом и составят 8948,9 млрд. рублей. С 2020 года также будет наблюдаться рост на 296,3 млрд. рублей, и составит 9245,8 млрд.р. Однако темп изменения показывает о незначительном снижении оборотов поступления средств.

Страховые взносы, поступающие на обязательное пенсионное страхование в 2019 - 2021 годах, опираются на тарифы страховых взносов, равные 22% и 10% тарифа с сумм тех выплат, что превысили максимальную величину базы начисления страховых взносов.

Межбюджетные трансферты имеют колебания. Так, к 2020 году они вырастут на 94,6 млрд.р., однако к 2021 году снизятся на 104,8 млрд. рублей. Темп изменения демонстрирует снижение.

Таблица 2 – Основные прогнозные характеристики бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации на 2019-2021 года

| Показатель | 2019 | 2020 | 2021 | Абсолютное отклонение, млрд. руб. | | Темп роста, % | |
|---|--------|--------|--------|-----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | | | | 2020г. к 2019г. | 2021г. к 2020г. | 2020г. к 2019г. | 2021г. к 2020г. |
| Доходы, млрд.р. | 8568,6 | 8948,9 | 9245,8 | 380,3 | 296,9 | 104,44 | 103,32 |
| Межбюджетные трансферты, млрд. р. в т.ч.: | | | | | | | |
| Из федерального бюджета, млрд.р. | 3319,2 | 3413,6 | 3308,6 | 94,4 | -105 | 102,84 | 96,92 |
| Трансферт на обязательное пенсионное страхование (вкл. в Федеральный бюджет), млрд.р. | 1052,1 | 1100,5 | 939,9 | 48,4 | -160,6 | 104,60 | 85,41 |
| Из бюджетов субъектов, млрд.р. | 3,2 | 3,4 | 3,6 | 0,2 | 0,2 | 106,25 | 105,88 |
| Собственные доходы, млрд. р. | 5246,2 | 5531,9 | 5933,6 | 285,7 | 401,7 | 105,45 | 107,26 |
| Расходы, млрд. р. | 8568,6 | 8948,9 | 9245,8 | 380,3 | 296,9 | 104,44 | 103,32 |
| Дефицит/профицит, млрд. р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - |

Темпы роста расходов равны темпам роста доходов, а это значит, что политика расходования денежных средств определена верно. Однако не стоит забывать, что данные расчеты являются прогнозными и подвержены изменениям. Также при определении расходов бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации учитываются данные о численности получателей соответствующих пенсий, а также с учетом подходов по индексации страховой пенсии и фиксированной выплаты к ней. Объем расходов бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации определены с учетом норм проекта Федерального закона "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий" от 03.10.2018 № 350-ФЗ.

Особенное внимание привлекается к межбюджетным трансфертам из Федерального бюджета. По прогнозу в 2020 году они составят 3413,6 млрд. руб., а в 2021 году 3308,6 млрд. руб. Наблюдается в 2020 году рост

на 94,4 млрд. руб., а в 2021 году – снижение на 105 млрд. руб. На протяжении длительного времени отмечается проблема недостатка средств, трансфертов из Федерального бюджета. Несмотря на общий положительный прогноз, мы снова отмечаем нежелательное сокращение трансфертов к 2021 году. Множество факторов влияет на данную ситуацию, зависящее как от фонда оплаты труда, так и от незаинтересованного дальнейшем пенсионном обеспечении населения.

Для решения данной проблемы, согласимся с множеством авторов научных работ и рекомендуем обратить внимание на Указ президента Российской Федерации от 07.05.2018 №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [1], в котором поставлены четкие задачи, касаясь состояния доходности населения и повышаемой продолжительности жизни. Данную проблему действительно возможно решить, выполнив вышеуказанные задачи, совместными усилиями населения Российской Федерации, государственных органов, внебюджетных фондов, не исключая Пенсионный фонд РФ, общественными и образовательными организациями, средствами массовой информации.

Рассмотрев состояние и проблемы Пенсионного фонда Российской Федерации, обратимся к деятельности Пенсионного Фонда Оренбургской области (табл.3).

Таблица 3 – Основные показатели Пенсионного фонда РФ по Оренбургской области [7]

| Показатель | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | Абсолютное отклонение | |
|---|---------|---------|---------|-----------------------|------------------|
| | | | | 2017 г. к 2016 г. | 2018 г. к 2017г. |
| Численность пенсионеров, состоящих на учете, чел. | 613,4 | 615,3 | 618,1 | 1,9 | 2,8 |
| Средний размер назначенных пенсий, руб. | 10975,5 | 11333,6 | 12251,3 | 358,1 | 917,7 |
| Поступления страховых взносов от организаций, млн. руб. | 32960,4 | 33994,5 | 36123,8 | 1034,1 | 2129,3 |
| Расходование средств на финансирование пособий, млн. руб. | 79932,3 | 86608,8 | 94733,1 | 6676,5 | 8124,3 |

Отделения Пенсионного фонда оказывают свои услуги в 11 субъектах Оренбургской области: непосредственно в городе Оренбурге, Новотроицке, Саракташе, Новосергиевке, Сорочинске, Сакмаре, Орске, Бузулуке, Бугуруслане и в городе Гай. В настоящее время основным направлением развития ПФР является внедрение автоматизации,

сокращение временных затрат населения за счет множества нововведений в области цифровизации.

Так, за 2018 год во всех отделениях Пенсионного фонда Российской Федерации усовершенствована электронная очередь, актуализирован электронный документооборот, учтены и исправлены недочеты работы с официальным сайтом Государственных услуг и многое другое. Соответственно, прогрессирующие нововведения сопровождаются созданием новой документации. Также было введено новое программное обеспечение по подготовке отчетных документов «Spu_ogb», касаемо услуг фонда.

Численность пенсионеров отмечается положительной динамикой, на 1,9 человек в 2017 году и на 2,8 человек в 2018 году. Конечно же, одним из направлений деятельности Фонда является обслуживание пенсионеров, объяснение всех нововведения. Одновременно с ростом численности пенсионеров, растет и размер начисленных пенсий на 358 рублей и на 917,7 рублей в 2017 и 2018 годах. Данный факт способствует повышению уровня благосостояния людей пенсионного и предпенсионного возраста и стабильной работе Пенсионного фонда [8]. Также этот факт подтверждает постоянное увеличение поступлений страховых взносов и расходование средств на финансирование пособий.

Таким образом, Пенсионный фонд РФ и его территориальные подразделения развиваются стабильно, прогнозируется рост в динамике соответствующих показателей. В ходе анализа данных выявлена существенная проблема, прогнозируемая до 2021 года - нежелательное сокращение трансфертов из Федерального бюджета РФ в бюджет ПФ РФ.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Мантурова Т.А. Правовой статус государственных внебюджетных фондов // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2016. – №1 – С.23
2. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/> (дата обращения 17.03.2020)
3. Основные показатели пенсионного обеспечения. Оренбургский сайт статистики [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://orenstat.gks.ru/storage/mediabank/Основные> (дата обращения: 26.03.2020)
4. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.pfrf.ru/about/isp_dir/history/ (дата обращения 17.03.2020)
5. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/view-pdf/11246/84473> (дата обращения 10.03.2020)

6. Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий" от 03.10.2018 № 350-ФЗ [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308156/ (Дата обращения 07.03.2020)

7. Федеральный закон "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации" от 15.12.2001 № 166-ФЗ [Электронный ресурс] - Режим доступа :http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34419/ (Дата обращения 17.03.2020)

8. Золотова Л.В., Портнова Л.В. Анализ структуры доходов населения России / В сборнике: Труды Седьмой научной конференции с международным участием "Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования" (пленарное заседание). 2017. С. 29-31.

УДК 343.72

Профилактика и пресечение мошенничества в финансовой сфере: анализ и показатели эффективности

*Э.Н. Ефимова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Мошенничество как вид экономического преступления присутствует во всех сферах экономики и общества в целом, а в частности в финансовой сфере. Для своевременного выявления и пресечения мошенничества необходимо изучить причинный комплекс, способствующий его появлению. В статье проведен анализ уровня мошеннических действий за период 2017-2019 гг., дана его оценка, выявлены причины, способствующие повышению мошенничества, и предложены меры по профилактике и пресечению мошенничества.

Ключевые слова: мошенничество, причины мошенничества, меры профилактики и пресечения.

Abstract. Fraud as a form of economic crime is present in all areas of the economy and society as a whole, and in particular in the financial sphere. For the timely detection and suppression of fraud, it is necessary to study the causal complex that contributes to its occurrence. The article analyzes the level of fraudulent activities for the period 2017-2019, gives its assessment, identifies the reasons that contribute to increased fraud and suggests measures to prevent and combat fraud.

Keywords: Fraud, causes of fraud, preventive measures and preventive measures

Кризисные периоды развития любого общества сопровождаются ростом преступлений в различных сферах. Предупреждение данных

явлений возможно только путем тщательного выявления, анализа и устранения причин их возникновения. Рассмотрим применение совокупности указанных мер на примере мошенничества в финансовой сфере. Следует отметить, что меры профилактики и пресечения мошенничества в финансовой сфере всецело применимы к подобным мерам мошенничества, совершаемым в других сферах жизни общества.

В условиях экономических перемен, происходящих в последнее время, растет и количество совершаемых мошеннических действий бытовой и профессиональной направленности. К примеру, данные Генпрокуратуры о состоянии преступности в России за 11 месяцев 2017 года свидетельствуют о том, что число преступлений, совершенных в форме мошенничества, составляло 204 870 преступлений, что на 6,8 % больше аналогичного периода прошлого года [2]. По официальным статистическим данным МВД РФ в январе - ноябре 2018 года зарегистрировано 197,4 тыс. преступлений мошенничества. В первой половине 2019 года количество зарегистрированных дел по составу мошенничество (статья 159 УК) возросло до 6613 - почти в восемь раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В первой половине 2019 года в производстве находилось 157297 уголовных дел по статьям о мошенничестве. Из них зарегистрировано в первом полугодии 105 681 дело (рост на 5,4% по сравнению с прошлым годом)[4]. В сравнении с предыдущими годами рост мошенничества стремительно увеличивается, что обусловлено развитием экономической системы страны, путем внедрения новых финансовых инструментов и технических средств, которыми и пользуются мошенники для совершенствования финансовых махинаций, с целью получения выгоды. Причем рост мошенничества сопровождается и постоянным изменением способов совершения мошенничества, адаптируемых к новым условиям, что вызывает определенные трудности в работе правоохранительных органов по выявлению и расследованию данного преступления.

Залог эффективного противодействия мошенничеству кроется в правильности использования уголовно-правовых мер воздействия, а также анализа криминологических причин и условий совершения мошенничества как преступного явления.

Следует отметить, что уголовно-правовые меры воздействия, а также меры предупреждения преступности имеют свою самостоятельную область применения, хотя носят и взаимосвязанный характер.

Для определения значимости и особенностей применения вышеназванных мер подробнее рассмотрим их характеристики.

Уголовно правовые меры в основном реализуются через цели наказания и носят в большей степени пресекательный характер, так как реализуются при вынесении наказания и криминализации деяния.

Вектор уголовно-правового воздействия в большей степени носит исправительный характер, так как применяется после совершения мошенничества и в меньшей степени носит профилактический характер.

Что касается криминализации новых мошеннических деяний, то она определяется оценкой общественной опасности совершаемых деяний. Примером тому является введение новых составов мошенничества в Уголовный кодекс Российской Федерации таких как: мошенничество в сфере кредитования (ст.159.1 УК РФ), мошенничество при получении выплат (ст.159.2 УК РФ), мошенничество с использованием электронных средств платежа (ст.159.3 УК РФ), мошенничество в сфере страхования (ст.159.5 УК РФ), мошенничество в сфере компьютерной информации (ст.159.6 УК РФ).

Название диспозиций новых видов мошенничества свидетельствует, что они явились результатом развития научного технического прогресса (НТП).

Данное обстоятельство доказывает, что побочным явлением НТП является и появление новых преступлений либо ухищренных способов совершения уже существующих.

Анализ диспозиций мошенничества, закрепленных ст.ст.159.1-159.2 УК РФ, ст.ст.159.4 -159.6 УК РФ указывает на то, что они не являются совершенно новыми видами мошенничества, а представляют собой разновидность мошенничества, предусмотренного ст.159 УК РФ и охватываются такими способами мошенничества как обман и злоупотребление доверием [1, с. 12]. Само закрепление специальных видов мошенничества носит неоднозначный характер. Так, потенциальными потерпевшими был положительно воспринят факт закрепления таких видов мошенничества. Однако, с позиции реализации целей наказания мало что изменилось, так как фактически возникли не новые виды мошенничества, а были закреплены в самостоятельные составы разновидности способов мошенничества, также охватываемых ст. 159 УК РФ, т.е. возникли специальные составы мошенничества. Существование большого количества специальных составов является объективной причиной возникновения ошибочных квалификаций, так как недостаточно четко сформулированы границы смежных составов, мошенничества и преступлений в сфере экономической деятельности.

Таким образом, уголовно-правовые меры воздействия не охватывают весь спектр мер предупреждения преступного мошенничества, а являются составной частью правовых мер борьбы.

Меры предупреждения мошенничества всецело соответствуют общим правилам профилактики преступлений, изучаемых криминологией.

Профилактические меры борьбы с мошенничеством определяются исходя из анализа причин и условий совершения мошенничества на данном этапе развития общества.

На причины преступности оказывают влияние следующие факторы: социально-экономические, социально-политические и социально-психологические факторы [3, с. 36]. Причины негативных тенденций в совершении мошеннических действий, прежде всего, связаны с социально-экономическими факторами. К ним относятся рост фактической безработицы и низкая оплата труда, что ведет к снижению уровня жизни населения и его имущественному расслоению. Имущественное расслоение влечет за собой желание части общества не располагающей достаточными средствами, но разделяющей цели богатой жизни, улучшать свое финансовое состояние нелегальными способами. А для представителей высших социальных слоев уже не существует пропасти между целями и средствами, что объясняется моделью поведения человека при появлении избыточного продукта, т.е., представители данной части общества, имея всё, хотят иметь еще больше. Недостаточный контроль в экономической сфере также сформировал в сознании граждан убеждение о вседозволенности совершения различного рода экономических махинаций и новых возможностях личного обогащения.

К социально-политическим факторам, влияющим на рост мошенничества, относятся политические процессы, связанные с перераспределением собственности, формами и методами приватизации. То есть появился слой населения, который сумел воспользоваться определенными недостатками приватизации и посредством этого обогатиться. Имущество, считавшееся общенародным, оказалось во владении относительно ограниченного круга частных лиц. Безусловно, это вызвало у большинства граждан разочарование, неудовлетворенность, неприятие сложившегося положения, стремление к более справедливому перераспределению имущества.

К социально-психологическим факторам относится негативное влияние на личность со стороны окружения, под которым понимается такое воздействие на личность, при котором наиболее ценным в жизни признается материальный достаток. Если раньше труд представлял ту ценность, на которую следовало ориентироваться, то в настоящее время при девизе социума что «все продается и все покупается» личное материальное благополучие волнует больше всего, независимо от способов его достижения.

Характеризуя ряд условий, детерминирующих мошенничество, в первую очередь необходимо выделить такое значимое условие как виктимность потерпевших, под которой в криминологии понимается способность при определенных обстоятельствах стать жертвой

преступника [5, с. 6]. Такая склонность обуславливается корыстолюбием и правовой неграмотностью самих потерпевших, которая заключается в незнании действующих законов и неумении ориентироваться в официальных документах.

Особое распространение в настоящее время получило финансовое мошенничество. Финансовые мошенники умело используют такие психологические характеристики жертвы как стремление к быстрому и легкому получению денежных средств, чрезмерную доверчивость, склонность к азарту и авантюризму, легкомыслие. Обладая специальными знаниями, мошенники выстраивают преступные схемы на основе изощренных финансовых комбинаций, современных технологий бизнеса, креативного использования рыночных механизмов. Сложность выявления преступлений на финансовом рынке также можно отнести к условиям, способствующим совершению финансовых махинаций. Сложный характер финансовых и бухгалтерских задач ведет к повышению спроса на финансовые навыки специалистов по выявлению и расследованию мошеннических действий. Специфическая ментальность, низкий уровень финансовой грамотности и толерантное отношение к финансовым злоупотреблениям также является благоприятным условием для совершения мошеннических действий.

Полагаем, что в условиях современной экономической и политической системы следует ожидать дальнейшего роста финансового мошенничества. Недостаточная адаптация уголовного законодательства к изменяющимся видам мошенничества, несвоевременная криминализация новых способов совершения мошеннических действий порождает безнаказанность преступников, формирует мотивацию для совершенствования преступной деятельности, что в совокупности способствует увеличению масштаба преступлений.

Таким образом, профилактические меры предупреждения совершения преступлений носят сложный характер и являются необходимыми и полезным для общества, так как, устраняя причины и условия совершения преступлений, они существенно влияют на снижение количества совершения последних.

Показателем же эффективности уголовно-правовых мер воздействия при мошенничестве является уровень рецидивной преступности по данным преступлениям. Отсутствие реальных показателей снижения количества фактов совершения повторного мошенничества исключает эффективность уголовно-правовых норм.

Подводя итог сказанному, следует отметить, что уголовно-правовые меры воздействия, а также предупредительные (профилактические) меры по предупреждению мошенничества носят комплексный и взаимозависимый характер. Комплексные меры пресечения и

профилактики мошенничества к тому же должны носить своевременный и достаточный характер. На наш взгляд, наиболее важными профилактическими мерами совершения мошенничества является обеспечение трудовой занятости населения, достойная оплата трудовой деятельности и соответствующее социально-психологическое воздействие на сознание граждан, выраженное в виде повышения уровня правовой культуры, а также надлежащий контроль со стороны государства за целевым расходованием денежных средств, фактическая реализация неотвратимости наказания, полное возмещение имущественного ущерба.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Антонян Ю.М. Преступность, криминология и общество // Вестник Нижегородской академии МВД России, 2019. №1(45). С.77-83;
2. Официальный сайт Генеральной прокуратуры Российской Федерации/ Ежемесячный сборник о состоянии преступности в России за январь - декабрь 2017 года. Режим доступа: <http://crimestat.ru/analytics> (дата обращения 06.12.2019)
3. Мацкевич И.М. Философия борьбы с преступностью // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). 2017. №7. С.10-18.
4. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации / Статистика и аналитика / Состояние преступности. Режим доступа: <https://xn--b1aew.xn--plai/Deljatelnost/statistics> (дата обращения 06.12.2019)
5. Прокументов Л.М., Шеслер А.В. Криминология. Общая часть: Учебник. – Томск, 2007. 230 с.

УДК 336.221

Налоги как основной источник формирования федерального бюджета

*А.Г. Джафарова, Г.М. Загребина, студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье проводится анализ динамики и структуры доходов федерального бюджета РФ. Подробно рассмотрена динамика и структура налоговых доходов федерального бюджета. Проведён прогноз налоговых доходов федерального бюджета РФ на 2019-2021 гг.

Ключевые слова: федеральный бюджет, налоги, структура доходов, динамика доходов.

Abstract. The article analyzes the dynamics and structure of revenues of the federal budget of the Russian Federation. The dynamics and structure of tax revenues of the federal budget are examined in more detail. The forecast of tax revenues of the federal budget of the Russian Federation for 2019-2021 is carried out.

Keywords: federal budget, taxes, income structure, income dynamics.

Важным процессом в условиях рыночной экономики является процесс поступления налогов и сборов. Именно они составляют основную часть доходов в федеральный бюджет. Это можно проследить, рассмотрев структуру доходов федерального бюджета за 2008-2018 гг. (рис. 1).

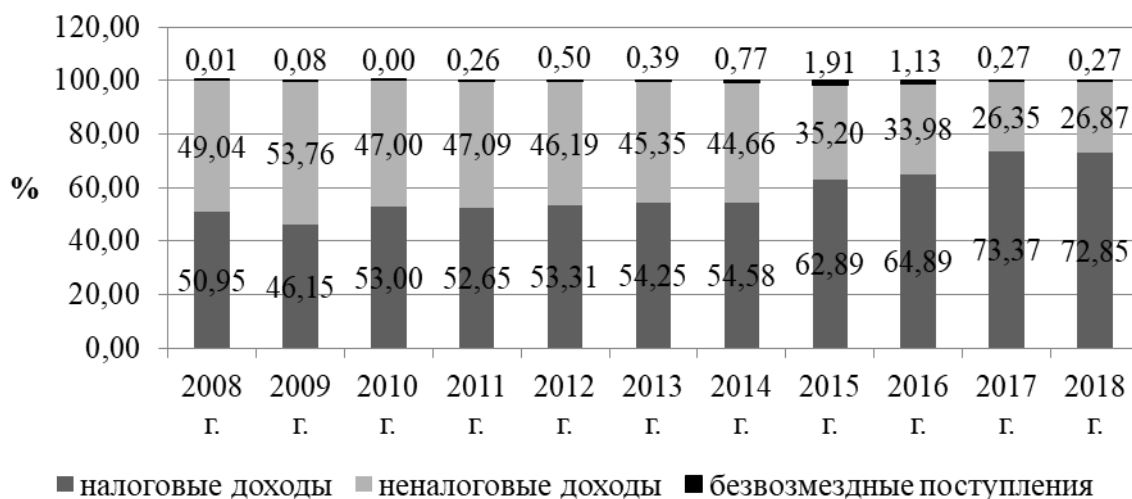


Рисунок 1 – Структура доходов Федерального бюджета РФ за 2008– 2018 гг. [6]

Наибольшую часть доходов ФБ РФ в 2008-2018 гг. составляли поступления, полученные путём сбора налогов, исключение составил 2009 г., в котором наибольшую долю составляли неналоговые доходы. Немного меньше в анализируемом периоде в структуре доходов ФБ РФ была доля неналоговых доходов бюджета. Наименьшую долю доходов ФБ РФ в 2008 -2018 гг. составляли безвозмездные поступления. Следует также отметить, что с каждым годом доля налоговых поступлений в структуре доходов государственного бюджета увеличивается, а неналоговых – снижается. Доля безвозмездных поступлений остается примерно на одном уровне и не превышает двух процентов, увеличиваясь в период с 2008 г. по 2015 г., и сокращаясь с 2015 г. по 2018 г.

По данным таблицы 1, можно сказать, что в динамике налоговых доходов федерального бюджета в течение 2008 – 2018 гг. наблюдался разрозненный характер изменений, как темпов роста, так и абсолютных приростов налоговых доходов государственного бюджета (значения абсолютный приростов изменялось от -1339,16 млрд. р. до +3101,7млрд. р., а значения темпов роста от 71,66 % до 135,97 %), что затрудняет определение типа динамики налоговых доходов федерального бюджета.

Таблица 1 – Динамика налоговых доходов федерального бюджета за 2008-2018 гг.

| Годы | Налоговые доходы, млрд. р. | Абсолютное изменение расходов по годам, млрд. р. | Темп изменения по годам (цепной), в процентах |
|------|----------------------------|--|---|
| 2008 | 4725,89 | - | - |
| 2009 | 3386,72 | -1339,16 | 71,66 |
| 2010 | 4401,93 | 1015,21 | 129,98 |
| 2011 | 5985,16 | 1583,23 | 135,97 |
| 2012 | 6853,22 | 868,06 | 114,50 |
| 2013 | 7063,81 | 210,59 | 103,07 |
| 2014 | 7912,02 | 848,21 | 112,01 |
| 2015 | 8590,56 | 678,54 | 108,58 |
| 2016 | 8734,20 | 143,64 | 101,67 |
| 2017 | 11071,00 | 2336,80 | 126,75 |
| 2018 | 14172,7 | 3101,70 | 128,02 |

Проанализировав структуру налоговых доходов ФБ РФ за 2008 и 2018 гг. можно отметить, что основную часть налоговых доходов государственного бюджета составляли 4 налога: НДС, НДСИ, акцизы и налоги на прибыль организации. По сравнению с 2008г. в 2018г. произошли значительные изменения в поступлении НДСИ, доля которого увеличилась с 33,95% до 42,76% (на 8,81%) и налога на прибыль организаций, процентное соотношение которого сократилось с 16,11% до 7,02% (на 9, 09%). Доля НДС сократилась на 2,67%, акцизы выросли на 3,35% [8].

Рассмотрев динамику налоговых доходов федерального бюджета в 2008 и 2018 гг. наблюдается рост поступлений налогов на прибыль организаций, что непосредственно связано с увеличением налога на прибыль организаций и норматива зачислений в ФБ доходов от налога на прибыль организации.

Аналогичная динамика наблюдалась и по поступлениям НДСИ. Рост НДСИ связан с увеличением с 1 января 2017 года базовой ставки НДСИ в отношении нефти с 857 рублей до 919 рублей за 1 тонну добытой нефти. В 2018 г. по сравнению с 2008 г. увеличились поступления всех налоговых доходов государственного бюджета за исключением акцизов, поступления которых сократились на 3,11 %.

Влияние кризисных явлений в экономике посредством введения в определенный период санкций вызывает необходимость проведения процедуры прогнозирования для того, чтобы установить объем налоговых поступлений в последующие 3 года.

По результатам проведенного исследования, для построения трендовой модели выбрано полиномиальное уравнение, так как коэффициент детерминации является наибольшим (рис. 2).



Рисунок 2 – График наиболее подходящей линии тренда (полиномиальная)

Проинтерпретировав параметры полиномиального тренда можно отметить, что уровень налоговых доходов в период 2008-2018 гг. возрастал ускоренно, со средним ускорением 154,1 млрд.руб. в год, среднее снижение налоговых поступлений за весь период составил 40,63 млрд. руб. в год, среднее значение налоговых поступлений на середину периода - 4235,6 млрд. руб.

Налоговые доходы государственного бюджета в 2019-2021 гг. согласно составленному прогнозу должны составить 14843,26 млрд. р., 16728,89 млрд. р. и 18768,61 млрд. р. соответственно (рис. 3).

При сопоставлении значений налоговых поступлений государственного бюджета в 2019-2021 гг., представленных в законе о федеральном бюджете в 2019 г. и предполагаемый промежуток времени на 2020 и 2021 гг., а также прогнозные значения, можно сказать, что данные значения отличаются друг от друга. В законе о федеральном бюджете на 2019 год и 2020 г. налоговые поступления были установлены в большем размере, чем полученные прогнозные значения на 13,56 % и 4,68 % соответственно, а на 2021 г. в меньшем размере на 1,3 %.

Исследовав структуру и динамику государственного бюджета, можно прийти к выводу, что налоговые поступления в 2008 – 2018 гг. являются основным источником доходов государственного бюджета. На протяжении анализируемого периода наблюдался рост налоговых доходов федерального бюджета (за исключением 2008 – 2009 г.), основную часть которых составляли поступления НДС, значительны были также поступления НДС.

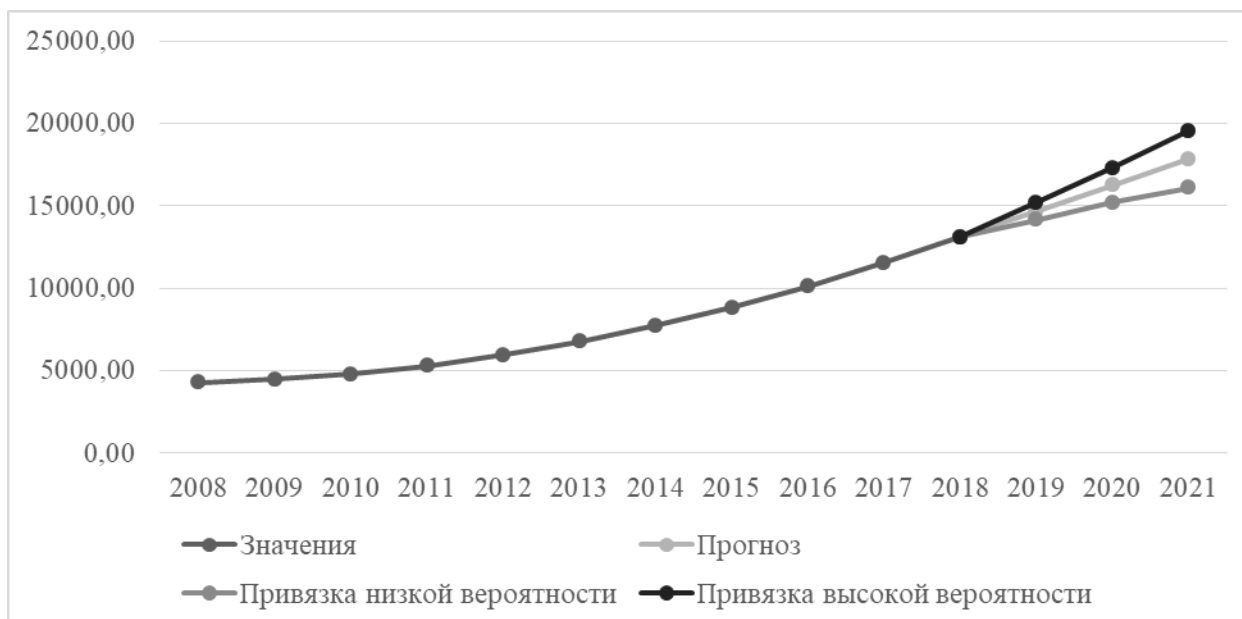


Рисунок 3 - Прогнозные значения налоговых доходов федерального бюджета на 2019-2021 гг.

Составление прогноза налоговых доходов федерального бюджета с использованием статистических методов возможно, но более верным является применение бюджетных методов, учитывающих изменения налогового законодательства, экономической ситуации и других факторов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аминова, А. Доходы федерального бюджета России // Вестник Башкирского ГАУ. – 2016. – С. 1 - 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2016/pdf/28593.pdf>
2. Бюджет для граждан: к Федеральному закону о Федеральном бюджете РФ на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов. – Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=126379-byudzhet_dlya_grazhdan_k_federalnomu_zakonu_o_federalnom_byudzhete_na_2019_god_i_na_planovyi_period_2020_i_2021_godov
3. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов». – Официальный сайт Счетной палаты РФ. – Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/28584/>
4. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов». – Официальный сайт Счетной палаты РФ. – Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/31622/>
5. О проекте федерального бюджета на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов. – Официальный сайт Совета Федерации Федерального собрания РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://council.gov.ru/media/files/bo3Y04VQpwNU9aLAhCQXRNiUvfE5iih9.pdf>

6. *Отчеты об исполнении Федерального бюджета за 2016 – 2018 гг. – Официальный сайт Казначейства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/federalnyj-byudzhnet/>*

7. *Прудникова, А.Г. Налоги как основной источник доходов бюджета всех уровней бюджетной системы / А.Г. Прудникова // Вектор экономики. - 2016. - № 6 (6). - С. 1 - 10.*

8. *Золотова Л.В., Портнова Л.В. Статистический анализ состояния и развития розничной торговли в России в условиях макроэкономической нестабильности // Заметки ученого. 2016. № 3 (9). С. 41-46.*

УДК 368.031

Обязательное медицинское страхование: состояние и направления развития

*Д.А.Ильина, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова, Россия*

Аннотация: Фонд обязательного медицинского страхования, как другие внебюджетные фонды, активно претерпевает изменения. В данной статье рассмотрено состояние Федерального фонда обязательного медицинского страхования в динамике за 2016-2018 года. Сравнили расходы территориальных фондов обязательного медицинского страхования по Приволжскому федеральному округу за 2018 год, в котором Оренбургская область занимала 7 место. Каждый территориальный фонд обязательного медицинского страхования осуществляет свой вклад в обеспечение комфортного и качественного медицинского обслуживания каждого застрахованного человека, поэтому в данной статье подробнее изучили основные показатели территориального фонда обязательного медицинского страхования Оренбургской области в динамике за 2016-2018 года, выявили состояние фонда и направления развития.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, фонды, медицинская помощь, территориальные фонды обязательного медицинского страхования, Оренбургская область.

Abstract. The compulsory health insurance Fund, like other extra-budgetary funds, is actively undergoing changes. This article considers the state of the Federal compulsory health insurance Fund in the dynamics for 2016-2018. We compared the expenditures of the territorial funds of compulsory medical insurance in the Volga Federal district for 2018, in which the Orenburg region ranked 7th. Each territorial Fund of compulsory medical insurance contributes to the provision of comfortable and high-quality medical care for each insured person, so in this article we studied in detail the main indicators of

the territorial Fund of compulsory medical insurance of the Orenburg region in the dynamics for 2016-2018, identified the state of the Fund and the direction of development.

Keywords: Compulsory medical insurance, funds, medical care, territorial funds of compulsory medical insurance, Orenburg region.

В Российской Федерации за обязательное медицинское страхование несет ответственность Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования (далее - ОМС), основываясь на Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании» от 29.11.2010 №326-ФЗ. Он имеет развитую структуру в каждом регионе страны – представительства территориальных фондов ОМС. Федеральный фонд ОМС является самостоятельным государственным некоммерческим финансово-кредитным учреждением [1].

Актуальность данной статьи заключается в том, что Фонд обязательного медицинского страхования, как другие внебюджетные фонды, активно претерпевает изменения. Как один из важнейших социальных институтов государства, Фонд обязательного медицинского страхования, развиваясь, оказывает большое влияние на благосостояние жителей Российской Федерации.

Рассмотрим подробнее, состояние Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2018 год, по сравнению предшествующими годами (табл. 1) [2].

Таблица 1 – Основные показатели Федерального фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации

| Показатель | 2016 | 2017 | 2018 | Абсолютное изменение, млн.р. | | Темпы роста, % | |
|---|---------|---------|---------|------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | | | | 2017г. к 2016г. | 2018г. к 2017г. | 2017г. к 2016г. | 2018г. к 2017г. |
| Поступления, в т.ч., млн. р.: | 1657620 | 1737164 | 1895924 | 79544 | 158760 | 104,80 | 109,14 |
| Межбюджетный трансферт бюджету Федерального фонда ОМС, млн.р. | 25441 | 27385 | 32194 | 1944 | 4809 | 107,64 | 117,56 |
| Расходы, в т.ч., млн. р.: | 1590151 | 1654990 | 1988542 | 64839 | 333552 | 104,08 | 120,15 |
| Субвенции бюджетам территориальных фондов ОМС, млн. р. | 1458573 | 1537215 | 1870360 | 78642 | 333145 | 105,39 | 121,67 |

В 2018 году по сравнению с 2017 годом поступления, нацеленные на выполнение государственных программ и оказания бесплатной медицинской помощи населению страны, выросли на 158 760 млн. рублей. По сравнению с 2017 годом поступления выросли на 79 126 млн. рублей, что сигнализирует о положительном состоянии Федерального фонда ОМС и об эффективной реализации государственных программ. Фонд – это некоммерческое учреждение, и поэтому поступления не считаются доходами. Поступления формируются за счет налогов, сборов и межбюджетных трансфертов. Изучив статистику и литературу прошлых лет о состоянии Федерального фонда ОМС, мы приходим к выводу, что межбюджетные трансферты имеют наибольшую значимость для Фонда и малейшее изменение в сторону уменьшения, например, вследствие кризисных явлений в стране, сразу же отражается на благосостоянии населения. По состоянию на 2016, 2017 и 2018 годы трансферты демонстрируют четкий рост из года в год – 25441 млн. р., 27385 млн. р., 32194 млн.р., соответственно. Наилучшее состояние во внебюджетном фонде достигается, когда доходы равны расходам. В 2016 и 2017 году данное равновесие было примерно соблюдено (поступления незначительно превышали расходы), и темпы роста поступлений и расходов были равны. В 2018 году ситуация обстоит так, что расходы превышают поступления на 174792 млн. рублей, по темпу роста также идет опережение на 11%. Данное положение, связано с тем, что территориальным фондам ОМС требуется больше поступлений из Федерального фонда ОМС, в связи с увеличивающимся объемом оказанной медицинской помощи. Так, в 2017 году по сравнению с 2016 годом, расходы на территориальные фонды ОМС выросли на 78642 млн. рублей, а в 2018 году – на 333145 млн. рублей.

Для рассмотрения полноценной картины бесплатного медицинского обслуживания населения, обратимся к территориальному фонду ОМС Оренбургской области (табл. 2., рис.1).

Расходы фондов напрямую связаны с количеством застрахованных лиц. Оренбургская область, исходя из рисунка 1, занимает 7 место из фондов ОМС Приволжского федерального округа по количеству застрахованных лиц на 2018 год. Наибольшее количество зарегистрировано в Республике Башкортостан – 4 038 355 человек, наименьше – в Республике Марий-Эл 682 216 человек. Каждый территориальный фонд ОМС осуществляет свой вклад в обеспечение комфортного и качественного медицинского обслуживания каждого застрахованного человека [3].

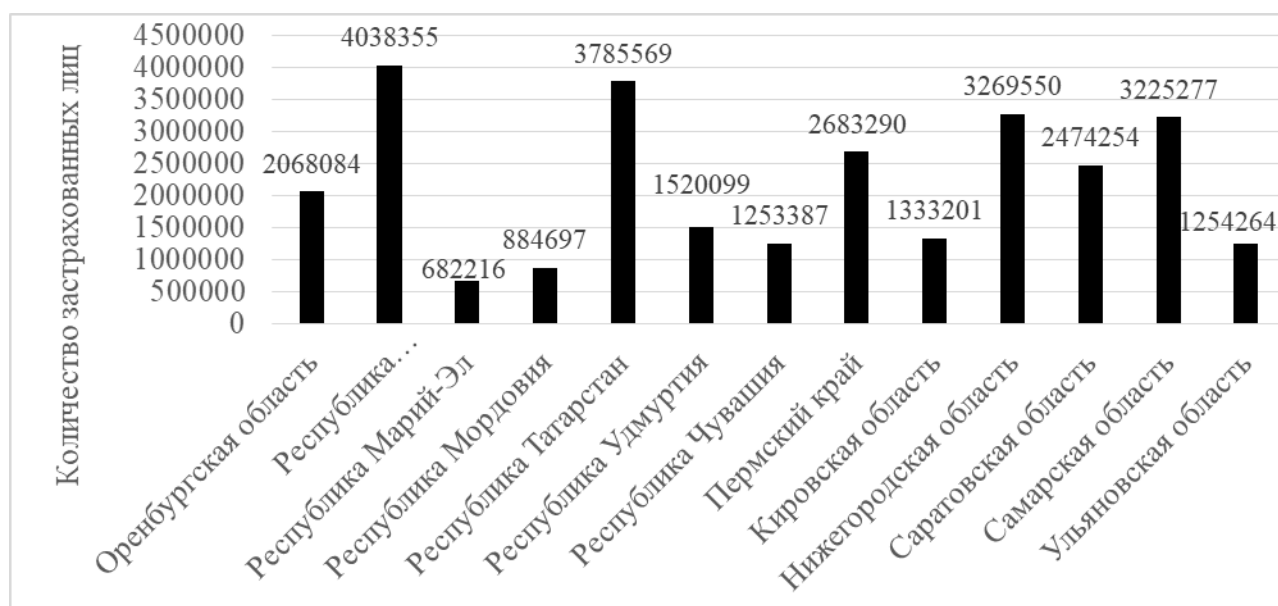


Рисунок 1 – Территориальные фонды обязательного медицинского страхования Приволжского федерального округа 2018 г.

Таблица 2 – Основные показатели территориального фонда обязательного медицинского страхования Оренбургской области [4]

| Показатель | 2016 | 2017 | 2018 | Абсолютное изменение, млн.р. | | Темпы роста, % | |
|--|----------|----------|----------|------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | | | | 2017г. к 2016г. | 2018г. к 2017г. | 2017г. к 2016г. | 2018г. к 2017г. |
| Поступления, в т.ч.: | 19660,5 | 20718 | 25011,3 | 1057,5 | 4293,3 | 105,38 | 120,72 |
| Межбюджетный трансферт из бюджета Федерального фонда ОМС РФ, млн. р. | 19336,1 | 20208,1 | 24374,1 | 872 | 4166 | 104,51 | 120,62 |
| Трансферт из территориальных фондов ОМС других субъектов РФ, млн.р. | 324,4 | 509,9 | 637,2 | 185,5 | 127,3 | 157,18 | 124,97 |
| Количество застрахованных лиц, чел. | 2089935 | 2077983 | 2068084 | -11952 | -9899 | 99,43 | 99,52 |
| Объем оказанной медицинской помощи, руб. | 108816,6 | 103759,2 | 104701,5 | -5057,4 | 942,3 | 95,35 | 100,91 |
| Количество обращений застрахованных лиц, тыс. посещений | 30482 | 34536 | 37554 | 4054 | 3018 | 113,30 | 108,74 |

В Фонд ОМС Оренбургской области всего поступлений в 2016 году было 19660,5 млн.р., в 2017 году – 20718 млн.р., а в 2018 году – 25011,3 млн.р. Темпы роста к 2018 году выросли в 1,2 раза. Межбюджетные трансферты из Федерального бюджета выросли в 2017 году, по сравнению с 2016 годом на 872 млн. рублей, а в 2018 году – на 4166 млн. рублей. Трансферты из других территориальных фондов также имеют тенденцию к

росту. Данная ситуация положительно влияет на развитие качества оказываемых медицинских услуг Оренбургской области. К сожалению, количество застрахованных лиц уменьшается с каждым годом и темпы роста уменьшения только растут. Предположительно, это связано с уменьшением рождаемости в регионе. Вследствие многих факторов, растет количество обращений застрахованных лиц в медицинские учреждения и, соответственно, растет объем оказанной медицинской помощи.

Исходя из данной ситуации по Оренбургской области, Правительством Оренбургской области создается Постановление «О стратегии развития Оренбургской области до 2020 года и на период до 2030 года» от 20.08.2010 №551- ПП. В нем учитываются все факторы, влияющие на благосостояние и развитие населения Оренбургской области. В данной стратегии, одним из пунктов уделяется внимание оснащенности населения фармацевтическими препаратами, и использованию услуг в медицинских учреждениях и другому, через стабильную работу территориального фонда ОМС Оренбургской области. Основным направлением развития, в целом, указана «реализация комплексных инвестиционных планов и софинансирование из бюджетов всех уровней» [5].

Также, представители фонда ОМС Оренбургской области участвуют во множестве информационных встреч с другими областями.

Так, на деловой встрече территориальных фондов ОМС Приволжского федерального округа были вынесены на обсуждение многие актуальные вопросы сферы медицинского обслуживания и увеличения их качества. Одним из направлений, касаясь работы фондов, выбрано информационное. То есть при постоянном содействии со СМИ, нужно делать работу фондов более открытой. Следующие и наиболее важное направление развития - это высокотехнологичная медицинская помощь. Идея данной помощи была взята из опыта системы ОМС Республики Мордовия, где уже показаны высокие результаты эффективности использования. В Оренбургской области данная помощь только начинает осуществляться.

Таким образом, по состоянию на 2018 год система обязательного медицинского страхования показывает стабильность работы и неснижающуюся эффективность. На уровне Федерального фонда ОМС к 2018 году выросли расходы, на уровне территориального фонда ОМС Оренбургской области – снизилось количество застрахованных лиц. В других показателях отмечается относительная стабильность.

Основными направлениями развития в фонде Оренбургской области выбраны: инвестиционная, информационная и внедрения высокотехнологичной медицинской помощи.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 № 326-ФЗ
2. Официальный сайт Федерального фонда обязательного медицинского страхования РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ffoms.ru/system-oms/about-fund/fund-activities/finansovo-ekonomicheskaya-deyatelnost/> (Дата обращения: 04.03.2020)
3. Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Статистика: теория статистики и экономическая статистика. - Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2015. -176 с.
4. Официальный сайт Территориального фонда обязательного медицинского страхования Оренбургской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.orenfoms.ru/about/statistics/pokazateli-deyatelnosti-tfoms/index.php> (Дата обращения: 04.03.2020)
5. Постановление Правительства Оренбургской области «О стратегии развития Оренбургской области до 2020 года и на период до 2030 года» от 20.08.2010 №551-ПП [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/952013291> (Дата обращения: 04.03.2020)

УДК 336.647.2

Оценка стоимости денег во времени: теоретические и практические аспекты

*А.О. Лазаренко, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены методы расчёта стоимости денег во времени, определены причина создания данного инструментария, а также представлены практические инструменты сохранения и преумножения капитала организации с помощью банковского депозита и вложение в «голубые фишки».

Ключевые слова: оценка денег во времени, дисконтирование, компаундинг, «голубые фишки», нераспределённая прибыль.

Abstract. The article discusses methods of calculating the value of money over time, identifies the reason for the creation of this toolkit, and presents practical tools for maintaining and increasing the capital of an organization using a bank deposit and investing in blue chips.

Keywords: valuation of money over time, discounting, compounding, blue chips, retained earnings.

На сегодняшний день, в условиях нестабильности мировой финансовой системы и всей международной экономики, руководители компаний разных уровней ищут надежные объекты для вложения

денежных средств накопленных в виде нераспределённой прибыли компании. В случае если организации будут просто хранить денежные средства на своих счетах с минимальными процентами, за счет инфляции и разниц в курсе валют, а также за счет влияния других макроэкономических факторов, появится риск потери стоимости этих денежных средств. Это связано с тем, что стоимость денег во времени меняется.

Экономистами разработана концепция, отражающая стоимость денег во времени, а также методики расчета настоящей и будущей стоимости денег, по средствам компаундинга (наращения по простым и сложным процентам) и дисконтирования.

Концепцию стоимости денежных средств во времени играет важнейшую роль в реальной работе при вычислении и выборе наиболее выгодных объектов для инвестиций. При расчете методик данной концепции обязательно учитывается фактор времени, влияющий на изменение стоимости начальных вложение и конечного получаемого результата, в виде будущей прибыли.

При планировании долгосрочных вложений денежных средств, руководство компании совместно с финансовым управляющим принимает решение на основе выгодных условий, которые тесно связаны с понятиями будущей и настоящей стоимости денег.

Первостепенно рассматривается будущая стоимость денег, при её расчете, указывает точную сумму, которая будет получена в результате инвестиций в тот или иной объект, с учетом процентов, установленных договором. Фактически происходит процесс наращения суммы процентов к первоначальному вложенному капиталу. Данная операция носит название компаундинг.

По мнению экономистов, настоящая стоимость денег представляет собой сумму будущих денежных средств, приведенной с учетом определенной ставки процента к настоящему периоду времени. Определение настоящей стоимости денег характеризует процесс дисконтирования их стоимости. По сути, это процесс обратный компаундингу, который осуществляется с помощью вычета из будущей стоимости суммы наращенного процента. Данные расчёты позволяют определить первоначальную сумму вложенных средств, а произведя разницу между будущей стоимостью и настоящей стоимостью, получим разницу в виде прибыли организации за счет инвестирования свободных денежных потоков.

Сегодня банковский и финансовые рынки активно развиваются, что дает возможность для использования различных форм и инструментов преумножения капитала. Операции по компаундингу и дисконтированию могут проводиться в форме простых и сложных процентов.

Простой процент представляет собой сумму дохода, начисляемого к основной сумме денежного капитала в каждом интервале общего периода его использования, по которой дальнейшие ее перерасчеты не осуществляются. Начисление простого процента применяется, как правило, при краткосрочных финансовых операциях. Метод расчёта:

$$I = P * n * i \quad (1)$$

где, I - сумма, полученная на основе установленного процента;

P - сумма первоначальных вложение;

N - временной период, за который происходит начисление процента;

i - процентная ставка, установленная договором.

Сложный процент представляет собой более сложную схему работы. Сумма дохода, которая начисляется в каждом интервале общего периода (ежемесячно, ежеквартально, ежегодно) его использования, которая не выплачивается, а присоединяется к основной сумме денежного интервала и в последующем платежном интервале сама приносит доход. Начисление сложного процента применяется, как правило, при долгосрочных финансовых операциях (инвестировании, кредитовании и т.п.). Таким образом, это даёт возможность более выгодного и прибыльного вложения денежных средств, но ограничивает по минимальным срокам и объёмам извлечения денег со счёта.

При расчете будущей суммы вклада (стоимости денежных средств) в процессе его наращивания по сложным процентам используется следующая формула:

$$S_c = P * (1 + i)^n \quad (2)$$

где S_c - будущая стоимость вложенных средств, после процесса компаундинга;

P - сумма первоначальных вложение;

N - временной период, за который происходит начисление процента;

i - процентная ставка, установленная договором.

Как правило, финансовые учреждения устанавливают ставку процента на год, однако, начислять их могут и раньше - день, месяц, квартал, полугодие. Тогда ставка сложных процентов, за каждый период года, будет равняться i/m где m - число начислений процентов в год.

Согласно данному методу начисления, расчёты будут выглядеть следующим образом:

$$S_t = S_0 / (1 + i/m)^{tm} \quad (3)$$

где, S_0 - первоначальная сумма вложений

i - процентная ставка, установленная договором;

t - срок, в конце которого размер вложений изменится;

m - число начислений процентов в год.

При сохранении процентной ставки, но одновременном увеличении количества периодов, за которые начисляются сложные проценты, происходит значительное увеличение суммы находящейся на депозите.

Крупные финансовые компании и банки в своих финансовых расчетах используют сложные проценты и определяют эффективную ставку, данная ставка является номинальным значением, которое дает возможность получить аналогичный результат, что и при начислении процентов несколько раз в год. Такой эффект обеспечивается за счёт равенства множителей наращивания первоначальных сумм и периодов.

Номинальная процентная ставка будет ниже эффективной ставки. Это заметно по следующим расчетам:

$$(1 + i_{эф})t = (1 + im/m)^*mt \quad (4)$$

где, $i_{эф}$ — эффективная ставка

Отсюда эффективная ставка составит:

$$i_{эф} = (1 + im/m)^*mt - 1 \quad (5)$$

При финансовых расчётах учитывается инфляция. Так как при инфляционных процессах, сумма на депозите в банке, с помощью компаундинга, получит увеличение капитала, но за счет инфляции потеряет реальную стоимость. Для удобства расчётов наращенной суммы используют следующий алгоритм:

$$S_{инф} = S_0 * (1 + im/m)^*t / (1 + h)^*t \quad (6)$$

где, $S_{инф}$ - наращенная сумма с учетом инфляции;

S_0 - первоначальная сумма вложений;

im - годовая номинальная банковская ставка, применяемая m раз в году;

h - ожидаемый месячный темп инфляции;

t - количество месяцев.

Зачастую операции по начислению имеют много разовый характер и представляют собой целый поток платежей. Такие финансовый операции вызывают закономерную необходимость определить сумму начисленную в виде процентов или же наоборот, найти первоначальную сумму вложенных средств, как всей суммы, так и отдельных платежей. Для данных видов операций разработан ряд специализированных алгоритмов расчётов и математических моделей.

Расчеты суммы процента могут осуществляться как в начале, так и в конце каждого интервала общего периода времени. В соответствии с этим, методы начисления процента разделяют на предварительный и последующий.

С практической точки зрения, существуют несколько вариантов инвестирования свободных денежных средств компании: предоставление кредитов, процент по которым будет ниже банковского; инвестирование

денег в ценные бумаги; помещение денежных средств на банковские депозиты.

Многие управляющие, с целью получения большего дохода инвестируют средства на фондовом рынке. Принимая решение о покупке конкретной акции, они руководствуются тем, что они получают больший доход, но и с большими рисками. Для того чтобы определить какую прибыль принесёт владение акцией, рассчитываются несколько типов доходности:

1) Дивидендная доходность - это отношение размера дивиденда к рыночной цене акции и рассчитывается по формуле:

$$r = \frac{d}{p} * 100\% \quad (7)$$

где, d - размер дивиденда за год; p - рыночная цена акции.

С помощью данной методики, специализированные статистические алгоритмы составляют список самых высоко дивидендных акций, как правило это акции «первого эшелона», то есть самых крупных и стабильных компаний, с большими объемами внутридневных торгов.

Следующая методика позволяет определить доходность акции за счёт изменения её курса – рыночная доходность.

Рассчитывается по формуле:

$$r = \frac{P_1 - P_0}{P_0} * 100\% \quad (8)$$

где, P₁ - цена продажи акции; P₀ - цена покупки акции.

Также, специалистами рассчитывается текущая доходность акции, полная доходность, она рассчитывается из отношения суммы из дивидендов и роста курсовой стоимости к цене покупки:

$$r = \frac{D + (P_1 - P_0)}{P_0} * 100\% \quad (9)$$

где, D – дивиденды; P₁ – цена продажи акции; P₀ - цена покупки акции.

Данные методы расчётов будущих доходов активно используются специалистами, работающими по фундаментальному анализу. Однако, на сегодняшний день, на финансовом рынке, будущую рыночную стоимость акций можно спрогнозировать и с помощью технического анализа. Технический анализ - это метод анализа рынка, который был разработан и внедрён Чарльзом Доу. Суть данного анализа заключается в том, что с помощью графических фигур уровней (трендовая линия, горизонтальная поддержка/сопротивление), можно очень точно прогнозировать цену акции в будущем.

На рисунке 1 отмечена трендовая линия, она указывает на восходящий тренд курса акции, технически аналитик и управляющие, которые пользуются данным методом анализа фондового рынка, прочертив горизонтальный уровень, отмеченный на значении 183 руб. за 1 акцию, купив на просадке - уровень 138 руб. за 1 акцию получили бы

прибыль в 45 рублей на 1 акцию или 32,6% за 4 календарных месяца. Данная операция сопряжена с большим риском, но доход по ней превышает банковские проценты и выплаты по купонам облигаций, что делает данный метод оценки вложений одним из наиболее эффективных в финансовой индустрии.



Рисунок 1 – Котировки акции «Сбербанк», руб.

Также увеличить свой капитал можно и на долговом рынке, с помощью операций с облигациями. Облигация, как и акция, способна приносить стабильный доход без расчёта на изменение котировок. Выплаты, которые осуществляются по купленной облигации, называются купонами, по ним рассчитывается купонный доход:

$$\text{Купонный доход} = \frac{\text{размер купона} \cdot \frac{365}{\text{длительность купона}}}{\text{номинал}} = \frac{\text{годовой купон}}{\text{номинал}} \quad (10)$$

Чем выше надёжность эмитента и ставка купона, тем выше привлекательность облигации.

Также рассчитывается простая доходность к погашению, она учитывает и купонную доходность, и изменение котировок цену погашения:

$$\text{Простая доходность} = \frac{\text{номинал} - \text{рыночная цена} + (\text{все будущие купоны} - \text{НКД})}{\text{рыночная цена}} * \frac{365}{\text{дней до погашения}} \quad (11)$$

Однако вложения в финансовые инструменты не являются единственной возможностью для преумножения капитала, такую возможность, также, предоставляет рынок недвижимости.

При инвестировании денежных средств в недвижимое имущество, тоже, используется метод дисконтирования. Разработанные ставки дисконтирования позволяют оценить будущий доход от вложений. Дисконтирование даёт понять инвестору целесообразность и рентабельность вложений сразу, на этапе планирования проекта.

Ниже приведена таблица 1, которая отражает значение ставок дисконтирования для различных направлений инвестирования.

Таблица 1 - Ставка дисконтирования для различных направлений инвестирования

| Инвестиции в недвижимость | Ставка дисконтирования, % |
|---------------------------------------|------------------------------|
| Высококачественные торговые проекты | 11-13 |
| Городские и областные торговые центры | 12-15 |
| Высококачественные офисные проекты | 12-14 |
| Офисные проекты класса В и С | 15-20 |
| Складской проект | 12-15 |
| Жилая недвижимость | 7-10 |

Для детального расчета инвестиций в недвижимость используется внутренняя норма доходности (IRR) – величина дохода в процентах, при которой величина полученного дохода равна произведенным затратам. При проведении процесса дисконтирования согласно, показателю IRR, настоящая стоимость возврата капитала будет равна первоначальным вложениям.

В общем виде формулы для расчета показателей выглядят следующим образом

$$NPV = \sum_{i=1}^N \frac{NCF_i}{(1+r)^i} - Inv \quad (12)$$

где, NPV - текущая стоимость; NCF_i - чистый денежный поток i-го периода; r - ставка дисконтирования; i - номер периода.

Показатель NPV показывает, способен ли проект генерировать достаточно средств, чтобы покрыть все связанные с ним расходы.

В своей практической деятельности, финансовый менеджмент компании проводит тщательный сравнительный и расчётный анализ будущей доходности рассматриваемого инструмента. Депозиты могут использоваться юридическими лицами с целью размещения временно свободных денежных средств.

На сегодняшний день, российские банки разработали программы и срочные депозиты. Это подразумевает, что юридические лица поместят свои свободные средства на определённый срок, который будет указан в договоре. Условия договора и типа депозита обговариваются заранее, так например, клиент имеет право выбрать депозит из двух видов: отзывной или безотзывной. Это зависит от того, какими ресурсами обладает компания, какие у неё горизонты планирования, а также сам размер депозита. Некоторые финансовые менеджеры, учитывая возможные риски и потребности организации, делят капитал на разные депозиты, с разными условиями, что позволяет иметь резерв в случае срочных расходов, а также получать процентные выплаты на вторую часть капитала.

Сама по себе, процедура является простой операцией по открытию счёта в банке, причём организация имеет право иметь депозит в любом банке, а не только в том, в котором у неё имеется РКО.

Для того чтобы выявить примерную реальную доходность банковских депозитов для юридических лиц, был проведён анализ ставок по депозитам для юридических лиц в нескольких крупных российских банках.

Таблица 2 – Средние ставки по депозитам для юридических лиц за 5 лет

| Ставки по депозитам для юридических лиц | |
|--|----------|
| Банк | % |
| Альфа Банк | 4,95 |
| МСП Банк | 4,25 |
| Газпромбанк | 5,6 |
| ВТБ | 4,7 |

Рассчитано по официальным данным банков

Средняя ставка составила 4,87% годовых. Безусловно, стоит отметить, что размещение юридическими лицами средств на депозитах является одним из важнейших источников получения капиталов, поэтому они создают комфортные условия и возможности для размещения от 1 дня и поставке процента от 1,27%-8%, что при длительных сроках обращения может дать хороший доход. Дополнительные условия всегда обговариваются при заключении договора, выбирается конкретный период и процент: простой или сложный.

Однако финансовые менеджеры, ввиду их профессионализма прибегают не только к стандартным и безрисковым инструментам инвестирования, но и используют возможности для более крупного и более рискованного преумножения капитала.

Таблица 3 – ТОП-5 «голубых фишек» на ММВБ

| Компания | Цена акции на конец 2014 года | Цена акции на конец 2019 года | Доходность за 5 лет (без учета дивидендов), % | % |
|-----------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--|----------|
| Сбербанк | 54 | 254,7 | 370 | 4,9 |
| «Газпром» | 130 | 256,4 | 97 | 4,3 |
| МТС | 169 | 319,9 | 89 | 5,6 |
| «АЛРОСА» | 63 | 84,3 | 34 | 4,7 |
| НОВАТЭК | 341 | 1204 | 253 | 4,8 |

Рассчитано по данным инвестиционного портала: investing.com

Для примера необходимо взять данные котировок 5 крупнейших компаний России, акции которых котируются на ММВБ и входящих в состав «голубых фишек» - так называют акции крупнейших, высоконадёжных компаний, с большим объёмом внутридневных торгов,

стабильными показателями доходности и высокими оценками рейтинговых компаний (Standard & Poor's, Moody's, Fitch Ratings).

По данным таблицы 3, можно определить, что средняя доходность за 5 лет по данным акциям равна 168,67%, что значительно превышает максимальный банковский процент по депозиту за те же 5 лет, на которые компания размещает свои средства. Однако акции, являются более рискованным и спекулятивным инструментом, поэтому зачастую финансовый менеджмент крупных компаний выбирает наиболее стабильно растущие акции надёжных эмитентов. В реальной практике, происходит баланс вложений, при наличии крупных свободных средств, небольшой процент вкладывается в рискованные ценные бумаги, остальное распределяется между надёжными облигациями (ОФЗ) и банковскими депозитами. Также руководство компаний зачастую покупают корпоративные облигации. Они дают возможность получать текущий доход в виде купонов, а также рост котировок. Также компании, активно пользуются инструментами кредитования своих сотрудников. Крупные российские IT- компании, предоставляют своим сотрудникам кредиты под более низкие ставки, нежели банки, под 2-3% годовых, с более лояльными условиями. Данный инструмент надежен и стабилен в доходности, так как заёмщики являются сотрудниками компании и получают стабильную заработную плату от самой организации, наоборот, такие инструменты мотивируют руководство масштабировать и развивать свою бизнес, ведь с помощью этого появляется мультипликативный эффект - рост выручки и чистой прибыли, рост заработных плат сотрудников, что снижает риски дефолта по кредитам и позволяет компании генерировать дополнительный свободный капитал для инвестирования. Всё это позволяет получать стабильную доходность, без крупной потери финансовой выгоды и надёжно защищает свободные денежные средства компании.

Таким образом, проанализировав теоретические и практические основы оценки денежных средств во времени, а также инструментов, которые используются для сохранения и приумножения капитала компании можно отметить, что данные методики являются важнейшим инструментарием финансового менеджмента компании. Депозиты и инвестиции, а также кредиты другим организациям в денежной форме, даёт возможность компании получать нецелевые доходы, а также сохранять капитал в условиях инфляции и негативных изменениях макроэкономических параметров.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Аблеева А.М. Методические аспекты инвестиционной и Инновационной стратегии развития предприятия // Социальная политика и социологи. – 2010. - № 8. – С. 406-416.*

2. *Альфа Банк: сайт.* – URL: <https://alfabank.ru/> (дата обращения: 30.03.2020). – Данные: электронные
3. *Аткинсон Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Юнг М.С. Управленческий учёт.* – СПб.: ООО «Диалектика», 2019. – С. 486–487. – 880 с.
4. *ВТБ Банк: сайт.* – URL: <https://www.vtb.ru/> (дата обращения: 30.03.2020). – Данные: электронные
5. *Дриго М.Ф. Методология оценки экономической эффективности инвестиционных решений // Менеджмент в России и за рубежом.* – 2008. - № 1. – С. 18-24.
6. *Котировки акции «Сбербанк», инвестиционный портал: сайт.* – URL: https://ru.investing.com/equities/sberbank_rts (дата обращения: 30.03.2020). – Данные: электронные
7. *Резников А.В. Общая проблематика инвестиционной деятельности кредитных организаций // Деньги и кредит.* – 2010. - № 1. – С. 54-59.
8. *Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Поляка Г.Б.. - М.: Юнити, 2017. - 384 с.*
9. *Шеховцова Ю.А. К вопросу о совершенствовании методологии дисконтирования денежных потоков// менеджмент в России и за рубежом.* –2011. - № 3. – С. 12-18.

УДК 336.7

Бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации: состояние и проблемы

*Николенко В. А., студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия*

Аннотация: В данной статье уделяется внимание одному из важнейших государственных институтов - Пенсионному фонду Российской Федерации, где рассматриваются состояние и проблемы его функционирования. Средствами Пенсионного фонда обеспечивается выплата различного рода пенсий и социальных пособий людям, которые в силу определенных ситуаций, не способны к самообеспечению. Именно этим обуславливается социальная важность изучаемого фонда

Ключевые слова: Пенсионный Фонд РФ, доходы бюджета ПФР, расходы бюджета ПФР, дефицит бюджета ПФР, пенсионная реформа

Abstract: This article focuses on one of the most important state institutions - the Pension Fund of the Russian Federation, where the state and problems of its functioning are considered. The pension fund provides for the payment of various kinds of pensions and social benefits to people who, due to certain situations, are not capable of self-sufficiency. This is what determines the social importance of the fund under study

Keywords: Pension Fund of the Russian Federation, budget revenues PFR, budget expenditures PFR, budget deficit PFR, pension reform

Все свои социально значимые функции ПФР выполняет за счет использования денежных средств, имеющихся в бюджете организации. В связи с этим процедуры его формирования и расходования являются наиболее важной частью работы фонда. Проанализируем эти показатели более подробно.

Состав и структура доходов бюджета ПФР за 2016-2018 гг. показана в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика доходов бюджета ПФР за 2016-2018 гг.

| Доходы | 2016 г. | | 2017 г. | | 2018 г. | |
|---------------------------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|
| | млрд. руб. | % | млрд. руб. | % | млрд. руб. | % |
| Величина доходов (всего) | 7625,25 | 100,00 | 8260,08 | 100,00 | 8333,29 | 100,00 |
| Межбюджетные | | | | | | |
| -из федерального бюджета: | 3352,16 | 43,96 | 3677,13 | 44,52 | 3345,85 | 40,15 |
| -из бюджетов субъектов РФ | 3,14 | 0,04 | 3,26 | 0,04 | 3,32 | 0,04 |
| Страховые взносы | 4131,5 | 54,18 | 4481,9 | 54,26 | 4877,4 | 58,53 |
| Пенсионные накопления | 131,2 | 1,72 | 80,09 | 0,97 | 84,52 | 1,01 |
| Иные доходы | 7,25 | 0,10 | 17,7 | 0,21 | 22,2 | 0,27 |

Рассчитано по источнику [5]

По данным таблице 1 видно, что рост показателей с 7625,25 млрд. руб. в 2016г. до 8333,29 млрд. руб. в 2018 г.

На рисунке 1 представлена структура доходов ПФР по фактическим данным в период с 2016 по 2018 годы, согласно который, мы делаем вывод, что Фонд имеет два основных источника дохода:

- страховые взносы;
- средства федерального бюджета.

Большая часть пенсионных накоплений представлена доходами от размещения денежных средств управляющей компанией ПФР и от инвестирования [4].

Более 40 % всех доходов ПФР составляют межбюджетные трансферты из федерального бюджета: их доля составляла 43,96 %, 44,52 % и 40,15 % соответственно по годам.

Проанализируем расходы бюджета ПФР. Обобщенная информация о прогнозной динамике представлена в таблице 2.

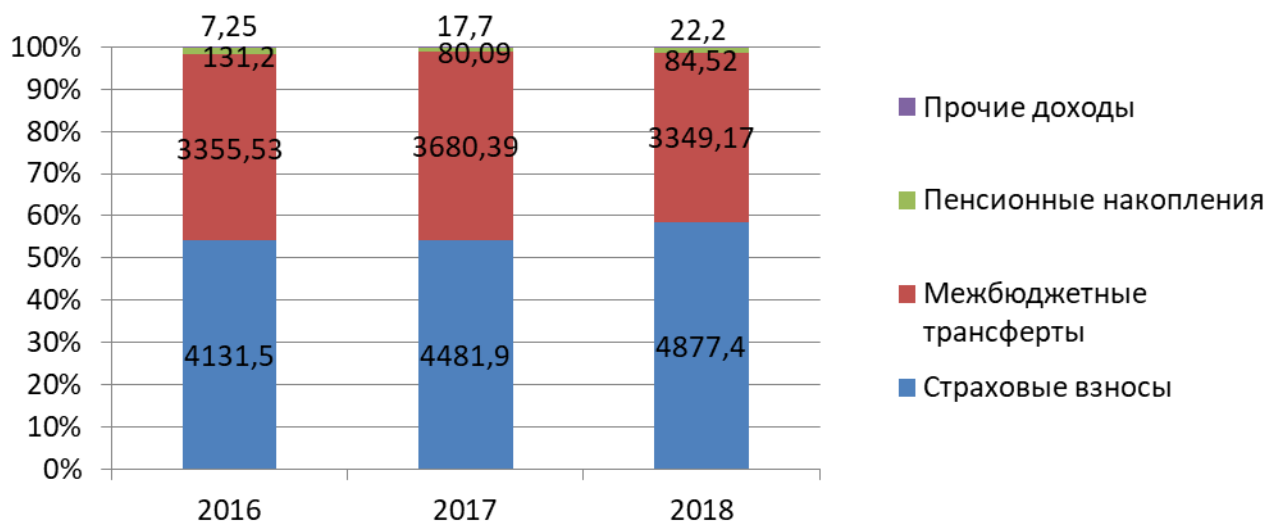


Рисунок 1 - Структура доходов бюджета ПФР в 2016-2018 гг., млрд. руб.

Таблица 2 – Движение расходов бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации за 2016-2018 гг., млрд. руб.

| Показатели | 2016 | 2017 | 2018 | Изменение 2018 г. к 2016 г. | |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------------------|---------------|
| | | | | +/- | % |
| Общегосударственные вопросы | 107,26 | 110,98 | 117,19 | 9,93 | 109,26 |
| Образование | 0,095 | 0,097 | 0,098 | 0,003 | 103,16 |
| Социальная политика: | 7722,32 | 8208,38 | 8322,58 | 600,26 | 107,77 |
| -пенсионное обеспечение | 6613,4 | 7175,53 | 7254,53 | 641,13 | 109,69 |
| -социальные гарантии населения | 462,05 | 478,74 | 534,83 | 72,78 | 115,75 |
| -защита семьи и детства | 365,25 | 311,77 | 341,39 | -23,86 | 93,47 |
| -прочее | 281,62 | 242,3 | 191,83 | -89,79 | 68,12 |
| Итого расходов | 7829,67 | 8319,45 | 8439,86 | 610,19 | 107,79 |

Рассчитано по источнику [5]

По данным значений таблицы 3, общие траты бюджета ПФР за 3 года выросли на 7,79 %.

Чтобы выполнить поставленные перед фондом цели, ему необходимо производить расходы в сфере общегосударственных вопросов и образования персонала, которые, в свою очередь, остаются почти неизменным числом, так их рост составил всего 9,93 млрд. руб. или 109,26 % в 2018 и 2016 годом соответственно. Раздел «социальная политика» имеет перспективное развитие: затраты на пенсионное обеспечение возрастают на протяжении данного отрезка времени, на такую тенденцию оказывают влияние различного рода факторы, в число которых входят: инфляция, численность населения пенсионного возраста, возрастание пенсий и прочие факторы [6].

Рассмотрим на рисунке 2 средние значения частей в строении расходной части ПФР, а также устройство области «социальной политики» на рисунке 4.

Показатели рисунка 2 демонстрируют, что почти все траты бюджета ПФР (более 98 %) идут на реализацию главной задачи ПФР - социальную политику.

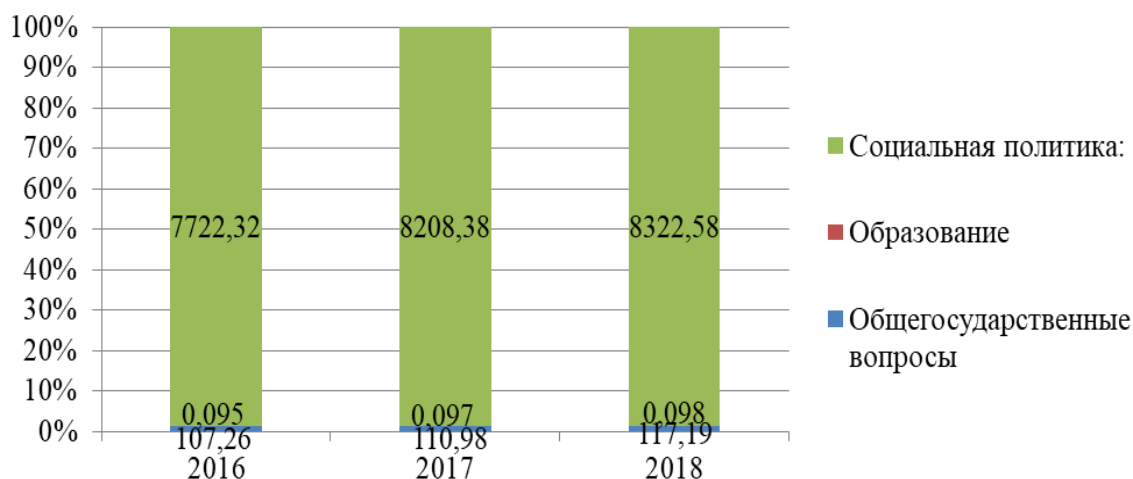


Рисунок 2 – Структура расходов бюджета ПФР за 2016-2018 гг., млрд. руб.

Опираясь на проведенное исследование динамики доходов и расходов ПФР с 2016 г. по 2018 г., представим прогноз источников обеспечения сбалансированности бюджета ПФР (табл. 3).

Таблица 3 - Сбалансированность бюджета ПФР за 2016-2021 гг.

| Показатели | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Доходы бюджета | 7625,25 | 8260,08 | 8333,29 | 8 568,6 | 8 948,9 | 9 245,8 |
| Расходы бюджета | 7829,67 | 8319,45 | 8439,86 | 8 568,6 | 8 948,9 | 9 245,8 |
| Дефицит бюджета | -204,42 | -59,38 | -106,57 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

Данные таблицы 3 показывают, что за рассматриваемый период наблюдается дефицит бюджета ПФР. Такая ситуация свидетельствует о дефиците денежных средств бюджета ПФР. Дефицит приводит к несамостоятельности Фонда в обеспечении расходов по обеспечению социально значимых функций по социальному и пенсионному обеспечению общества.

К существенным недостаткам в деятельности Пенсионного фонда РФ стоит отнести:

- неэффективную структуру доходов бюджета фонда;
- в качестве источника покрытия дефицита бюджета Фонда выступает внутренний источник финансирования;
- неэффективная и недоработанная пенсионная реформа [3].

К преимуществам можно отнести:

-предполагаемый рост МРОТ, а, следовательно, рост доходов Фонда за счет отчислений;

-прогнозируемый рост экономики, который окажет благотворное влияние на состояние пенсионной системы.

Для улучшения эффективности деятельности Пенсионного Фонда можно предложить следующие меры:

- максимизировать эффективность и распространенность электронного сервиса Фонда;

- обеспечить максимально простую авторизацию населения в электронной системе Фонда;

- провести эффективную реализацию программы и мер по улучшению материального обеспечения получателей выплат и пенсий;

- реализовать программы по осведомленности граждан о нововведениях в ПФР и повышению пенсионной грамотности в различных возрастных категориях.

Для решения проблем ПФР согласимся с мнением авторов научных работ, которые рекомендуют обратить внимание на Указ президента Российской Федерации от 07.05.2018 №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», где поставлены четкие задачи, касаемо состояния доходности населения и повышаемой продолжительности жизни. Данные проблемы действительно можно решить, выполнив вышеуказанные задачи, совместными усилиями населения России, государственных органов, внебюджетных фондов общественными, образовательными учреждениями и СМИ [2]

Таким образом, доходы бюджета ПФР увеличились за анализируемый период с 7625,25 млрд. руб. в 2016 г. до 8333,29 млрд. руб. в 2018. Доходы Фонда обеспечивают два основных источника: средства федерального бюджета и страховые взносы. Совокупные расходы бюджета ПФР за 2016-2018 гг. выросли с 7829,67 млрд. руб. до 8439,86 млрд. руб., т.е. на 7,79 %. Почти весь общий объем расходов Пенсионного Фонда (более 98%) распределяется на обеспечение выполнения основополагающей функции Фонда – социальную политику. Заметим, что увеличение пенсионного возраста, способствует сокращению численности пенсионеров с одной стороны, и заставляет государство заняться улучшением медицинской сферы, разработкой качественно новых аспектов политики государства, улучшением сбалансированности ПФР, с другой стороны [1]. Государству также необходимо добиться в совокупности полного обеспечения устойчивости пенсионной системы.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Золотова Л.В., Портнова Л.В. Анализ структуры и динамики финансовых индикаторов уровня жизни российских домохозяйств / В сборнике: Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова. 2017. С. 57-67.
2. Милоенко Е.В. Ключевые проблемы и перспективы развития пенсионной реформы в России // Символ науки. - 2018. - №10-1. - С. 71-72.
3. Одинокова Т.Д. Актуальные проблемы реализации пенсионной реформы в России // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2018. - Т. 25. - №3. - С. 485-494.
4. Прокофьев Н.Н. Особенности преобразований российской пенсионной системы // Вестник Международного института экономики и права. 2018. № 2.
5. Официальный сайт Пенсионного фонда России: раздел «Пресс-центр». – Режим доступа: URL: http://www.pfrf.ru/index.php?chapter_id=3299&data_id=22688&do=view_single (Дата обращения 24.03.2019г.)
6. Кривошапко Ю.В. Минфин и ЦБ презентовали новую пенсионную реформу. – Режим доступа: URL: <https://rg.ru/2016/09/23/minfin-i-cb-prezentovali-novuiu-pensionnuu-reformu.html>

УДК 336.3

Расходы федерального бюджета, их оптимизация

И.В. Табакаева, студент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрен финансовый план, федеральный бюджет Российской Федерации в рамках осуществления ближайшей перспективы на 2017-2019 год. Изучены причины изменения расходов государства. Вынесены рекомендации по оптимизации расходов.

Ключевые слова: бюджет, федеральный бюджет, расходы, доходы, оптимизация.

Abstract. This article discusses the financial plan, the Federal budget of the Russian Federation in the framework of the implementation of the short-term prospects for 2017-2019. The reasons for changes in government spending have been studied. Recommendations on cost optimization were made.

Keywords: budget, Federal budget, expenses, revenues, optimization.

Главное место в системе государственных финансов отводится федеральному бюджету – финансовому плану государства на текущий финансовый год. В Бюджетном кодексе Российской Федерации бюджет определяется как «форма образования и расходования денежных средств,

предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления» [1].

В настоящее время вопросы, связанные с федеральным бюджетом, являются весьма актуальными. От того насколько эффективно будут решаться проблемы федерального бюджета будут зависеть многие макроэкономические показатели. Одной из актуальных проблем, связанных с федеральным бюджетом РФ является проблема оптимизации расходов.

Федеральный бюджет включает в себя 2-е дополняющие друг друга взаимосвязанные части: доходную и расходную. Доходная часть федерального бюджета показывает, из каких источников поступают средства на финансирование государственной деятельности. Расходная часть федерального бюджета показывает, на какие цели направляются накопленные государством средства [2, с. 496].

Осуществление расходов бюджета производится путем бюджетного финансирования, главными принципами которого являются:

- достижение максимального эффекта при минимуме затрат;
- целевой характер использования бюджетных ассигнований;
- предоставление бюджетных средств;
- безвозвратность бюджетных ассигнований [5, с. 19].

Полученные средства государство в различном объеме направляет на финансирование:

- здравоохранения;
- культуры;
- национальной безопасности;
- образования и др.

Также часть государственных расходов направляется на поддержку малообеспеченных слоёв населения:

- безработных;
- инвалидов;
- многодетных семей;
- сирот [3, с. 112].

За счёт расходов бюджета осуществляется финансирование науки, которое в будущем приводит к формированию инновационного потенциала государства. Таким образом, можно сделать вывод о том, что расходная часть государственного бюджета в значительной мере влияет на уровень жизни населения.

Рассмотрим доходную и расходную части федерального бюджета РФ за 2018 г. В 2018 г. основные итоги оказались выше сделанных ранее прогнозов Минэкономразвития. По предварительной оценке, ВВП увеличился на 2,3% по сравнению с 2017 г. Во многом рост ВВП обусловлен вкладом добывающей промышленности, строительства,

финансовой и страховой деятельности, а также сектором государственного управления. Поддержание роста совокупного спроса происходило благодаря росту цен на нефть. По итогам 2018 г. экспорт товаров почти на треть превысил соответствующий показатель за 2017 год. По сравнению с 2017 г. прирост инвестиций в основной капитал в 2018 г. составил 4,1%. Тем не менее, рост реальных располагаемых доходов населения составил только 0,3%. Принимая во внимание то, что, с 2014 г. данные доходы каждый год уменьшались, слабый рост 2018 г. не оказал практически никакого влияния на их величину. Начало 2019 г. стало временем, когда реальные располагаемые доходы населения составляли только 90% от уровня 2013 г.

Что касается доходов консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных, то они по итогам 2018 г. продемонстрировали рост на 17,1% с учётом поправки на потребительскую инфляцию. Всего в бюджетную систему РФ произошло поступлений на сумму 36 916,9 млрд. руб., что оценивается в 35,6% к ВВП. В 2018 г. произошло изменение в структуре доходов консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Данные изменения были вызваны нефтегазовыми поступлениями. Произошло сокращение удельного веса последних с 21,3 до 19,5%, хотя номинально поступления увеличились до 7 195,0 млрд. руб. Тем не менее, необходимо отметить, что это является значительным ростом, особенно, если сравнивать его со скромными макроэкономическими показателями. Основная причина связана с ростом номинальной заработной платы, который по итогам 2018 г. был оценен в 109,9%.

В 2019 г. произошло возобновление роста расходов федерального бюджета после временного отрезка, который сопровождался уменьшением цен на энергоносители и введением в отношении России санкций. [8, с. 123]

Рост расходов был связан с выполнением «майских указов» 2012 г. перед президентскими выборами 2018 г. и крупным международным футбольным турниром (ЧМ 2018). Чемпионата мира по футболу в 2018 г. По сравнению с предыдущими годами в 2018 г. практически не происходило увеличения расходов на социальную политику. Произошло снижение их удельного веса с 36,3% в 2017 г. до 35,4% в 2018 г.

Произошло значительное увеличение расходов на образование, доля которых составила более 10%. Данные расходы в 2018 году были равны 3, 264,2 млрд. руб., а в 2019 году они увеличились до 3 668,6 млрд. руб. Таким образом, произошло их увеличение на 9,2% от уровня 2017 г. в сопоставимых ценах. Также произошло увеличение доли расходов на здравоохранение (с 8,8 до 9,8%). Данный рост был, достигнут благодаря увеличению финансирования по этому направлению на 14,2% в реальном

выражении. Что касается финансирования национальной обороны и национальной экономики, то снижалось, а расходы на национальную безопасность и деятельность правоохранительных органов практически не претерпели изменений. Таким образом, в 2019 г. была показана смена приоритетов бюджетной политики, которая была заявлена Президентом РФ, и которая была утверждена Федеральным законом "О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов" [2] на очередной трехлетний период.

Благодаря незапланированному росту доходов был обеспечен профицит как консолидированного российского бюджета, так и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Размер профицита равен 3 трлн. руб., то есть почти 3,0% ВВП. На долю федерального бюджета приходится традиционно почти 90% профицита.

Что касается расходов федерального бюджета, то они практически остались на уровне 2017 г., а их объем в сопоставимых ценах даже уменьшился на 1,1%. (табл. 1).

Таблица 1 – Структура и динамика расходов федерального бюджета в 2018 г.

| Статьи расходов | Млрд. руб. | % к итогу | 2018 г. к 2017 г. в сопоставимых ценах, % |
|--|------------|-----------|---|
| Расходы – всего | 16712,9 | 100,0 | 98,9 |
| в том числе: | | | |
| Общегосударственные вопросы | 1257,0 | 7,5 | 105,1 |
| Национальная оборона | 2827,0 | 16,9 | 96,3 |
| Национальная безопасность и правоохранительная деятельность | 1971,6 | 11,8 | 99,9 |
| Национальная экономика | 2402,1 | 14,4 | 94,9 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство | 148,8 | 0,9 | 121,0 |
| Охрана окружающей среды | 116,0 | 0,7 | 122,0 |
| Образование | 722,6 | 4,3 | 114,2 |
| Культура, кинематография | 94,9 | 0,6 | 102,8 |
| Здравоохранение | 537,3 | 3,2 | 118,7 |
| Социальная политика | 4581,8 | 27,4 | 89,2 |
| Физическая культура и спорт | 64,0 | 0,4 | 64,7 |
| Средства массовой информации | 88,4 | 0,5 | 103,3 |
| Обслуживание государственного и муниципального долга | 806,0 | 4,8 | 110,4 |
| Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы РФ | 1095,4 | 6,6 | 134,6 |
| Справочно: Профицит (+) / Дефицит (-) | 2742,0 | | |

Произошло номинальное сокращение расходов по таким статьям как:

- Национальная оборона;
- Национальная экономика, социальная политика;
- Физическая культура.

Произошло номинальное увеличение расходов на национальную безопасность. Тем не менее, если их сравнивать в сопоставимых ценах, то они по сравнению с 2017 г оказались на 0,1% меньше. Самым заметным оказалось уменьшение социальных расходов. На протяжении последних лет происходило увеличение социальных расходов, несмотря на общий секвестр, который был вызван спадом экономики России в период с 2015 по 2016 гг. Тем не менее, в 2018 г. произошло сокращение расходов на социальную политику с 4 992,0 до 4 581,8 млрд. руб. в сопоставимых ценах 2017 г. данное снижение оценивается в 10,8%.

В том случае, если бы произошло уменьшение расходов на социальную политику, то увеличение масштабов финансирования по статьям «Образование» и «Здравоохранение» в общей сложности привело бы к обеспечению целого процентного пункта прироста итоговой суммы расходов федерального бюджета. Доля расходов на такие статьи как образование и здравоохранение в структуре федерального бюджета в целом увеличилась с 6,4 до 7,5%. В 2019 г. значительно увеличились расходы на сферу ЖКХ и охрану окружающей среды. Они показали темпы прироста более 20%.

Необходимо отметить, что в 2017 г. федеральный бюджет был исполнен с дефицитом в размере более 1 трлн. руб. Что касается 2018 г. то в нем федеральный бюджет был исполнен с профицитом в размере 2,7 трлн. руб. (2,6%).

По сравнению с действующим законом о бюджете на 2019 год профицит бюджета РФ снизится с 1,881 трлн. рублей до 1,480 трлн. рублей или, другими словами, с 1,7% ВВП до 1,4% ВВП. Доходы бюджета, в соответствии с поправками, составят 19,970 трлн. рублей против 20,174 трлн. рублей, расходы - 18,489 трлн. рублей против 18,293 трлн. рублей.

Инфляция по итогам 2019 года составит 3,8% против 4,3, которые прогнозировались в бюджете ранее.

Объем поступлений доходов от уплаты налога на добавленный доход в 2019 году оценивается в сумме 85,212 млрд. рублей, что на 21,922 млрд. рублей (на 34,6%) больше суммы, учтенной в ранее принятом законе о бюджете на 2019 год.

Из сложившихся поступлений, закон предусматривает выделение бюджетных ассигнований и дополнительно направление их, в том числе, на закупку вакцин для профилактики гриппа - 2 млрд. рублей, на поддержку кинематографии в целях производства национальных фильмов - 4,8 млрд. рублей. Дополнительные средства будут выделены на взнос в

уставный капитал ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация» для финансирования затрат по доработке самолета Ил-114 - 1,7 млрд. рублей. На дотации бюджетам субъектов РФ на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов пойдет 10,6 млрд. рублей, на дотации бюджетам субъектов РФ для оказания дополнительной финансовой помощи регионам - 1,6 млрд. рублей.

Таким образом, будущее российской экономики и уровень жизни населения всецело зависят от грамотной оптимизации расходов федерального бюджета [7, с.29]. Именно оптимальный и сбалансированный использование бюджета выступает в качестве одно из основных принципов формирования и исполнения бюджета, который состоит в количественном равновесии бюджетных расходов источникам их финансирования.

В качестве основных направлений достижения сбалансированности федерального бюджета должны выступать:

- Поиск резервов роста доходной части;
- Улучшение системы администрирования расходов бюджета в целях повышения их эффективности. [10, с. 144].

Таким образом, в качестве главной меры обеспечения долгосрочной устойчивости бюджетной системы РФ и противодействия бюджетным рискам должно выступать использование механизма ограничения роста расходов федерального бюджета при безусловной реализации принятых решений, в том числе в рамках утвержденных государственных программ РФ, а также восстановление достаточных объемов резервов, в качестве источника пополнения которых выступают доходы от экспорта нефти и газа, которые могут быть использованы в том случае, если произойдет ухудшение макроэкономической ситуации. [9, с. 17].

В качестве одного из приоритетных направлений улучшения систем администрирования расходов федерального бюджета должно выступать использование механизмов проектного управления при реализации государственных программ, что позволит создать твердую основу для системного повышения эффективности расходов федерального бюджета, сосредоточении всех ресурсов государства на самых важных направлениях деятельности [6, с. 283].

Кроме того, необходимо использовать следующие меры, которые позволят оптимизировать расходы федерального бюджета:

- Внедрение эффективной системы бюджетирования, которая должна быть ориентирована на результат;
- Улучшение системы предоставления услуг со стороны государства;
- Повышение уровня бюджетных инвестиций.

Рассмотрим более подробно каждую из указанных мер. Внедрение эффективной системы бюджетирования, которая ориентирована на результат, предполагает повышение финансового контроля. Совершенствование финансового контроля позволит эффективнее оценивать расходование финансовых ресурсов федерального бюджета. Также необходимо использовать принцип прозрачности и открытости.

Рассмотрим, что необходимо осуществить для улучшения системы предоставления государственных услуг. В рамках данной меры необходимо реорганизовать, либо ликвидировать те государственные учреждения, которые оказывают услуги, не соответствующие их профилю. Кроме того, важно создать перечень предоставляемых государственных услуг, а также перечень тех из них, которые оказываются государственными учреждениями на платной основе. Также крайне важно осуществить разработку методики расчёта нормативных расходов на оказание единицы государственной услуги. Наконец, необходимо предоставить коммерческим организациям право на осуществление государственных услуг. Это позволит создать конкуренцию с государственными учреждениями. Это в свою очередь приведет к росту качества предоставляемых услуг.

Для повышения уровня бюджетных инвестиций, которые также являются эффективной мерой оптимизацией расходов федерального бюджета необходимо осуществлять развитие систему государственно-частного партнерства. Для создания системы государственно-частного партнерства необходимо разработать соответствующую нормативно-правовую базу. Государственно-частное партнерство позволит значительно оптимизировать расходы федерального бюджета. Это подтверждается практическими примерами ведущих стран мира, в которых развита система государственно-частного партнерства.

Таким образом, подводя итог необходимо отметить, что федеральный бюджет представляет собой финансовый документ, в котором отображены доходы и расходы государства. Для федерального бюджета РФ одной из наиболее актуальных проблем является эффективная оптимизация расходов. В качестве оптимизации расходов федерального бюджета необходимо осуществить целый комплекс мер, среди которых необходимо отметить: внедрение эффективной системы бюджетирования, которая должна быть ориентирована на результат; улучшение системы предоставления услуг со стороны государства; повышение уровня бюджетных инвестиций.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 02.08.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019) // URL: <http://www.consultant.ru>*

2. *Федеральный закон "О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов" от 05.12.2017 N 362-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2017, N 50 (Часть I). Ст. 7533.*
3. *Аммосова Т. И. Анализ и меры оптимизации расходов бюджета Российской Федерации / Т. И. Аммосова // Молодой ученый. — 2015. — № 9. — С. 496-498.*
4. *Зиялов Е. М. Особенности формирования федерального бюджета Российской Федерации / Е. М. Зиялов // сборник статей Международного научно-практического конкурса. Пенза. 2017. — С. 111-115.*
5. *Имажпа Б. Ю., Иванова Ю. А. Доходы и расходы федерального бюджета Российской Федерации / Б. Ю. Имажпа, Ю. А. Иванова // Молодой ученый. — 2018. — № 15. — С. 19-22.*
6. *Исмаилова Н. К. Пути повышения эффективности расходов государственного бюджета в области социальной сферы в современных условиях / Н. К. Исмаилова // Молодой ученый. — 2017. — № 13. — С. 283286.*
7. *Золотова Л.В., Портнова Л.В. Анализ динамики доходов населения России / В сборнике: Труды Седьмой научной конференции с международным участием "Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования" (пленарное заседание). 2017. С. 27-29.*
8. *Литвиненко А. Н., Самойлова Л. К. Правовая характеристика элементов бюджетного устройства Российской Федерации / А. Н. Литвиненко, Л. К. Самойлова // Вестник экономической безопасности. 2018. № 9. - С. 123-129.*
9. *Маркина Н. А. К вопросу о расходной части бюджета: проблемы, возникающие при расходовании бюджетных средств в Российской Федерации // Вопросы экономики и управления. — 2017. — № 4. — С. 16-20.*
10. *Мысляева И. И. Государственные и муниципальные финансы: Учебник / М. И. Мысляева. - М: ИНФРА-М, 2016. — 393 с.*

УДК 336.7

Анализ факторов, влияющих на объем сбережений, и прогнозирование его изменения

*А.Ф. Узбекова, А.В. Макарова, студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается динамика доли доходов россиян, направляемой на формирование сбережений за период 2008-2018 гг. Выявляются факторы, оказывающие влияние на их изменение, а также прогнозируется объем сбережений.

Ключевые слова: финансовое поведение, сбережения, доход, прогноз.

Abstract. The article examines the dynamics of the share of income of Russians directed to the formation of savings for the period 2008-2018. Factors that influence their change are identified. The amount of savings is predicted.

Keywords: financial behavior, savings, income, forecast.

В современном обществе большое внимание уделяется изучению финансового поведения населения. Однако в настоящее время экономическая наука не располагает необходимым уровнем изученности финансов домашних хозяйств, что делает их наиболее уязвимыми звеньями финансовой системы.

Сбережения населения – мощный резервуар капитала, который может стать основой развития таких структурных подразделений экономики, как страховой, банковский, инвестиционный рынок, рынок ценных бумаг и т. п. [3].

В настоящее время сложилось несколько основных, наиболее обобщенных причин формирования сбережений:

- рассмотрение в качестве разницы между совокупными доходами и расходами граждан;
- понимание сбережений как некоторой части денежных средств, отложенных на потребление в будущем периоде;
- подход к рассмотрению сбережений как средств, используемых в качестве инвестиционных ресурсов [1].

В зависимости от ситуации население самостоятельно формирует требования к формам сбережений: они должны быть способными удовлетворить различные потребности (социальные, духовные и др.). Выделяют также ситуации, в которых формируется спрос на формы сбережений, представленные в иностранной валюте, в форме вкладов в кредитные организации или накопительных видов страхования [2].

Обратим внимание на изменение доли сбережений в структуре использования денежных доходов за каждый год исследуемого периода, представленное на рисунке 1.

Анализируя данные о доле средств россиян, направляемых на формирование сбережений, можно заметить, что за рассматриваемый период происходили значительные изменения в процентной составляющей от совокупных доходов населения.

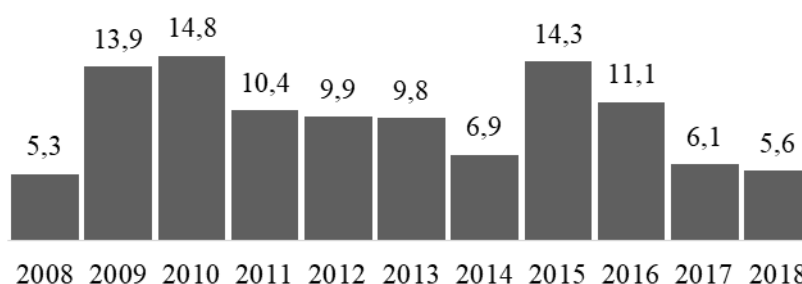


Рисунок 1 - % от денежных доходов россиян, направляемый на сбережения

Наибольший процент дохода, используемый в качестве источника сбережений, наблюдался в 2010 году и составлял 14,8%, наименьший – в 2008. Однако, в целом, между 2008 и 2018 годами наблюдается разница лишь в 0,3%.

Выявим взаимосвязь величины сбережений населения и других экономических явлений, происходящих в Российской Федерации.

На темп изменения сбережений населения могут оказывать влияние следующие факторные признаки, которые мы и будем использовать для проведения корреляционно-регрессионного анализа:

- X1 – уровень безработицы, %;
- X2 – уровень инфляции, %;
- X3 – индекс потребительских цен, %;
- X4 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, рублей;
- X5 – ВВП, % к предыдущему году;
- X6 – ключевая ставка РФ ЦБ, %;
- X7 – среднедушевые денежные доходы, рублей;
- X8 – фактическое конечное потребление, рублей [5].

Рассмотрим полученную матрицу парных коэффициентов, на основании которых необходимо сделать вывод о факторах, включенных в модель множественной регрессии (табл. 1).

Из данной матрицы видно, что между результативным Y – объем сбережений населения и факторным признаком X1 установлена умеренная взаимосвязь. В то время как связь между Y и X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8 является слабой и не значительна.

Таблица 1 - Корреляционная матрица влияния факторов на объем сбережений населения в Российской Федерации

| | Y | $X1$ | $X2$ | $X3$ | $X4$ | $X5$ | $X6$ | $X7$ | $X8$ |
|------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------|
| Y | 1 | | | | | | | | |
| $X1$ | 0,534159 | 1 | | | | | | | |
| $X2$ | -0,07437 | 0,30102 | 1 | | | | | | |
| $X3$ | -0,19032 | -0,2172 | 0,432398 | 1 | | | | | |
| $X4$ | -0,07558 | 0,018521 | 0,246411 | -0,03819 | 1 | | | | |
| $X5$ | -0,33007 | -0,37265 | -0,13345 | 0,062813 | 0,601506 | 1 | | | |
| $X6$ | 0,15513 | 0,109178 | 0,481714 | -0,13255 | 0,307626 | -0,02611 | 1 | | |
| $X7$ | 0,128359 | 0,523891 | 0,682761 | 0,013736 | 0,536899 | -0,00973 | 0,181987 | 1 | |
| $X8$ | -0,11507 | 0,202125 | 0,428259 | -0,01433 | 0,822391 | 0,618282 | 0,302219 | 0,586255 | 1 |

Таким образом, можно сказать, что такие факторы, как уровень

инфляции, индекс потребительских цен, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, ключевая ставка РФ ЦБ, ВВП, среднедушевые денежные доходы и фактическое конечное потребление оказывает несущественное воздействие на изменение объема сбережений населения, в % к предыдущему году.

Для прогнозирования результативного показателя проведем регрессионный анализ. Регрессионный анализ проводим при исключении значений, не оказывающих существенное влияние на исследуемый признак.

Отразим в таблице 2 параметры уравнения связи и показатели их значимости.

Таблица 2 - Параметры уравнения связи и показатели их значимости

| | Коэффициенты | Стандартная ошибка | t-статистика | P-Значение |
|----------------|--------------|--------------------|--------------|-------------|
| Y-пересечение | -1,41858849 | 54,82589255 | -0,025874426 | 0,979922128 |
| Переменная X 1 | 17,12026015 | 9,031758607 | 1,895562192 | 0,090528058 |

По результатам данного анализа было получено уравнение регрессии, выглядевшее следующим образом:

$$y_x = -1,42 + 17,12 \cdot X_1$$

(-0,03) (1,9)

В скобках под уравнением указаны значения t-критерия Стьюдента.

По результатам построения уравнения регрессии были получены результаты, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Результаты построения регрессии

| Показатели | Значения |
|---|----------|
| Коэффициент корреляции R | 0,534 |
| Коэффициент детерминации R ² | 0,285 |
| Скорректированный коэффициент детерминации R ² | 0,206 |
| Фактическое значения F-критерия Фишера | 3,59 |
| Табличное значения F-критерия Фишера | 2,95 |
| Стандартная ошибка | 30,94 |
| Наблюдений | 11 |

Множественный коэффициент регрессии (R) равен 0,553. Это свидетельствует о достаточно высокой связи между факторами. Коэффициент детерминации (R²) – равен 0,305, это говорит о том, что 30,5% вариации объема сбережений населения Российской Федерации зависит от факторов, включенных в модель.

Анализ полученного уравнения регрессии позволяет сделать выводы о том, что с увеличением уровня безработицы на 1% объем сбережений

населения возрастает на 17,12%.

Проверка адекватности всей модели осуществляется с помощью расчета F-критерия. Если $F_p > F_T$ при $\alpha=0,05$, то модель в целом адекватна изучаемому явлению [4].

$$F_{расч} = 3,59, F_{табл} = 2,95, \text{уровень значимости} = 0,05, F_{расч} > F_{табл}.$$

На основе проведенных проверок можно сделать вывод, что построенная модель в целом адекватна, и все коэффициенты регрессии значимы. Исходя из этого, данная модель может быть использована для принятия решений и осуществления прогнозов.

Таблица 4 - Прогнозируемые значения объема сбережений населения в Российской Федерации

| Прогнозы | Нижняя доверительная граница, $\alpha=0,05$ | Прогнозное значение, % | Верхняя доверительная граница, $\alpha=0,05$ |
|------------------|---|------------------------|--|
| Пессимистический | 60,76 | 79,04 | 97,32 |
| Реалистический | 82,71 | 100,99 | 119,27 |
| Оптимистический | 124,11 | 142,39 | 160,67 |

Таким образом, при среднем значении факторов, которые включены в модель, при неизменности имеющейся тенденции, объем сбережений может составить 100,99%, и будет находиться в интервале от 82,71% до 119,27%. Если факторы будут принимать минимальные значения, то объем сбережений населения может составить 79,04 % и будет принадлежать интервалу от 60,76% до 97,32%. При максимальных значениях факторов объем сбережений населения может составить 142,39 % и будет находиться в интервале от 124,11% до 160,67%.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гнедков Д.Д. Экономическая сущность категории «сбережения населения» // *Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. – 2018. – №8. – С. 165-175.
2. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Статистический анализ доходов, расходов и сбережений как показателей уровня жизни населения России // *Финансовая экономика*. 2018. № 5. С. 55-60.
3. Индыченко Ю. В. Исследование взаимосвязи потребительских доходов, расходов и сбережений населения в российских условиях // *Вестник университета* - 2019. - №4. - С.100-105.
4. Методы моделирования и прогнозирования экономики: учебное пособие / Л. В. Золотова, Е. В. Лаптева, Л. В. Портнова. – Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2017. – 215с.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://gks.ru>

Секция 5

Современное состояние и перспективы учета и контроля

УДК 631.657

Особенности внутреннего контроля расчётов безналичными денежными средствами в коммерческой организации

*А.М. Байгазина, магистрант
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация: В данной статье проанализированы узконаправленные аспекты внутреннего контроля. Изучена суть безналичных расчетов. Подробно раскрыты виды внутреннего контроля за безналичными расчетами. На примере коммерческой организации, проанализирован внутренний контроль за безналичными расчетами, выяснены недочеты и предложены рекомендации по их исправлению.

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, внутренний контроль, ревизия, безналичные расчеты, денежные средства, коммерческая организация.

Abstract: This article analyzes narrowly focused aspects of internal control. The essence of non-cash payments is studied. The types of internal control over non-cash payments are described in detail. On the example of a commercial organization, the internal control over non-cash payments was analyzed, shortcomings were clarified and recommendations for their correction were proposed.

Keywords: Accounting, internal control, audit, non-cash payments, cash, commercial organization

Безналичные денежные средства необходимы для разных целей организации, например, для приобретения различных материалов, осуществления расходов в течение деятельности, для взаимоотношений с банком, налоговыми органами и другими учреждениями. Безналичные денежные средства относятся к группе ликвидных активов, а как известно, такие активы способны с высокой скоростью и в полном объеме переходить в любой вид материальной ценности.

В Российской Федерации за последние 10 лет произошло грандиозное изменение использования безналичных денежных средств.

Так, за предыдущий год доля расходов населения России по приобретению товаров и услуг выросла с 4% до 39%. Сравнивались те же показатели за 2008 год. По результатам исследования, полностью отказаться наличных денежных средств согласны лишь 2% населения. Данные процессы отражаются и на деятельности каждой организации.

Актуальность работы заключается в том, что от результативности применения целого ряда факторов зависит результат каждой сделки и, как следствие, работа организации. Главными факторами выступают: определенная форма расчета, правильность и отлаженность документооборота. Результаты деятельности организации представлены в бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая выступает как инструмент эффективного взаимодействия с пользователями [8].

Поэтому особо важно осуществлять не только внешний контроль, расчетов безналичными денежными средствами, например, проводя аудит, суть которого заключается в том, чтобы учесть мнение аудитора, а с помощью дополнительных услуг поспособствовать выявлению нарушений в процессе ведения бухгалтерского учета, затем разработать рекомендации по устранению выявленного аудитором и создать систему, предотвращающую такие отклонения в будущем[4], но при этом проводить постоянно внутренний контроль таких расчетов. В современном мире специалистами обнаружена необходимость в исследовании и применении на практике в организациях, как объектам рыночного механизма, новейших форм безналичного расчета, которые тоже должны подвергаться контролю.

В современных условиях ведения бизнеса расчетов, осуществленные вовремя, повышают ответственность организаций за реализацию обязательств по договору и обеспечение платежей обусловлено тем, что увеличение продаж товаров или услуг, а как следствие и прибыли является важнейшим показателем оценки эффективности деятельности организаций [2].

Несмотря на несложную методику учета безналичных расчетов, в организациях часто встречаются случаи допущения грубых нарушений правил учета расчетов с безналичными деньгами. Это приводит к большим непредвиденным финансовым расходам в виде штрафов для компании.

Обращение денежных средств осуществляется непосредственно на предприятиях, в организациях и учреждениях. Данный процесс непрерывен во времени. Поэтому важно установить постоянный, систематический, ежедневный внутривозрастной контроль за средствами. Классифицируют формы контроля по времени реализации на предварительный, текущий и последующий.

Предварительный контроль реализуется до начала хозяйственной деятельности и направлен на предотвращение незаконного и

нерационального использования собственности организации. Предварительный контроль осуществляется главными специалистами и главным бухгалтером [5].

Текущий контроль осуществляется непосредственно в процессе ведения хозяйственной деятельности и направлен на быструю ликвидацию недостатков, а также формирование и применение положительного опыта в экономике. Текущий контроль необходимо осуществлять должностными лицами любой профессии или категории.

Последующий контроль исполняется после завершения бизнес-операций, направленный на выявление изъянов или существующего положительного опыта. Последующий контроль, как правило, должны и исполняют бухгалтеры, аудиторы или аудиторские фирмы и ревизионные комиссии [3].

Организация настоящего проведения контроля операций по банковским счетам должна быть направлена на обнаружение соответствия действующей процедуре открытия счетов и использования средств, хранящихся на них, строго по целевому назначению.

Как правило, операции по безналичному расчету контролирует главный бухгалтер. Проходит контроль операций по банковскому счету в банке в несколько этапов. Для начала проверяется верификация, точнее ее регистрация, то есть существуют ли и в полном ли объеме выписки по счету, достоверны ли они, в сравнении с предыдущей выпиской по тому же счету. Если суммы остатков одинаковы и сходятся, то следующим шагом просматриваем отражение данных остатков в определенных регистрах бухгалтерского учета.

После регистров, необходимо установить наличие документов для каждой операции с денежными средствами, которое является основанием для данной операции. Установить подлинность всех документов, существование печатей и подписей. Подтвердить правдивость подписей исполнителей на выписках. Данные документы будут являться первичными документами данной операции. Методом пересчета осуществляется правильность расчета сальдо на начало, сальдо на конец и, в целом, оборота.

При определении операций по существу при контроле необходимо установить и подтвердить законность каждой суммы, которую получили или списали со счета.

Кроме того, каждую операцию проверяют на реальность ее осуществления. Для этого реализуют встречные проверки, как связана первичная документация, однородны ли операции.

Безналичные операции с платежами необходимо проверять по платежным поручениям. Поскольку банковские выписки содержат только

цифровые данные, сначала надо изучить их структуру и условные цифровые коды для содержания операций [7].

В организации большая часть операций осуществляется безналичными деньгами. Поэтому требуется наиболее организованный и эффективный контроль за соблюдением платежной и контрактной дисциплины.

Для улучшения контроля за соблюдением платежной и договорной дисциплины в организации нами предлагается создавать в организации программу внутреннего контроля. Эта программа усилит контрольные функции определенного круга лиц, которые обязаны нести ответственность за безопасность и целевое использование безналичных денежных средств.

Предлагаемая программа может включать в себя три раздела, в которой прописаны точные действия. Первый раздел посвящен организации контроля за сохранностью и состоянием учета безналичных денежных средств. Второй раздел отражает аспекты контроля за целевым использованием безналичных средств. Третий раздел оценивает эффективность программы внутреннего контроля. В каждом разделе указаны цели и задачи проверки, сроки проведения и, в частности, лица, на которых могут быть возложены данные контрольные функции.

В обобщенном виде предлагаемая нами программа внутреннего контроля может иметь следующий вид.

Программа внутреннего контроля расчетов безналичными денежными средствами

Раздел 1 «Контроль за сохранностью и состоянием учета безналичных денежных средств».

Цель: Контроль всех платежей по договорам, по безналичным расчетам и контроль за состоянием учета безналичных денежных средств.

Задачи:

1. Сверка законности расчетов безналичным способом;
2. Обеспечение соблюдения правил проведения операций по банковским счетам;
3. Проверка подлинности и достоверности совершения операций;
4. Соответствие отражения каждой операции синтетического и аналитического учета;
5. Проверка полноты оприходования денежных средств;
6. Создание постоянной инвентаризационной комиссии;
7. Проведение инвентаризации всех безналичных расчетов, проводимых в организации на постоянной основе;
8. Проверка соответствия фактического наличия денежных средств на счетах в банке и наличия по данным бухгалтерского учета.

Срок исполнения раздела программы: Ежемесячно.

Ответственные лица за исполнение раздела программы: Постоянная инвентаризационная комиссия, кассир, главный бухгалтер.

Раздел 2 «Контроль за целевым использованием безналичных средств».

Цель: Контроль за целевым использованием безналичных средств.

Задачи:

1. Сверка полноты отражения поступлений и расходов денежных средств;

2. Правильность отражения операций с безналичными денежными средствами;

3. Проверка соответствия плановых целевых расходов с фактическими;

4. Контроль за объемом (лимитом) доступных для расхода безналичных денежных средств по каждой цели организации;

5. Сверка наличия заявок на расходование денежных средств.

Срок исполнения раздела программы: Ежемесячно.

Ответственные лица за исполнение раздела программы: Главный бухгалтер

Раздел 3 «Оценка эффективности программы внутреннего контроля».

Цель: Оценка эффективности программы внутреннего контроля.

Задачи:

1. Сведение всех полученных результатов по каждому этапу внутреннего контроля;

2. Первичная оценка, насколько надежна система внутреннего контроля. Система будет считаться надежной, если выявляет разного рода искажения в течение ограниченного времени и если она предупреждает руководство организации о появлении недостоверной информации о безналичных расчетах, которая имеет влияние как, в целом, на организацию, так и на ее отдельные части.

3. Подтверждение достоверности оценки надежности методом пересчета.

Срок исполнения раздела программы: Ежемесячно.

Ответственные лица за исполнение раздела программы: Постоянная инвентаризационная комиссия, главный бухгалтер, руководство компании.

Срок действия программы: в течение календарного года

Выполнение каждой задачи происходит ежемесячно, в конце подводятся итоги, обобщаются проблемы.

Таким образом, применение программы внутреннего контроля в конкретной коммерческой организации будет способствовать тому, что будут определены цели и задачи, выполнены четкие указания руководства

к действию. Данная программа позволит осуществлять более детальный надзор и проверку соблюдения законодательства при выполняемых операциях с денежными средствами, повысится качество своевременной подготовки бухгалтерской отчетности, за счет предотвращения нерациональных или неправильных действий, а также ошибок при обработке информации. Роль внедрения данной программы обосновывается также ее гибкостью к изменениям, касающейся внешней и внутренней среды организации. То есть, за счет постоянства контроля и рационально выбранных ответственных лиц, программа учитывает все изменения при контроле.

Программа внутреннего контроля позволит организовать и оценивать эффективность контроля и может выступать некой платформой для дальнейших разработок в организации системы внутреннего контроля.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Акатьева, М.Д. *Бухгалтерский учет и анализ: Учебник/М.Д.Акатьева, В.А.Бирюков - М.: НИЦ ИНФРА-М.— 2016. — 252 с.*
2. Бабаев, Ю.А. *Бухгалтерский учет в торговле: Учебное пособие / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М. — 2017. —352 с.*
3. *Вершицкий А.В., Букин М.В. Увеличение доли безналичных расчётов как приоритет государственной политики [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41170076> (дата обращения: 01.11.2019).*
4. *Воюцкая И.В. Нормативная модель процесса аудита // Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита Материалы Международной научно-практической конференции. под научной редакцией Е.М. Сорокиной. 2014. С. 257-265.*
5. *Дмитреева. О.В. Бухгалтерский учет и анализ операций с ценными бумагами: Учебное пособие / Дмитриева О.В. — М.: НИЦ ИНФРА-М. — 2016. — 237 с.*
6. *Зонова, А.В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М. — 2015. —576 с.*
7. *Иззука, Т.Б. Бухгалтерский учет и анализ / Чувикова В.В., Иззука Т.Б. - М.:Дашков и К. —2018. —248 с.*
8. *Коське М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Отдельные аспекты построения бизнес-процесса «Бухгалтерский учет и отчетность» // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017. № 6. С. 23-27.*

Особенности внутреннего контроля при инвентаризации горюче-смазочных материалов в коммерческой организации

*Дегтева Н.А., магистрант
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Создание эффективной и качественной системы внутреннего контроля в организации является одной из первостепенных задач в коммерческой организации. Без осуществления внутреннего контроля за ходом проведения инвентаризации, невозможно утверждать об абсолютной достоверности ее результатов. В данной статье рассмотрена проблема осуществления внутреннего контроля при инвентаризации горюче-смазочных материалов в коммерческой организации. Дана оценка нормативно-правового аспекта регулирования инвентаризации и пути создания эффективной системы внутреннего контроля инвентаризации горюче-смазочных материалов.

Ключевые слова: инвентаризация, материально-производственные запасы, горюче-смазочные материалы, внутренний контроль.

Annotation. Creating an effective and high-quality internal control system in an organization is one of the primary tasks in a commercial organization. Without internal control over the inventory process, it is impossible to assert the absolute reliability of its results. This article discusses the problem of internal control during the inventory of fuels and lubricants in a commercial organization. The legal and regulatory aspect of inventory regulation and ways to create an effective system of internal control of the inventory of fuels and lubricants are evaluated.

Key words: inventory, inventories, fuels and lubricants, internal control.

Инвентаризация является важной составляющей бухгалтерского учета. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» устанавливает, что все без исключения предприятия обязаны проводить инвентаризацию имущества. Однако, большинство организаций проводят проверку лишь формально, не отражая истинные результаты инвентаризации.

Основным документом, регулирующим проведение инвентаризации горюче-смазочных материалов, является Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011. Статья 12 настоящего Закона предусматривает проведение инвентаризации имущества организации в целях обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности

и данных бухгалтерского учета. Процесс инвентаризации включает проверку и документальное подтверждение фактического наличия имущества организации, а также оценку его состояния [1].

Учитывая особенности горюче-смазочных материалов, вопрос об их инвентаризации является актуальным, так как норма расхода не всегда соответствует фактическому расходу, а также именно горюче-смазочные материалы наиболее подвержены хищению, в силу высокой ликвидности и востребованности.

В коммерческой организации проводится инвентаризация все горюче-смазочные материалы. Целью инвентаризации горюче-смазочных материалов являются: сверка данных бухгалтерского учета с фактическим наличием горюче-смазочных материалов по местам хранения, видам, маркам и материально ответственным лицам и контроль за соблюдением порядка и условий хранения горюче-смазочных материалов.

В состав комиссии по инвентаризации горюче-смазочных материалов включаются представители администрации организации, сотрудники бухгалтерии, другие специалисты, а также представители аудиторской службы (как внутренней, так и внешней). Важно учитывать, что результаты инвентаризации признаются действительными только в случае полной явки членов комиссии [3].

В ходе инвентаризации горюче-смазочных материалов, которые хранятся в запечатанных и невскрытых емкостях, проверяют их количество, производят расчет массы и объема горюче-смазочных материалов в тарах и упаковках. В некоторых случаях проводится перепроверка веса запечатанных емкостей. Чтобы осуществить достоверную проверку горюче-смазочных материалов в резервуарах и емкостях, используют специальную измерительную технику, такую как метрштока, металлическая рулетка с грузом и т.д.

Для проверки количества неизрасходованного топлива в баках автомобилей, используется мерная линейка. Если применение данного измерительного прибора невозможно, неизрасходованное топливо учитывается по данным панели приборов автомобиля, либо производят слив топлива из бака автомобиля в специальную измерительную емкость.

Информация о фактическом наличии горюче-смазочных материалов отражается в инвентарных актах, причем количество экземпляров данного документа не должно быть меньше двух [8].

Во избежание возникновения ошибок при инвентаризации, руководитель организации обязан создать условия, которые обеспечат полную и достоверную проверку фактического наличия горюче-смазочных материалов. Руководитель может предоставить персонал для перемещения и повторного взвешивания товаров, а также контрольно-измерительные приборы, весы и мерные контейнеры.

Учитывая физико-химические особенности горюче-смазочных материалов, инвентаризационная комиссия начинает проверку с осмотра системы охраны складов и пожарной безопасности [5].

В ходе инвентаризации недопустимо внесение в опись данных об остатках и фактическом наличии горюче-смазочных материалов со слов материально ответственных лиц или по данным бухгалтерского учета без непосредственной проверки.

Если сроки инвентаризационной проверки увеличиваются, то с позволения руководителя организации и главного бухгалтера составляется письменное разрешение об отпуске горюче-смазочных материалов со склада. Отпуск осуществляет только в присутствии членов комиссии, которые заносят данные об отпущенных горюче-смазочных материалах в отдельный реестр с пометкой «ТМЦ, отпущенные во время инвентаризации» [2].

Для выявления отклонений по горюче-смазочным материалам используются сличительные ведомости результатов инвентаризации товарно-материальных ценностей формы ИНВ-19.

Если, в результате проведения инвентаризационной проверки, комиссия выявляет фактическую недостачу горюче-смазочных материалов, то материально ответственные лица должны предоставить инвентаризационной комиссии письменные объяснения причин недостач. Используя предоставленные объяснения материально-ответственных лиц и результаты выявления убытков и недостатков от порчи ценностей и в соответствии с ними, определяет меры и порядок регулирования различий между инвентарными и учетными данными в соответствии с действующим законодательством.

Если в ходе проверки обнаружены излишки горюче-смазочных материалов, они оприходуются и подлежат зачету в финансовых результатах организации с последующим выявлением причин возникновения излишков.

В случае порчи горюче-смазочных материалов они могут использоваться непосредственно в самой организации или продаваться с учетом уценки. Учет испорченных горюче-смазочных материалов осуществляется по рыночной стоимости с учетом их физического состава при уменьшении на эту сумму потерь от порчи. Недостача запасов при перераспределении установленных норм естественной убыли определяется после компенсации дефицита запасов в излишке при переоценке материальных ценностей [4].

В любой организации необходимо с полной серьезностью подойти к созданию внутреннего контроля за инвентаризацией горюче-смазочных материалов.

Система внутреннего контроля инвентаризацией горюче-смазочных материалов не может существовать отдельно от других систем контроля и должна быть интегрирована в функции отдела по управлению организацией. Включение процедур контроля в общую систему минимизирует издержки органов управления организации.

Система внутреннего контроля должна обеспечивать контроль на всех этапах движения горюче-смазочных материалов, которые представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Движение горюче-смазочных материалов в организации [5]

Внутренний контроль горюче-смазочных материалов предполагает совокупность способов, приемов, методик и процедур, с помощью которых осуществляется эффективное управление и надзор за сохранностью горюче-смазочных материалов, проводятся проверки соответствия бухгалтерского учета требованиям законодательства, правильности документального оформления первичных документов по учету горюче-смазочных материалов, проводятся меры по предотвращению ошибок и искажений.

Бухгалтеры занимаются внутренним контролем, обеспечивая выполнение функции бухгалтерского учета. В связи с этим в должностных инструкциях бухгалтеров в разделе «Обязанности» необходимо предусмотреть контрольные функции бухгалтера, а в разделе

«Ответственность» указать, какую ответственность несет бухгалтер за неисполнение контрольных функции [4].

Организация, особенно если она является крупной, может разработать и утвердить положение о внутреннем контроле инвентаризации горюче-смазочных материалов.

Таким образом, мы приходим к выводу, что в любой организации необходимо создать систему внутреннего контроля за инвентаризацией горюче-смазочных материалов, так как они обладают высокой ликвидностью и наиболее подвержены хищению. Инвентаризация обеспечивает выявление фактического наличия имущества организации, а также его сверку с данными бухгалтерского учета. Согласно законодательству Российской Федерации, все без исключения материальные ценности подлежат инвентаризации.

Эффективная система внутреннего контроля обеспечивает сохранность материальных ценностей, а также минимизацию возможности их хищения работниками организации и материально ответственными лицами. С помощью системы внутреннего контроля руководство организации получает достоверную информацию о состоянии материально-производственных запасов. Инвентаризация должна проводиться с учетом всех требований, во избежание возникновения расхождений данных бухгалтерского учета в будущем.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402ФЗ.*
2. *Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденное приказом Минфина России от 31.06.1998 №34н.*
3. *Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утверждённые приказом Минфина России от 31.06.1995 №49.*
4. *Методические указания по бухгалтерскому учету материально – производственных запасов, утвержденные приказом Минфина России от 28.12.2001 №19н.*
5. *Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник / Н.П. Кондраков. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2017. — 584 с.*
6. *Васина Ю. Н. Особенности бухгалтерского учета горюче-смазочных материалов / Ю. Н. Васина, И. В. Смирнова // Журнал «Студенческий». – 2019. – №2. – С. 12-14.*

УДК 65.011.56

Возможности программных продуктов при аналитическом учете материально-производственных запасов в коммерческой организации

*И.С. Князева, студент,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению учета материально-производственных запасов в программе «1С: Предприятие 8.3». Особое внимание уделено выявлению недостатков данного программного продукта в части организации аналитического учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, аналитический учет, материально-производственные запасы, автоматизация, «1С: Предприятие»

Abstract. The article is devoted to the consideration of inventory accounting in the program «1С: Enterprise 8.3». Particular attention is paid to identifying the shortcomings of this software product in terms of the organization of analytical accounting.

Keywords: accounting, analytical accounting, inventories, automation, «1С: Enterprise»

Функционирование современных коммерческих организаций невозможно представить без компьютеризации бухгалтерского учета, в частности учета материально-производственных запасов. Данный участок является одним из наиболее трудоемких, поскольку включает операции по поступлению, движению, выбытию материально-производственных запасов, а также требует осуществления контрольных действий, например, проведения инвентаризации.

Информация, формируемая в регистрах бухгалтерского учета, является главным источником сведений для проведения экономического анализа и принятия управленческих решений. Чем более детальные сведения предоставляются аналитику, тем достовернее будут полученные выводы. В связи с расширением номенклатуры закупаемых материалов, производимых и реализуемых товаров, все большее значение при выборе программного продукта уделяется его возможностям по обеспечению аналитического учета.

Использование программных продуктов в бухгалтерском учете материально-производственных запасов дает возможность расширять номенклатуру объектов учета, увеличивать уровни детализации и при этом не требует дополнительных затрат труда. Автоматизация учета позволяет объединить в один рабочий процесс регистрацию хозяйственных операций

в системном и хронологическом порядке, а также детализировать информацию о материально-производственных запасах и других объектах бухгалтерского учета в разрезе синтетических и аналитических счетов [2].

На сегодняшний день одной из самых распространенных программ по автоматизации бухгалтерского учета является «1С: Предприятие 8». Рассмотрим возможности данной программы при организации аналитического учета материалов.

Свойства планов счетов в системе «1С: Предприятие» позволяют организовать ведение аналитического учета с использованием субсчетов, характеризующих виды материалов, и субконто.

Субсчета предназначены для группировки информации о стоимости материалов одного вида, таких как сырье, топливо, запасные части и пр. Для детализации сумм на субсчетах используется механизм субконто, который позволяет получить сведения о стоимости конкретных материалов. К каждому счету или субсчету при редактировании плана счетов пользователь отмечает необходимые ему виды субконто.

Аналитический учет товаров и готовой продукции ведется аналогично: по номенклатурным позициям (наименованиям товаров, продукции) и по складам (по количеству или по количеству и сумме).

Таким образом, программный продукт «1С: Предприятие» обладает широким набором инструментов для ведения аналитического учета. Тем не менее, данная программа не совершенна и ее пользователи могут столкнуться с определенными трудностями.

Так, в программе «1С: Предприятие 8.3» отсутствует аналитический учет в разрезе материально-ответственных лиц. В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, аналитический учет по счету 41 «Товары» ведется по ответственным лицам, наименованиям, а в необходимых случаях и по местам хранения товаров. При ведении учета в программе существует возможность указать материально-ответственное лицо на каждом конкретном складе, т.е. предполагается, что один человек отвечает за сохранность товаров на одном складе. При этом в регистрах информация о материально-ответственном лице будет отсутствовать. Пользователь может столкнуться с трудностями при организации аналитического учета в случае, когда на одном складе работают несколько материально-ответственных лиц. При этом необходимость в аналитическом учете может возникнуть только в случае, если материально-ответственные работники ничего не передают друг другу, и каждый списывает товары лично.

Одним из возможных решений, предложенных пользователем программы, является создание группы складов – например, «Оптовый», в

котором затем в группе «Элементы» будут указаны материально-ответственные лица [3].

При ведении аналитического учета материалов практикующие бухгалтеры часто сталкиваются с проблемой расширения номенклатуры закупаемых материалов, из-за чего в справочнике организации отражено множество элементов одной и той же позиции, но под разными наименованиями. Данная ситуация возможна, если организация закупает одно и то же имущество у нескольких поставщиков, каждый из которых именуется этот товар по-разному. В результате, информация, содержащаяся в регистрах программы, утрачивает свойство аналитичности, поскольку не обеспечивает правильную группировку материально-производственных запасов. При вводе данных в программу большинство пользователей сохраняют наименования материалов, указанные в документах поставщика, чтобы при проверке у налоговых органов не возникло сомнений, что компания приняла на учет и использовала в деятельности одни и те же товары. В противном случае, предприятие может лишиться вычетов НДС и признания расходов. Данная проблема решается разработкой локального нормативного акта – Приказа об утверждении внутренней номенклатуры ТМЦ. Факт наличия внутренней номенклатуры, в соответствии с которой будет приниматься к учету материально-производственные запасы, необходимо также закрепить в учетной политике организации. Правомерность такого подхода подтверждается письмом Минфина России от 28 октября 2010 г. № 03-03-06/1/670.

Внутренняя номенклатура ТМЦ представляет собой таблицу, устанавливающую соответствие между наименованием каждого учитываемого организацией объекта материальных запасов и наименованием того же актива, под которым он отражается в документах поставщика или которое требуют указывать в документах покупателя. Данная таблица будет регулярно обновляться, в зависимости от изменения номенклатуры. Если организация большая и номенклатуры много, то составление данной таблицы и дальнейшая работа с ней будут затруднительны без применения компьютерной программы[4].

Наиболее простым и доступным вариантом для составления таблицы соответствия является программа Microsoft Office Excel. Данная программа обеспечивает возможность оперативно обновлять внутреннюю номенклатуру, а также использовать фильтры и поиск для более эффективной и быстрой работы.

Современные программные продукты для автоматизации бухгалтерского учета дают пользователям возможность формировать различные отчеты, содержащие сведения о наличии и движении материально-производственных запасов. Отчеты, созданные в программе

«1С: Предприятие», позволяющих получить сведения о материально-производственных запасах в различных разрезах.

Как правило, для получения аналитической информации о материально-производственных запасах используется стандартный отчет – оборотно-сальдовая ведомость по счету. Данный отчет позволяет получить информацию о материалах в разрезе номенклатурных групп, подразделений, партий и складов. Для получения дополнительных аналитических данных могут использоваться и другие отчеты, такие как универсальный отчет или обороты между субконто.

Универсальный отчет может быть необходим, если требуется информация о приобретенных материально-производственных запасах в разрезе поставщиков или покупателей. Достоинством данного отчета является возможность выделить информацию о договоре с поставщиком или покупателем, сроке договора и другим документам, которыми были приобретены товары и материалы [6].

Отчет «Обороты между субконто» используется, когда требуется информация о товарно-материальных ценностях в разрезе подотчетных лиц. Чтобы сформировать отчет по закупленным ТМЦ в разрезе подотчетных лиц в поле «Вид субконто» необходимо указать значение «Номенклатура», а в поле «Вид корреспондирующего субконто» - значение «Работники организаций». В панели настроек на закладке «Показатели» можно установить флаг «Количество» для отображения количественных показателей наряду с суммовыми [5].

Все вышесказанное позволит обеспечить взаимосвязь возможности аналитического учета материально-производственных запасов программного продукта с локальными нормативными актами организации.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Адылгазиева Д.Д. Автоматизация учета операций по материальным запасам на предприятии // ACTUALSCIENCE. - т. 2. - № 2. - 2016. - с. 104–107.
2. Кузнецова Н.В., Ходячих В.А., Курбаналиев Т.И. К вопросу об автоматизации бухгалтерского учета материально-производственных запасов // Вестник ВГУИТ. - т. 79. - № 3. - 2017. - с. 194–202.
3. Форум компании Инфостарт. – Режим доступа: <https://forum.infostart.ru/forum8/topic214360/>
4. Номенклатура при наименовании материалов // Электронный журнал Главбух. - Режим доступа: <https://www.glavbukh.ru/hl/235501-nomenklatura-pri-naimenovanii-materialov>
5. «1С:Бухгалтерия 8» (ред. 3.0): как сформировать отчет по закупленным ТМЦ в разрезе подотчетных лиц (+ видео)? // БУХ.1С Интернет ресурс для бухгалтеров. – Режим доступа: <https://buh.ru/articles/faq/100010/>
6. Универсальный отчет по приобретенным товарам, материалам в разрезе поставщиков // БухПоиск.Ру Сайт про 1С Предприятие. - Режим доступа: <http://buhpoisk.ru/otchet-po-priobretenny-m-tovaram-u-postavshhikov.html>

Современные проблемы применения программных продуктов для автоматизации налогового учета

*Е.В.Матвеева, студент магистратуры
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В этой статье автором поднимается проблема применения программных продуктов для автоматизации налогового учета. Автором подчеркивается, что многие компании при открытии и ведении бизнеса сталкиваются с проблемой выбора системы для автоматизации учета: российские и зарубежные ERP-системы. В статье рассматриваются две популярных ERP-системы на сегодняшний день «1С: Бухгалтерия 8.3» и «SAP ERP 6.0». Выделяются и описываются характерные особенности этих программных продуктов, а также приводятся положительные и отрицательные моменты от автоматизации налогового учета на базе этих систем.

Ключевые слова: бухгалтерский и налоговый учет, программные продукты, ERP-системы, налоговое законодательство, план счетов.

Abstract. In this article, the author raises the problem of using software products to automate tax accounting. The author emphasizes that many companies when starting and running a business are faced with the problem of choosing a system for automating accounting: Russian and foreign ERP systems. The article discusses two popular ERP systems today: 1C: Accounting 8.3 and SAP ERP 6.0. The characteristic features of these software products are highlighted and described, as well as the positive and negative points from the automation of tax accounting based on these systems.

Keywords: accounting and tax accounting, software products, ERP-systems, tax legislation, chart of accounts.

На сегодняшний день ведущие компании в области компьютерных технологий предлагают различные возможности для автоматизации налогового учета. Так для управления современным предприятием активно внедряются ERP-системы. ERP-системы (Enterprise Resource Planning) - системы планирования ресурсов предприятия предусмотрены для интеграции данных и процессов организации в единую систему.

ERP-система использует различные программные и аппаратные компоненты, а единая база данных является основным компонентом большинства ERP-систем, хранящая в себе данные системных модулей. В

свою очередь отдельные приложения стали модулями ERP-системы, которые управляют производством, финансовыми потоками, трудовыми ресурсами и складами и т.д.

Поскольку в налоговое законодательство регулярно вносятся изменения, ERP-система, разработанная для автоматизации налогового учета в организациях, должна легко адаптироваться к этим изменениям и позволять специалистам вносить изменения в порядок формирования налоговой базы и изменять налоговые ставки.

В практической деятельности предприятий сложилось три способа ведения налогового учета:

- на счетах бухгалтерского учета формируются данные налогового учета;
- ведение бухгалтерского и налогового учета параллельно;
- ведение учета по правилам налогового учета [4].

В мировой практике ведения учета существует огромное количество тиражируемых программных продуктов разной мощности и стоимости, так бухгалтеры и предприниматели предпочитают использовать программы, которые в наибольшей степени подходят для ведения учета в условиях постоянных изменений налоговой законодательной базы.

Рассмотрим наиболее часто используемые программные продукты для автоматизации налогового учета на российских предприятиях: «1С: Бухгалтерия 8.3» и «SAP ERP 6.0».

Разработчиком платформы 1С: Бухгалтерия 8.3 является российская фирма «1С». Конфигурация «1С: Бухгалтерия 8.3» - профессиональный инструмент, с его помощью можно вести бухгалтерский и налоговый учет, формировать и сдавать отчетность. Данная программа в себе объединила все предшествующие версии и новые решения, основанные на опыте практической работы бухгалтеров предприятий [3].

Разработчиком платформы SAP ERP 6.0. является немецкая компания, производитель программного обеспечения для организаций «SAP SE». SAP ERP 6.0. - комплексная платформа для планирования ресурсов предприятия, ее функциональные возможности позволяют автоматизировать процессы учета и управления в организациях с помощью эффективных бизнес-инструментов. Программа модульная и масштабируемая и, именно, это дает возможности настраивать ее под определенные задачи организации, несмотря на виды и масштабы деятельности.

При изучении данных программных продуктов нами были выявлены положительные моменты от автоматизации налогового учета на базе этих систем.

Как в 1С: Бухгалтерия 8.3 так и в SAP ERP 6.0. имеется гибкость системы к изменениям налогового законодательства. Решения на

платформе 1С: Бухгалтерия 8.3 больше ориентированы на Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), которые отличаются от международных. Получить в 1С отчетность по стандартам МСФО на основе российских бухгалтерских данных возможно, но это потребует много ручного труда [3].

На основании данных первичного учета в 1С: Бухгалтерия 8.3 и SAP ERP 6.0. формируются параллельно данные бухгалтерского и налогового учета. Для целей налогового учета такой подход учитывает специфику отражения фактов хозяйственной жизни.

Налоговый учет ведется с использованием отдельного плана счетов, который построен по одному принципу и с использованием одних инструментов, что и план счетов бухгалтерского учета, но с учетом особенностей задач налогового учета. Используемые для формирования налоговых регистров и заполнения налоговой декларации все факты хозяйственной жизни отражаются на счетах налогового учета.

В программах 1С: Бухгалтерия 8.3 так и в SAP ERP 6.0. предоставляется декларация по налогу на прибыль организаций в полной форме, которая заполняется автоматически в соответствии с данными налогового учета. Также этими системами ведется учет постоянных и временных разниц автоматически.

В системах присутствует упрощение процесса выверки данных и прозрачный и управляемый процесс учета налога на прибыль организации. Для контроля правильности отражения данных в налоговом учете в обеих программах существует аккой механизм сверки данных как типовой отчет, в нем отражаются факты хозяйственной жизни и их различия в бухгалтерском и налоговом учете. При необходимости дополнительной информации и внесении поправок можно детализировать факты хозяйственной жизни и увидеть движение документа.

Однако, как и множество программных продуктов, эти системы при реализации налогового учета имеют свои недостатки.

К недостаткам в программе 1С: Бухгалтерия 8.3 относятся:

1. В системе используются забалансовые счета для хранения информации налогового учета, у них имеется большое количество субсчетов, и их кодирование не соответствует системе бухгалтерских счетов. Именно поэтому точно неизвестно, какого рода информация находится на счетах и как она сформировалась, поэтому пользователю это не позволяет самостоятельно вносить данные на счета и получать по ним информацию с помощью стандартных отчетов. Перечень дополнительных счетов не является окончательным для ведения налогового учета и имеет тенденцию расширяться, что не способствует повышению прозрачности их содержания.

2. Многие организации ведут учет с помощью этой системы, но минусом является то, что для ее внедрения и установки в организации приходится обращаться к дорогостоящим консультационным услугам фирм, которые специализируется на настройке программного обеспечения платформы 1С.

3. Методом «вытягивания» реализована функция автоматического заполнения налоговой декларации по результатам отчетного периода на основании данных налогового учета, то есть программные алгоритмы декларации сами берут необходимые данные со счетов налогового учета. Но не всегда возможно настроить учет в системе, чтобы информация была абсолютно достоверной. Часто вручную вносятся необходимые корректирующие записи в полученный документ. Поэтому эта функция отлично функционирует только на предприятиях, где типовая конфигурация используется без изменений. Проблема осложняется тем, что форма декларации постоянно изменяется, а это способствует ее постоянному обновлению, но разработчик отслеживает эти модификации и предоставляет пользователю возможность получить новое обновление соответствующей формы.

К выявленным недостаткам при ведении налогового учета на базе систем SAP ERP 6.0 относятся:

1. В налоговом учете информация, полученная с использованием корректирующих записей на счетах, не соответствует информации, которая хранится и используется для бухгалтерского и управленческого учета в системе SAP ERP 6.0., это приводит к отсутствию контроля и возникновению непрозрачности его ведения.

2. В системе SAP ERP 6.0. исключен человеческий фактор в выборе процентной ставки амортизационной премии и амортизационной группы и в отличие от 1С: Бухгалтерия 8.3, так как в программе предусмотрена защита от изменений.

3. Появляются ситуации блокирования одним пользователем основной записи, например основного средства, запаса, дебитора или кредитора и т.д., при использовании единых справочников и в этом случае другие пользователи не могут использовать основную запись из-за того, что она блокируется.

4. В SAP ERP 6.0 сложности с ведением учета часто возникают в ведении налогового учета по российским стандартам. Но SAP уже предлагает локализованные и полноценные решения для России, которые учитывают требования Положений по бухгалтерскому учету и Налогового кодекса РФ для упрощения ведения учета на предприятии по российским стандартам. Обновления, учитывающие специфику и изменения российского законодательства, выпускаются несколько раз в год.

Таким образом, на сегодняшний день борьба между российскими и зарубежными разработчиками программного обеспечения является одной из основных составляющих российского рынка ERP-систем, поскольку они являются конкурентами и предлагают одинаковые программные продукты с точки зрения функционального содержания.

Однако при выборе программных продуктов немаловажную роль играют особенности приобретения лицензии и сроков внедрения. Так срок внедрения ERP- системы 1С: Бухгалтерия 8.3 составляет 3-9 месяцев со стоимостью \$200-1000, а системы SAP ERP 6.0. 1-5 лет и более со стоимостью \$350 тыс.

Клиентами SAP в России, являются крупнейшие компании такие как: «Газпром», «Газпромнефть», «Лукойл», «Роснефть», «Вымпелком», «НоваТЭК». Но для таких компаний срок внедрения и стоимость не являются препятствиями, и выбор исходит исключительно из функциональных возможностей программы.

Возможно выбрать как российское, так и зарубежное программное обеспечение для ведения налогового учета. Иностранные продукты считаются функционально полными и более проработанные со всех сторон, а также содержат прогрессивный управленческий опыт. Российские программные продукты – это системы учета, которые регистрируют совершенные операции. Основным плюсом российских платформ является их относительно невысокая стоимость и большое количество российских специалистов и программистов, разбирающиеся с этими системами.

Можно сделать вывод о том, что SAP больше подходит более крупным и средним компаниям различных отраслей. Несмотря на все сложности, связанные с автоматизацией налогового учета, система SAP обладает достаточной функциональностью для его корректной автоматизации, обеспечивая при этом достаточную прозрачность налогового учета и отчетности. В свою очередь, в 1С ведется учет в соответствии с российским законодательством, и присутствует эффективная поддержка пользователей. Главное своевременно обновлять программу, чтобы в нее поступали все изменения законодательства, выполнять регламентные операции и проходить обучения по использованию программных продуктов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 117-ФЗ // <http://base.garant.ru/10900200/>*
2. *Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/*

3. *1С: Бухгалтерия предприятия 8.2 / Под ред. Селищева Н.В. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «КноРус», 2015. — 386 с.*

4. *Макарова Л. М., Душутина Е. Н. Использование зарубежных программ для автоматизации учетных работ на отечественных предприятиях // Молодой ученый. — 2014. — №2. — С. 485-488. — URL <https://moluch.ru/archive/61/9133/> (дата обращения: 10.02.2020).*

УДК 330

Проблема формирования резерва по сомнительной дебиторской задолженности: российский и зарубежный опыт

*Л.Ф. Мухарамова, студент магистратуры
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье поднимается проблема роста дебиторской задолженности. Автор подчеркивает проблему отсутствия в российском бухгалтерском законодательстве конкретной методики расчета суммы резерва по сомнительной дебиторской задолженности. Рассматриваются методы формирования резерва по сомнительной задолженности, описанные в Международных стандартах финансовой отчетности. В статье указывается на все более возрастающую роль профессионального суждения бухгалтера по вопросам расчетов с разными дебиторами и кредиторами.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, сомнительная задолженность, резерв по сомнительным долгам, профессиональное суждение.

Abstract. The article raises the issue of the growth of receivables. The author emphasizes the problem of the absence in Russian accounting legislation of a specific methodology for calculating the amount of the provision for doubtful receivables. The methods of creating a reserve for doubtful debts described in the International Financial Reporting Standards are considered. The article raises the problem of the role of professional judgment of an accountant on issues of settlements with various debtors and creditors.

Key words: accounts receivable, allowance for doubtful debts, professional judgment, doubtful debts.

В современном мире процесс расчетов организации с дебиторами все чаще предполагает возникновение сомнительной задолженности. Согласно НК РФ сомнительный долг – возникший в результате реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг, необеспеченный, просроченный долг [1]. А Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской

отчетности в РФ №34н, в отличие от НК РФ, не ограничивает возникновение сомнительной задолженности процессами реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг, в соответствии с ним, в состав сомнительной задолженности могут быть включены любые просроченные, необеспеченные долги [2]. Следовательно, понятия сомнительного долга в налоговом и финансовом учете имеют некоторые различия.

Бухгалтерский (финансовый) учет содержит более широкие критерии признания сомнительным долгом. В соответствии с данными критериями выделим виды расчетов, в связи с которыми может возникнуть сомнительная задолженность:

- с покупателями и заказчиками (в случае несвоевременного погашения задолженности по отгруженным товарам, выполненным работам, оказанным услугам);
- с подрядчиками и поставщиками (в случае несвоевременной отгрузки продукции (товаров), несвоевременного выполнения работ, оказания услуг, после перечисления предоплаты);
- с заемщиками (в случае несвоевременного погашения выданных займов и начисленных по ним процентов);
- с учредителями (в случае несвоевременного внесения имущества в счет погашения вклада);
- с работниками предприятия (в случае выдачи подотчетных сумм, которые не подкреплены авансовыми отчетами) и т.д. [7]

Критерии признания сомнительным долгом четко обозначены в налоговом учете:

- возникновение задолженности связано с реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг;
- сумма долга не погашена в течение периода, который был установлен договором (следует отметить, что в налоговом учете мнение руководства предприятия-дебитора о невозможности возврата суммы долга в более ранние сроки, не учитывается, в отличие от бухгалтерского учета);
- задолженность не обеспечена залогом, банковской гарантией, поручительством [8].

В целях формирования полной и достоверной информации о величине сомнительной задолженности, предполагается проведение мероприятий по ее контролю, которые предполагают, во-первых, учет особенностей формирования резервов в зависимости от дебиторов, во-вторых, отслеживание порядка использования резервов на погашение зависших сумм в налоговом и бухгалтерском учете.

Ведение учета при образовании сомнительной задолженности обладает определенной спецификой, которая представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Методика ведения учета при образовании сомнительной задолженности [1,3]

В налоговом учете важное место занимает методика формирования резервов по сомнительным долгам. Так как создание резервов, в рамках общей системы налогообложения, предполагает уменьшение налогооблагаемой прибыли предприятия в отчетном период на сумму созданных резервов, по отношению к ним установлены конкретные ограничительные критерии. В Налоговом Кодексе РФ установлено два вида ограничений при создании резерва по сомнительным долгам:

1. по длительности просрочки (методика формирования резерва представлена в таблице 1);
2. по совокупному размеру резервов по сомнительной задолженности: на протяжении налогового периода, по итогам отчетных периодов общий объем резервов не должен превышать большую из двух величин:
 - 10% от суммы выручки за предшествующий налоговый период;
 - 10% от суммы выручки за текущий отчетный период.

Финансовый учет не предусматривает критерии определения суммы резерва, поэтому в современном российском учете наблюдается частое использование для расчета величины резерва методики, установленной в Налоговом Кодексе РФ. Зарубежная учетная практика по формированию

резервов по сомнительной задолженности характеризуется значительным влиянием профессионального суждения специалиста в области бухгалтерского учета.

Таблица 1 – Порядок формирования резерва по сомнительной дебиторской задолженности в соответствии с НК РФ

| № п/п | Продолжительность просрочки | Величина резерва к созданию |
|-------|---------------------------------|---------------------------------------|
| 1 | Свыше 90 дней | 100% суммы просроченной задолженности |
| 2 | От 45 до 90 дней (включительно) | 50% суммы просроченной задолженности |
| 3 | До 45 дней | 0% суммы просроченной задолженности |

Методика бухгалтерского учета предполагает определение размера резерва на основании данных инвентаризации по каждому сомнительному долгу. При этом учитывается, во-первых, уровень платежеспособности дебитора, а, во-вторых, вероятность погашения им задолженности. Таким образом, в российском учете, конкретная методика расчета величины резерва по сомнительной задолженности разрабатывается самостоятельно бухгалтером и утверждается в учетной политике организации [6].

Международные стандарты финансовой отчетности содержат следующие методы создания резерва по сомнительной задолженности:

- метод процентов от нетто-продаж (предполагает установление в учетной политике компании максимальной величины резерва, которая определяется как определенная процентная доля суммы выручки за отчетный период; установление процента происходит на основе информации об отношении сомнительной задолженности к сумме выручки от продаж за 3-5 предшествующих лет);
- метод учета счетов по срокам оплаты (предполагает установление в учетной политике фирмы определенных величин срока просрочки по долгам контрагентов, при появлении которых происходит формирование резервов по сомнительной задолженности).

МСФО устанавливают цель формирования резервов по сомнительной дебиторской задолженности, которая главным образом заключается в отражении сумм дебиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации по справедливой стоимости.

Несмотря на наличие двух методов, описанных в МСФО, в некоторых странах (с континентальной моделью бухгалтерского учета) существуют регуляторные ограничения, которые установлены государством в отношении максимального размера указанных резервов.

В соответствии с МСФО 9 «Финансовые инструменты» дебиторская задолженность представляет собой первичный (простой) финансовый актив. Также данный МСФО предполагает создание оценочного резерва в

размере ожидаемых кредитных убытков на каждую отчетную дату по дебиторской задолженности [4]. Ситуациями, которые предупреждают о потенциальных убытках, могут быть:

- значительные изменения в величине ожидаемых финансовых результатов и поведении дебиторов;
- снижение внутреннего кредитного рейтинга дебиторов, которое уже существует или ожидается;
- изменения экономических условий на рынке, которые уже имеются или прогнозируются;
- серьезное увеличение кредитного риска по иным финансовым инструментам дебиторов и пр. [7]

МСФО содержат следующие способы определения величины резерва по сомнительной задолженности:

1. вероятность взыскания сумм сомнительной задолженности определяется по каждому конкретному дебитору, начисление резерва необходимо только по тем дебиторами, по отношению сумм задолженности которых вероятность взыскания представляется сомнительной;

2. сумма резерва к начислению определяется как установленная процентная доля суммы выручки за отчетный (налоговый) период;

3. производится разделение общей суммы дебиторской задолженности по группам, которые классифицируются в зависимости от периодов просрочки, после чего сумма резерва к начислению определяется как установленная для каждой группы процентная доля

4. начисление резерва происходит по тем дебиторам, в отношении которых известно, что возможность взыскания сумм долга является минимальной, по суммам задолженности иных дебиторов начисление резерва проходит в зависимости от срока просрочки [6].

Кузнецовой О.Н. была проанализирована учетная практика по формированию резерва по сомнительной дебиторской задолженности 45 российских фирм. В результате своего исследования она сделала следующие выводы.

1. Учетная политика для целей бухгалтерского учета некоторых российских предприятий не содержит пункты, устанавливающие методику формирования и определения величины резерва по сомнительной задолженности.

2. Руководство и бухгалтеры ряда отечественных организаций достаточно слабо разбираются в основаниях, наличие которых представляет собой необходимость создания резерва по сомнительной задолженности.

3. Существуют в российской учетной практике также такие фирмы, которые ведут учет в соответствии с нормами ПБУ 8/2010, но

остаются недовольны тому, что необходимо создавать резервы по сомнительной задолженности. Объясняется это тем, что, во-первых, учетные работы по формированию резерва достаточно трудоемкие, а, во-вторых, создание резерва создаст негативные экономические последствия, так как создание резерва по сомнительной дебиторской задолженности уменьшает величину некоторых значительных показателей отчетности, а это в свою очередь приведет к снижению финансовой привлекательности организации перед инвесторами или кредиторами [7].

Однако, по нашему мнению, создание резервов по сомнительной задолженности в финансовом учете необходимо по ряду причин.

Во-первых, формирование резервов в полной мере реализует такие базовые принципы бухгалтерского учета, как достоверность и осмотрительность. В частности, сомнительная задолженность не является полноценной дебиторской задолженностью, соответственно, при отражении в отчетности, величину дебиторской задолженности целесообразно отражать без включения в нее величины сомнительной задолженности (это позволит не вводить в заблуждение пользователей финансовой отчетности относительно реальной величины наиболее ликвидных активов организации).

Во-вторых, создание резервов необходимо также для того, чтобы в случае неблагоприятного исхода (частичного или полного невозврата долгов дебиторов) предприятие располагало средствами для покрытия данных убытков.

В-третьих, наличие резерва по сомнительной дебиторской задолженности в финансовом учете также напрямую связано с экономической безопасностью хозяйствующего субъекта, а фирмам, которые используют общую систему налогообложения, необходимо создавать резервы по сомнительной задолженности и в целях расчета налога на прибыль организаций.

Однако так как в настоящее время в России происходят процессы реформирования системы бухгалтерского учета в целях приближения к международным стандартам, в российской учетной практике все чаще возникает вопрос о профессиональном суждении бухгалтера.

Таким образом, не смотря на очевидные аргументы в пользу формирования резерва по сомнительной дебиторской задолженности, в современных российских реалиях существует сложность, возникающая в связи с необходимостью использовать профессиональное суждение бухгалтера при формировании резерва. Эта сложность объясняется тем, что не каждый бухгалтер обладает необходимым уровнем теоретических знаний, компетенциями в части создания резерва по сомнительным долгам, другие же специалисты в области бухгалтерского учета считают формирование резерва лишним действием, требующим большого объема

трудозатрат и приводящим лишь к негативным последствиям. Все это подтверждает то, что российский бухгалтерский учет находится лишь на стадии реформирования и до сближения с международными стандартами еще далеко.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.01.2020) // Собрание законодательства РФ, № 31, 03.08.1998, ст. 3824.*
2. *Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 N 1598)*
3. *Приказ Минфина РФ от 13.12.2020 № 167н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010)» (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2011 №19691)*
4. *Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» от 02.04.2013 № 36н (ред. от 26.08.2015)*
5. *Коське М.С., Мишучкова Ю.Г. Оценка и учет возвратных отходов как объект профессионального суждения бухгалтера // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения. Материалы региональной научно-практической конференции г. Иркутск 28 ноября 2012 г. под науч. ред. Г.В. Максимовой, Г.Г. Шильниковой. – Иркутск, 2012. – С.21-27*
6. *Кубасова, К.А., Коське, М.С. Профессиональное суждение бухгалтера при расчетах с разными дебиторами и кредиторами // Символ науки. 2016. №3-1. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/professionalnoe-suzhdenie-buhgaltera-pri-raschetah-s-raznymi-debitorami-i-kreditorami>*
7. *Кузнецова, О.Н. Учет и контроль резервов по сомнительным долгам // Финансовый журнал. 2019. №4 (50). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-i-kontrol-rezervov-po-somnitelnym-dolgam>*
8. *Никитина В.Ю. Учетная политика для целей налогообложения // Бухгалтерский учет. 2018. №12. С.67-71*

УДК 336.078.3(575.1)

Аудит валютных операций в коммерческих банках Республики Узбекистана

*Ш.Ф. Сиддиков, магистрант
Банковско-финансовая академия, г. Ташкент, Узбекистан*

Аннотация. Данная статья посвящена проблемам аудиторской проверки валютных операций в коммерческих банках, а также вопросов внедрения системы Международные стандарты аудита. Изложен порядок

проведения аудита валютных операций в коммерческих банках в Республики Узбекистана.

Ключевые слова: валютные риски, аудиторская проверка валютных операций, переоценка валютных операций, изменений курса валюты, доходы от валютных операций, международные стандарты аудита (МСА), система контроля валютных операций.

Abstract: This article is devoted to the problems of audit of currency transactions in commercial banks, as well as issues of implementation of the International standards of audit system. The procedure for conducting an audit of currency transactions in commercial banks in the Republic of Uzbekistan is described.

Keywords: currency risks, audit of currency operations, revaluation of currency operations, currency exchange rate changes, income from currency operations, international standards on auditing (ISA), currency operations control system.

Меры активной антикризисной направленности и экономические программы, принимаемые сегодня большинством ведущих экономик мира на преодоление новой волны глобального финансово-экономического кризиса и его последствий зависят от состояния валютного рынка. Так как он помогает преодолеть кризис, и его стабильность влияет на развитие страны. Исходя из этого, можно сказать, что валютный рынок во многом зависит от колебаний курсов и валютных рисков.

В этих условиях важно своевременно принимать меры для устранения различных сложностей, связанных с валютными операциями, в частности, аудита раннего выявления и смягчения валютных рисков. Существуют разные подходы к управлению и устранению валютных рисков. Оптимальный баланс между операционной эффективностью и риском, а также оптимизация целей банка являются одним из критериев выбора стратегии управления активами. Чтобы найти точку согласия между уровнем риска и эффективностью операций, мы стремились описывать актуальность аудита при оценке и управления валютным риском [1, с. 28].

В условиях либерализации экономики многое зависит от организации учета и аудита валютных операций в коммерческих банках Республики Узбекистана. Так как в настоящее время указанная проблема во многом зависит от организации аудиторской проверки валютных операций и оценки аудиторских рисков. Объектом данной работы является АКБ «Капиталбанк» Республики Узбекистана.

В условиях либерализации экономики и интеграции на международное содружество коммерческие банки Республики

Узбекистана подвержены валютному риску во всех видах валютных операций и финансовой нестабильности для долгосрочных активных операций. В условиях либерализации экономики с помощью внутреннего аудита коммерческие банки управляют и оценивают валютные операции, риски и степень потерь банков за счет колебания обменного курса иностранной валюте. Для стабилизации этого процесса в нашей стране был принят Указ Президента Республики Узбекистан «О приоритетных мерах по либерализации валютной политики» от 2 сентября 2017 года, по которому определены направленные на коренное реформирование существующей системы валютного регулирования и либерализацию валютной политики. Основными причинами его принятия стал ряд проблем и недостатков, препятствующих развитию страны и привлечению иностранных инвестиций и улучшению делового климата. В частности, для принятия таких мер были следующие обстоятельства:

1. чрезмерное административное вмешательство в валютное регулирование;
2. особые привилегии и преференции для определенных секторов экономики и субъектов хозяйствования во внешнеэкономической деятельности;
3. неравные условия ведения бизнеса между субъектами хозяйствования
4. параллельный валютный рынок на черном рынке.

В связи с принятием данного Указа Президента Республики Узбекистана отменяются ряд ограничений на покупку и продажу иностранной валюты для удовлетворения потребностей юридических и физических лиц. В связи с этим юридическим и физическим лицам гарантируется возможность свободно покупать и продавать иностранную валюту в банках для проведения текущих международных валютных операций. Указом разрешено погашение займов в иностранной валюте в национальной или иностранной валюте на основе кредитной политики банка и соглашения сторон.

В условиях либерализации экономики Узбекистана важно обеспечить стабильность национальной валюты за счет активного и повсеместного использования денежных инструментов, предотвращая чрезмерный и неоправданный рост денежной массы с учетом решающей роли денежных показателей в поддержании стабильности обменного курса, проведения более жесткой денежно-кредитной политики, направленной на балансирование государственных расходов и доходов.

В новых условиях ведения валютных операций физические лица могут приобретать:

1. Наличную иностранную валюту через кассы коммерческих банков,

2. Безналичную иностранную валюту для перевода на международные платежные карты (конвертации). Для этих целей оплата осуществляется в наличной и безналичной форме - банковскими пластиковыми картами в национальной валюте.

В настоящее время коммерческие банки взимают следующие комиссии за открытие и использование международных платежных карт:

- за открытие международных платежных карты от 75 тыс. до 100 тыс. сум (разовая плата);

- комиссионные сборы при совершении карточных платежей - от 0,5% до 1% от суммы каждой транзакции исходя из условий коммерческих банков.

Международные платежные карты в настоящее время доступны только в зарубежных странах и есть возможность использовать их внутри страны. Физические лица могут снимать наличные в переводе национальную валюту в банкоматах без ограничений, расплачиваться картой в магазинах и отелях, где принимаются международные платежные карты. Международные платежные карты можно использовать во всех странах, нет ограничений по странам или ограничений на снятие наличной иностранной валюты.

Юридические лица Республики Узбекистан могут приобретать иностранную валюту без ограничений в коммерческих банках, через валютную биржу для расчетов по текущим международным операциям. Они имеют право покупать иностранную валюту через свои банковские счета в установленном порядке для физических лиц. В связи с этим они могут приобретать иностранную валюту в неограниченных количествах и по своему усмотрению могут использовать средства для оплаты текущих международных операций.

Межбанковские торговые сессии по покупке и продаже иностранной валюты проводятся ежедневно на Узбекской республиканской валютной бирже, где обменный курс определяется на основе текущего соотношения спроса и предложения иностранной валюты и размещается на сайте биржи [2, с. 5].

Для этих целей коммерческие банки ежедневно дают заявку на покупку и продажи валютных средств исходя из потребности клиентов банка и для целей валютных операции. Это предварительная заявка на покупку и продажу иностранной валюты на межбанковской торговой сессии на определенной дате. Например, со стороны коммерческого банка АКБ «Капиталбанк» дана следующая заявка. Форма заявка представлена в таблице 1, где указана подробная информация о покупке и продаже иностранной валюте по видам и об узбекском суме. Кроме того, в этой заявке дается информации об источниках и целях использования иностранной валюты.

Таблица 1 - Предварительная заявка АКБ Капиталбанка на покупку и продажу иностранной валюты на межбанковской торговой сессии на 16 августа 2018 года¹

| Валюта | Покупка | Продажа |
|---------------|------------------|-----------|
| Доллар США | 4 917 379,65 | 479036,89 |
| Евро | 1480 | 0,00 |
| Узбекский сум | 1 296 088 500,00 | |

На основе этой заявки предприятия рассматривают экспертные группы коммерческих банков и дают соответствующие заключения. Если положительное заключение, то по требованию банка на депозитном счете зарезервирует денежные средства в сумах и в иностранной валюте в объеме, достаточном для покупки или продажи иностранной валюты.

В этих условиях для Капиталбанка важно предвидеть риски, возникающие в результате валютных операций, и создавать необходимые предпосылки для их последствий.

Таблица 2 - Анализ источники покупки и продажи валютных средств и их финансирования в системы Капиталбанка Республики Узбекистана²

| Цель покупки или продажи валюты | Сумма заявки | | Источники финансирования |
|--|----------------------|-------------------|--------------------------|
| | покупка | продажа | |
| 1. Обслуживание иностранных кредитов гарантированных Правительством | 100 000 | | |
| 2. Обслуживание иностранных кредитов не гарантированных Правительством | 892606 | | |
| 3. Для импорта товаров и услуг производственного назначения | 3 457 447,35 | | |
| 4.Для импорта товаров и услуг производственного назначения (в суммах) | 0 | | |
| 5. Неторговые переводы | 0 | | |
| 6. Импорт потребительских товаров | 467326,30 | | |
| 7.Для подкрепления обменных пунктов | 0 | | |
| 8. Репатриация доходов инвесторов (в суммах) | 1 296 088 500 | | |
| 9. Продажа неиспользованных целевых средств | | 96 999,50 | |
| 10. Продажа привлеченных у клиентов и собственных средств банка | | 82 000 | |
| 11.Продажа для погашения задолженности перед бюджетом | | 37,39 | |
| 12.прочая продажа | | 0 | |
| Итого (USD) | 4 917 379,65 | 179 036,89 | |
| Итого(UZS) | 1 296 080 500 | | |

¹ Данные заявки АКБ Капиталбанка от 16 августа 2018года.

² Данные заявки АКБ Капиталбанка от 16 августа 2018года.

Кроме этой заявки также предоставляется информация о целях использования иностранной валюты в системы Капиталбанка Республики Узбекистана. В этом указывается сумма заявки на покупку, продажу и источники финансирования этих средств. В связи с этим для Капиталбанка важно изучить лучшие практики управления валютными рисками и применить их результаты в Узбекистане [5.142с.].

Исходя из внутреннего аудита и анализов валютных операций, возникают следующие проблемы, связанные с валютными рисками:

1. Кредиты банков в иностранной валюте на балансовых счетах учитываются при определении открытой валютной позиции. В этом случае кредиты, выданные банком в иностранной валюте, не изменяют сумму открытой валютной позиции в случае неконвертации, а только количество валютных счетов в активе переносится с одного счета на другой.

2. В конце операционного дня необходимо убедиться, что короткая или длинная позиция валюты во всех валютах не превышает 30% собственных средств банка.

3. Принимая во внимание финансовое положение крупных и стратегических предприятий и задолженность в иностранной валюте, кредиты для ключевых секторов экономики были реструктурированы, и отдельным предприятиям были предоставлены налоговые льготы для преодоления негативных последствий девальвации национальной валюты.

4. Ставки импорта были пересмотрены, чтобы насытить внутренний рынок товарами первой необходимости и избежать резкого роста цен на импорт товаров из-за таможенных и других сборов.

5. В целях укрепления доверия к национальной валюте нормами установлено, что все платежи и платежи на внутреннем рынке могут производиться только в сумах.

Мы считаем, что эти меры позволят банковской системе перейти на систему свободного обменного курса без существенных рисков.

При аудиторской проверке применяются международные стандарты аудита в коммерческих банках, так как этот вопрос отмечен в законодательстве Республики Узбекистана. В частности, в Указе Президента Республики Узбекистана «О дополнительных мерах по переходу на международные стандарты финансовой отчетности» от 24 февраля 2020 года отмечено о том, что «В целях обеспечения необходимой информационной среды для иностранных инвесторов и расширения возможностей доступа к международным финансовым рынкам путем ускоренного перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), а также совершенствования системы подготовки специалистов в области учета и аудита по международным стандартам:

1. Установить, что акционерные общества, коммерческие банки, страховые организации и юридические лица, отнесенные к крупным налогоплательщикам:

с 1 января 2021 года организуют ведение бухгалтерского учета и начиная с итогов 2021 года составляют финансовую отчетность на основе МСФО, за исключением юридических лиц, для которых законодательством предусмотрен более ранний срок перехода на МСФО;» исходя из этого можно сказать что уже аудиторская проверка проводится на основе международных стандартов аудита [7, с. 23]. Исходя из этого Указа можно сказать теперь все коммерческие банки составляет свои финансовые отчеты на основе МСФО и аудиторская проверка этих отчетов проводится на основе Международных стандартов аудита (МСА). При проверке необходимо особое внимание уделить операциям с иностранной валютой в коммерческих банках. Для этих целей разрабатывается методика проведения проверки валютных операций и выявления аудиторского риска по валютным средствам.

Таким образом, разработанная нами методика проведения аудиторской проверки валютных операций является научно-методическим продуктом, направленным на реализацию Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистана в 2017-2021 годах в «Год активных инвестиций и социального развития», призванных к расширению более качественных аудиторских (финансовых) услуг и внедрению современных международных стандартов и методов корпоративного управления и обеспечению дальнейшего совершенствования деятельности аудиторских компаний в стране и по организации системы внешнего аудита.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Alexander C. Financial Risk Management and Analysis. Wiley, 2012. 186 с.*
2. *Правила проведения межбанковских торговых сессий на узбекской республиканской валютной бирже //утв. на заседании Наблюдательного совета УзРВБ.//Lex.uz/*
3. *Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческих банков. - М.: Логос, 2008. – 344 с.*
4. *Власов А. Риск-менеджмент: система управления потенциальными потерями // Бизнес. 2013. № 5. С.25-32.*
5. *Broverman S.A. Mathematics of Investment and Credit. – W.-A.,ACTEX Pub., 2017.*
6. *Каримов Н. Тижорат банкларида ички аудит.- Ташкент: Фан, 2006.- 262с.*
7. *Указ Президента Республики Узбекистана «О дополнительных мерах по переходу на международные стандарты финансовой отчетности» от 24 февраля 2020 года.//Lex.uz/.*

8. *Ибрагимов А.К., Умаров З.А., Хотамов К., Ризаев Н.К. Тижорат банкларида молиявий хисоботнинг халқаро стандартлари. – Ташкент: Иқтисод-молия, 2019. -305с.*
9. *Струченкова Т.В. - Валютные риски. М.: Финакадемия, 2016. 160с.*
10. *Миржакыпова С.Л. Банковский учет в Республике Казахстан. Учебник, Алматы.: Экономика, 2012. -784 с.*
11. *Vaughan E.J. Risk management. - N.Y. etc.: Wiley, 1997. 255 с.*

УДК 336.717.168

Расчет резервов для финансовых активов и их учёт в коммерческих банках Республики Узбекистан

*Д.А. Тошпулатов, соискатель,
Ташкентский финансовый институт, Республика Узбекистан*

Аннотация: В статье рассмотрены формирования резервов на покрытие возможных потерь по проблемным финансовым активам, и их учёт в коммерческих банках Республики Узбекистан. Использование международных стандартов финансовой отчётности в создание резервов по финансовым активам и отражение их в бухгалтерском учёте.

Ключевые слова: финансовые активы, резерв на покрытие возможных убытков, банк, бухгалтерский учёт, МСФО, Узбекистан.

Abstract: The article considers the formation of reserves to cover possible losses on financial assets, and their accounting in commercial banks of the Republic of Uzbekistan. Use of international financial reporting standards to create reserves for assets and reflect them in accounting.

Key words: financial assets, provision for possible losses, Bank, accounting, IFRS, Uzbekistan.

Банки кредитуют предприятия, покупают их ценные бумаги и вкладывают в них средства. Благодаря инвестициям коммерческих банков, оборотный капитал хозяйствующих субъектов растет, у них есть необходимые ресурсы и возможность расширять производство, услуги и свою деятельность. В свою очередь коммерческие банки имеют возможность диверсифицировать активы и получать дополнительный доход. Эти активы называются финансовыми активами в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

Правильное признание и учет финансовых активов банков в бухгалтерском учете и отчетности является одной из актуальных задач сегодня. В связи с этим большое значение имеет Положение № 1528 Центрального банка Республики Узбекистан «О порядке ведения

бухгалтерского учета финансовых активов в коммерческих банках», от 30 ноября 2005 года.

В соответствии с настоящим Положением под финансовыми активами понимаются денежные средства, право получать и обменивать денежные средства или финансовые активы от других хозяйствующих субъектов на основании договора, а также долевые инструменты другого хозяйствующего субъекта. Они делятся на три категории: 1) ценные бумаги для купли и продажи; 2) инвестиции в долговые ценные бумаги, удерживаемые до погашения; 3) инвестиции в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи.

Поскольку финансовые активы классифицируются как активы высокого риска, следует создавать резервы для покрытия возможных убытков по ним.

Резервы для финансовых активов в Узбекистане создаются согласно положению Центрального Банка Республики Узбекистан «О порядке классификации качества активов и формирования резервов на покрытие возможных потерь по активам, а также их использования в коммерческих банках» № 2696, от 14 июля 2015 г. Также коммерческие банки должны учитывать международные стандарты финансовой отчетности и требования Базельского комитета.

Для этого коммерческие банки должны разработать методику по расчету резервов по финансовым активам.

Мы предлагаем данную методику коммерческим банкам Узбекистана, которую можно применять к портфелю ценных бумаг, которые являются облигациями и, к которым применяется модель «удерживаемые до погашения». Портфель ценных бумаг, межбанковских сделок и корреспондентских счетов содержит ценные бумаги и счета контрагентов, которым присваиваются внешние рейтинги международных рейтинговых агентств (Fitch Ratings, Moody's Investors Service, Standard & Poor's).

Банк должен использовать данные по исторической вероятности дефолта (PD) и степени восстановления (RR) финансовых инструментов от рейтингового агентства Moody's. В случае отсутствия рейтинга от Moody's, Банк использует данные рейтинговых агентств Standard & Poor's, основываясь на таблице соответствия рейтингов согласно данной таблице.

Внешний рейтинг представляет собой запаздывающий критерий, поскольку он не отражает тех событий, которые произошли с момента последней оценки или той значимой информации, которая была получена после того, как агентство в последний раз обновило рейтинг. Соответственно, банк должен использовать самый последний опубликованный рейтинг (при наличии рейтинга) от рейтинговых агентств.

Коммерческие банки могут использовать допущение, что кредитный

риск по финансовому инструменту не увеличился значительно с момента первоначального признания, если было определено, что финансовый инструмент имеет низкий кредитный риск.

Таблица 1 – Таблица соответствия рейтингов международных рейтинговых агентств (Fitch Ratings, Moody’s Investors Service, Standard & Poor’s).

| Moody's | S&P | Fitch |
|----------------|----------------|--------------|
| Aaa | AAA | AAA |
| Aa1 | AA+ | AA+ |
| Aa2 | AA | AA |
| Aa3 | AA– | AA– |
| A1 | A+ | A+ |
| A2 | A | A |
| A3 | A– | A– |
| Baa1 | BBB+ | BBB+ |
| Baa2 | BBB | BBB |
| Baa3 | BBB– | BBB– |
| Ba1 | BB+ | BB+ |
| Ba2 | BB | BB |
| Ba3 | BB– | BB– |
| B1 | B+ | B+ |
| B2 | B | B |
| B3 | B– | B– |
| Caa1 | CCC+ | CCC |
| Caa2 | CCC | CCC |
| Caa3 | CCC– | CCC |
| Ca | CC | CC |
| | C | C |

Источник: (<http://www.bis.org/bcbs/qis/qisrating.htm>)

Портфель ценных бумаг может содержать ценные бумаги и сделки контрагентов, которые на момент первоначального признания имели определенный рейтинг, и которым в дальнейшем был присвоен статус дефолт либо перестали присваивать рейтинг. В таких случаях банк должен классифицировать такие финансовые инструменты в Стадию 3.

Если отсутствуют внешние кредитные рейтинги, то банк на основе наблюдения и экспертного анализа может присвоить следующие кредитные рейтинги:

- приравненные к внешним рейтингам контролирующей структуры (в случае наличия таковой);
- приравненные к внешним рейтингам гаранта;

- кредитные рейтинги связанной, либо аналогичной организации со схожими признаками кредитного обесценения (уровень кредитного риска, способ погашения, срок кредита и ставки вознаграждения, схожесть географического положения и т.д.);

- суверенный кредитный рейтинг (в случае отсутствия рейтинга связанных организаций и невозможности оценки схожих признаков с аналогичными организациями). Однако данный рейтинг должен корректироваться в сторону уменьшения на 1 или более, в зависимости от уровня кредитоспособности финансовой организации, финансовых рисков, отрасли деятельности, конкурентного положения, за исключением случаев, когда страна контрагента не имеет кредитного рейтинга.

В случае отсутствия внешнего кредитного рейтинга контрагента и невозможности определения рейтинга альтернативным методом, применяется индивидуальный подход к расчету резервов с использованием функции Bloomberg Default Risk («DRSK») или аналогичных инструментов. Данная функция позволяет определить PD, основываясь на данных его финансовой отчетности и исходя из финансовых коэффициентов. Функция «DRSK» сравнивает основные финансовые показатели компании со средними историческими показателями по отрасли и показывает вероятность дефолта (PD) по организации на основе аналогичных исторических отраслевых данных.

В соответствии с МСФО 9 финансовые активы в трёх стадиях.

В Стадию 1 классифицируются финансовые инструменты, которые в соответствии с МСФО 9 (пункт 5.5.10) при первоначальном признании имели низкий кредитный риск, и риск которых с момента приобретения существенно не увеличился.

Критерии значительного увеличения кредитного риска с момента первоначального признания (количественные и качественные), перехода в Стадию 2:

- Снижение рейтинга:
- Для финансовых инструментов с рейтингом на дату первоначального признания «А-» или выше (инвестиционная категория) снижение рейтинга до «ВВ+» или ниже;
- Для финансовых инструментов с рейтингом на дату первоначального признания от «ВВВ+» до «В-» снижение рейтинга на 3 нотча или до уровня «ССС+» или ниже с даты первоначального признания;
- Для финансовых инструментов с рейтингом на дату первоначального признания «ССС+» или ниже снижение рейтинга на 1 нотч с даты первоначального признания;
- Просрочка выплаты начисленного вознаграждения (купона) и/или основного долга более 1 дня, за исключением технических просрочек;

• Негативные новости, относящиеся к эмитенту/контрагенту, в случае выявления таковых из внешних источников (такие как: существенное ухудшение финансового состояния эмитента/контрагента (снижение финансового состояния эмитента/контрагента по системе внутреннего скоринга на один пункт), существенное ухудшение конкурентного положения эмитента/контрагента в своей отрасли, существенное снижение стоимости данных финансовых инструментов на активном рынке и т.д.).

Критерии обесценения (количественные и качественные), перехода в Стадию 3:

- Эмитенты с рейтингом «СС» и ниже на отчетную дату;
- Негативная информация о эмитента/контрагенте: ликвидация, реструктуризация или иная реорганизация эмитента/контрагента, связанная с его неспособностью платить по обязательствам, катастрофические события, в результате которых деятельность эмитента/контрагента приостанавливается, дефолт по другим финансовым инструментам эмитента/контрагента и т.д.;
- Просрочка начисленного вознаграждения (купона) и/или основного долга более 30 дней.
- Приобретенный или созданный кредитно-обесцененный финансовый актив (РОСИ);
- Событие кросс-дефолта по другим обязательствам эмитента/контрагента.

Подразделение банка должно подготовить информацию о текущем финансовом положении эмитента/контрагента на рынке и его дальнейшей деятельности, используя различные источники данных: обзоры рынка, заказные обзоры, аналитические статьи, статистики, финансовые отчетности и другие существенные источники. Банк проводит анализ финансового состояния эмитента/контрагента не реже двух раз в год, однако, в случае, если эмитент/контрагент на предыдущую дату оценки имел инвестиционный кредитный рейтинг, анализ данных эмитента/контрагента проводится не реже одного раза в год.

Рассчитанный резерв по активам учитывается числения в резервы осуществляются дебетованием соответствующего счета 56800 "Оценка возможных убытков" и кредитованием соответствующего счета "Резерв возможных убытков по активам и лизингу".

При покупке долевых ценных бумаг, классифицированных как «купленные» или «имеющиеся в наличии для продажи», банки обязаны отражать их на своих соответствующих балансовых счетах по справедливой стоимости.

Одним словом, правильное признание и учет финансовых активов помогает повысить прибыльность и ликвидность банка.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Положения Центрального Банка Республики Узбекистан “О порядке классификации качества активов и формирования резервов на покрытие возможных потерь по активам, а также их использования в коммерческих банках” № 2696, от 14 июля 2015 г.

2. Положение Центрального банка Республики Узбекистан «О порядке ведения бухгалтерского учета финансовых активов в коммерческих банках» № 1528, от 30 ноября 2005 года.

3. www.bis.org/bcbs/qis/qisrating.htm

УДК 67.03

Нормативное регулирование и некоторые аспекты учетной практики операций с давальческим сырьем

*В.С. Юркина, студент магистратуры
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Статья посвящена осуществлению давальческих операций с учетом нормативных актов, инструкций и бухгалтерской отчетности. Особое внимание обращается на осуществление давальческой переработки сырья в соответствии с договором, классифицирующийся как договор подряда, при котором переработчик даёт согласие на выполнение перечня различных видов работ. После принятия продукции изготовленной переработчиком заказчик оплачивает сделанную им работу.

Ключевые слова: договор переработки давальческого сырья, договор подряда, работы, услуги, гражданское законодательство, договор толлинга.

Abstract. The article is devoted to the consideration regulatory of regulation and accounting of tolling operations. Special attention is paid to the implementation of tolling processing of raw materials in accordance with the contract, which is classified as a contract in which the contractor undertakes to perform certain work on the customer's instructions and deliver its result to the customer, and the customer agrees to accept result of the the work pay for and it within the time specified in the contract.

Keywords. contract for processing tolling raw materials, contract agreement, works, services, civil legislation, tolling agreement.

Операции с давальческим сырьем регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации, раскрывающим его понятие.

Сырьё давальца относится к материалам, которые он поставляет для переработки (обработки), выполнения иных работ - без оплаты стоимости принятых материалов и с обязательством полного возвращения переработанных (обработанных) материалов, сдачи выполненных работ и

изготовленной продукции (Абзац №2 пункт №156 Методических указаний, которые утверждены Приказом Министерства Финансов № 119 - 28.12.2001г.). Выпущенная продукция путем переработки не принадлежащих ему материалов, приобретает собственником материалов - статья №22 Гражданского кодекса Российской Федерации.

В статье №715 Гражданского кодекса Российской Федерации указывается на то, что заказчик имеет право контролировать процесс и качество выполняемой переработчиком работы, а также давать рекомендации и проверять ход их выполнения, не вмешиваясь при этом в его деятельность.

Давальческие материалы, отпущенные для переработки, оформляются договором - «Подряд». При его составлении берутся во внимание положения главы № 37 Гражданского кодекса Российской Федерации

Опираясь на статью № 702 ГК РФ - «По договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его».

Это важный документ, который разрешает любой спор между сторонами, поэтому к его составлению необходимо подойти со всей ответственностью. Он заключается, как между юридическими, физическими лицами, так и между частными предпринимателями и на практике называется «Договор Толлинга». Если не запрещено условиями договора подрядчик может нанять субподрядчика.

В процессе толлинга предприятие-переработчик изготавливает готовую продукцию из материалов заказчика быстро и качественно, так как у него имеются цеха, оснащенные специальным оборудованием, предназначенным для переработки сырья[5].

Толлинговые операции с давальческими материалами отмечены тем, что предприятие-заказчик не утрачивает право собственности на свое сырье, отходы от переработки, а также готовую продукцию, изготовленную для него.

При толлинговых операциях предприятие - давальец и организация-переработчик имеют ряд преимуществ. А именно, при недостатке оборотных средств у переработчика, возможно использование его основных средств. В тоже время заказчик, имеющий низкий уровень производственных мощностей может их расширить, что позволит ему увеличить свою прибыль[5].

Толлинг предполагает необходимость проведения на предприятиях мониторинга, с целью выявления своих издержек и определения прибыли. Так издержки у предприятия-переработчика складываются из всех затрат по давальческой переработке, а у заказчика из затрат на давальческие материалы и оплату за выполненную переработчиком работу.

Давальческие материалы согласно Инструкции по использованию Плана счетов, которая утверждена Приказом Министерства Финансов № 94 от 31.10.2000г. учитываются на забалансовом счете 003- «Материалы, принятые в переработку». При производстве продукции из давальческих материалов расходы в бухгалтерском учете записываются как - дебет счета 20«Основное производство».

После того, как предприятие - переработчик выполняет все операции по переработке давальческих материалов, составляется документ, в котором отображаются сделанные им работы с указанием их стоимости, именующийся как Акт приема-передачи.

В соответствии с условиями договора предприятием-заказчиком, опираясь на статьи: №709, №7, №720 Гражданского кодекса Российской Федерации, производится оплата всех видов выполненных работ предприятием- переработчиком [2].

Таким образом, благоприятные условия для стабильного функционирования и развития предприятия зависят от выбора наиболее прогрессивных форм организации деятельности и создания более совершенной системы управления, бухгалтерского и финансового учета в процессе давальческих операций.

Изучение и анализ научной и учебной литературы показал, что пока не уделяется особого внимания проблемам совершенствования и развития бухгалтерской отчетности в выполнении давальческой переработки. Решение данных проблем приобретает практический характер благодаря международным стандартам финансовой отчетности, на которые перешли бухгалтерские службы.

Остаются нераскрытыми вопросы теоретической и практической значимости, а именно: отсутствие методических рекомендаций по осуществлению бухгалтерского учета при давальческой переработке и их документации. Также отсутствует составление теоретических и методологических разработок бухгалтерского учета, отражающих перспективное направление развития давальческих операций.

Эффективная деятельность предприятий-переработчиков и предприятий-давальцев, объединенных в стратегическое партнерство, повышение качества учетно-аналитической работы, будут способствовать совершенствованию и прогрессу давальческих операций.

Организованный учет при давальческой переработке требует от учетных работников знаний нормативно-правового законодательства, регулирует его не только бухгалтерские аспекты, но и юридические особенности их регулирования, которые, несомненно, должны найти отражение при организации бухгалтерской отчетности.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) // Консультант Плюс, 2016.

2. Авдашева С.Б. Давальчество в российской промышленности: причины и результаты использования [Текст] / С.Б. Авдашева // Вопросы экономики. – 2016. – № 6. – С. 23.

3. Бердышев С.Н. Бухгалтерский учет и налогообложение предприятий пищевой промышленности. – Система гарант, 2008 г.

4. Березкин, И.В. Особенности организации бухгалтерского учёта и налогообложения операций с использованием давальческого сырья [Текст] / И.В. Березкин // Консультант бухгалтера. – 2014. – № 3. – С. 7–20.

5. Белова И. А. Зарубежный опыт оформления толлинговых контрактов // «Менеджмент в России и за рубежом», 2000. № 1.

6. Никитина В.Ю.- Переработка давальческого сырья: учет и налогообложение. // Бухгалтерский учет - 2011г.- № 4.- С. 26.

Секция 6

Актуальные тенденции управления современным предприятием

УДК 331.108

Развитие персонала при работе в цифровой среде

И.Э. Буракова, студент

Воронежский государственный технический университет, Россия

Аннотация. Проанализированы современные тенденции в сфере занятости, вызванные цифровизацией всех сфер жизни общества. Выделены составляющие процесса развития персонала на предприятии и подчеркнута его значимость для обеспечения конкурентоспособности фирм и работников, а также государства в целом.

Ключевые слова: тенденции занятости, развитие персонала, профессиональная переподготовка, стажировка, наставничество.

Annotation. The current trends in employment caused by the digitalization of all spheres of society are analyzed. The components of the personnel development process at the enterprise are identified and its importance for ensuring the competitiveness of firms and workers, as well as the state as a whole, is emphasized.

Key words: employment trends, staff development, professional retraining, internship, mentoring.

Учитывая современные тенденции в области оцифровки и автоматизации производства, вам нужны высококвалифицированные и хорошо обученные сотрудники, которые будут работать на вас [2]. Развитие персонала играет ключевую роль не только в развитии и успехе конкретной компании, но и в устойчивости современной экономики. Обучение, развитие и переподготовка работников является актуальным направлением механизма подбора персонала в условиях оцифровки экономики. В то же время инвестиции в развитие персонала должны иметь больше смысла для менеджеров, чем инвестиции в развитие и совершенствование производственных мощностей [6]. Анализ статистических данных распределения занятого населения в возрасте 15-72 лет по видам экономической деятельности показал, что в сфере промышленного производства и строительстве занято 25,5 % населения, на

сферу услуг приходится 28,8 % [10]. Высока доля сельскохозяйственных работников – 38,3 %, труд которых носит сезонный характер (рис.1).

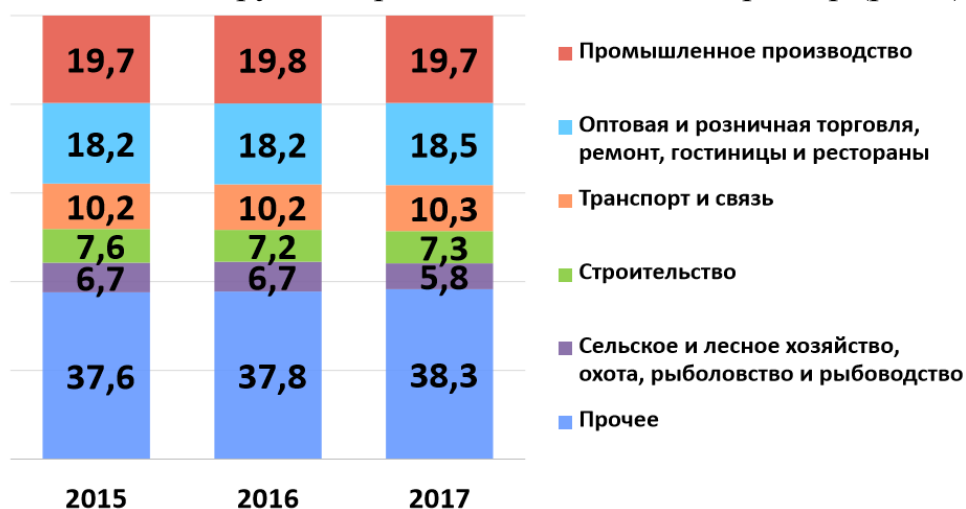


Рисунок 1 - Распределение занятого населения в возрасте 15-72 лет по видам экономической деятельности.

Развитие персонала - это комплекс мер, направленных на повышение квалификации и улучшение физиологических и психологических характеристик работника [3]. Прежде всего, такое развитие должно включать:

- образование в форме обучения и воспитания, которое дает необходимые знания, навыки и опыт работы в выбранном направлении в современных производствах;

- повышение уровня квалификации работника с целью повышения его профессиональных знаний и навыков;

- переобучение или обучение смежной профессии. В этом направлении необходимо понимать каждую профессиональную перестройку. Цель переподготовки - дать работнику возможность освоить новую специальность [8].

Решение современных производственных вопросов требует хорошо обученных людей, которые не стоят на месте, следят за прогрессом во всех областях и хотят развиваться как в качестве рабочих, так и в качестве личностей.

Для того чтобы развитие рабочей силы было эффективным в современных условиях, необходимо поставить его на передний план в стратегии улучшения экономической ситуации в стране. Для этого необходимо развивать наставничество:

- поддержка и поощрение способных и желающих учиться;
- распространять знания и опыт передовых компаний;
- создать условия для обучения молодых квалифицированных работников;

- сосредоточить внимание руководства на важности развития сотрудников и снижения текучести кадров [7].

Сегодня компании вкладывают значительные средства сотрудников (от 2% до 10% фонда оплаты труда) в развитие своего персонала. Эти затраты представляют собой инвестиции организации в обучение сотрудников, которые затем возвращаются в виде повышения производительности и обеспечивают ее устойчивое развитие [1].

Наиболее распространенными и устоявшимися формами и методами обучения сотрудников во всем мире являются [8, 9]:

- Обучение по найму менеджеров и специалистов, которые были наняты впервые. Такое обучение проводится с целью определения особенностей предприятия, ознакомления с организацией производства, технологией, условиями труда, технологиями безопасности. Как правило, такое обучение проводится после получения документов, продолжительностью от 7 до 14 дней. Успешное завершение обеспечивает доступ к определенной позиции.

- Ежегодный тренинг для руководителей и специалистов. Он проводится для изучения новых технологий, эффективных методов управления. Организован в виде нескольких модулей программ, длительность 1-3 дня.

- Обучение проводится с целью совершенствования и обновления теоретических и практических знаний и навыков. Проводится на протяжении всей работы по мере необходимости в соответствии с определенной периодичностью.

- Стажировка - тип обучения, при котором базовые теоретические знания, навыки и способности приобретаются фактически. Он организован в Российской Федерации и за рубежом, компаниями и предприятиями, крупными научными и образовательными учреждениями.

- Профессиональная переподготовка означает, что руководители и специалисты получают дополнительные знания, навыки и умения в соответствии с определенными учебными материалами и образовательными программами. Результатом переподготовки является получение диплома или сертификата государственного образца, который дает право осуществлять профессиональную деятельность.

Помимо финансовых вложений в учебный процесс, работодатели успешных компаний должны уделять внимание созданию благоприятного климата в организации, повышению мотивации сотрудников, их лояльности [4, 5].

Таким образом, все эти инвестиции компаний в развитие сотрудников важны и для самих сотрудников. Совершенствуя свои знания в определенной области, повышая квалификацию, проходя различные тренинги и прокачивая навыки, работающий человек, прежде всего,

получает дополнительные возможности для профессионального роста как внутри организации, так и за её пределами. Это особенно важно сегодня, в век быстро устаревающих знаний.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Авдеева Е.А., Меццераков Д.Б. Показатели оценки и эффективности труда в Российской экономике / Е.А. Авдеева, Д.Б.Меццераков // Актуальные вопросы права, экономики и управления: сборник статей XI Международной научно - практической конференции в 3 частях - 2017. - с. 237-240.
2. Авдеева, Е.А., Давыдова, Т.Е., Шульгин, А.В. Формирование гибкой рабочей среды как следствие цифровизации экономики / Т.Е. Давыдова, Е. А. Авдеева // ФЭС: Финансы. Экономика. 2019. Т. 16. № 11. С. 12-16.
3. Аверина Т.А. Мероприятия по повышению кадрового потенциала для обеспечения экономической безопасности коммерческого банка / Т.А. Аверина, Е.С. Кунова / Управление строительством. 2018. - № 2 (11).- С. 116-126.
4. Аверина Т.А., Кузнецова У.В. Особенности управления персоналом при антиципативном управлении. / Т.А. Аверина, У.В. Кузнецова // Проблемы экономики современных промышленных комплексов. Финансирование и кредитование в экономике России: методологические и практические аспекты. Сборник научных статей XII Всероссийской научно-практической конференции. Под ред. Д.А. Новикова.- 2017. - С.10-16.
5. Гасилов В.В., Карпович М.А., Крючкова И.В. Модель реализации проекта государственно-частного партнерства в природоохранной деятельности /Сборник трудов конференции «The international scientific and practical congress of economists and lawyers «The genesis of genius»», Geneva (Switzerland), 31 января 2014 г. С. 93-98.
6. Давыдова, Т.Е., Авдеева, Е.А. Конкурентоспособность и развитие человеческого потенциала в системе взаимодействия вузов и работодателей / Т.Е. Давыдова, Е. А. Авдеева // Экономика и предпринимательство, № 1 (90), 2018.- С. 668 - 671.
7. Одегов, Ю.Г. Экономика труда: учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю.г. Одегов, Г.Г. Руденко. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 387 с.
8. E. Avdeeva, T. Davydova, N. Skripnikova, L. Kochetova, E3S Web of Conferences (110), 02139 (2019) DOI: 10.1051/e3sconf/201911002139
9. E. Avdeeva, O. Belyantseva, E. Smorodina, Proc. Int. Conf. on MATEC Web of Conferences Siberian Forum - TransSiberia 2018 08004 (2018).
10. Официальный портал федеральной службы государственной статистики. Официальный интернет-портал правовой информации - Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Понятие антикризисного менеджмента и способы его осуществления

*Г.В. Гисматулин, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены основные теоретические аспекты антикризисного управления. Проведён анализ ключевых показателей ликвидности ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» и предложены пути решения выявленных проблем. Сделаны выводы о современном финансовом состоянии данного предприятия и даны основные рекомендации.

Ключевые слова: антикризисный менеджмент, управление организацией, ликвидность, платёжеспособность.

Annotation. The article deals with the main theoretical aspects of crisis management. The analysis of key liquidity indicators of JSC "Orenburg feed mill" and proposed solutions to the identified problems. Conclusions about the current financial condition of the enterprise and the main recommendations are given.

Keywords: anti-crisis management, organization management, liquidity, solvency.

Предвидеть наступление кризиса и вовремя провести стабилизационные мероприятия практически невозможно без проведения регулярного анализа как экономической системы в целом, так и отдельно взятого предприятия. Для этого используются приёмы и методы антикризисного менеджмента или антикризисного управления.

В экономической литературе представлено следующее определение понятия «антикризисный менеджмент» – это управление, которое позволяет предсказывать опасность наступления кризиса, проведение анализа угроз как внутренних, так и внешних, и разработка и принятие мер для предотвращения отрицательных последствий кризиса. Его главной задачей является построение такой системы управления предприятием, которая будет включать качественно-количественные показатели, которые будут сигнализировать о приближении возможного кризиса.

Мероприятия по антикризисному управлению организациями приводят к улучшению их финансовых показателей, поэтому целесообразно в рамках антикризисного менеджмента рассчитывать следующие финансовые показатели: коэффициенты ликвидности и коэффициенты деловой активности предприятия.

Первые позволяют оценить уровень платёжеспособности предприятия в краткосрочном периоде. Наиболее важными в группе данных коэффициентов для финансового антикризисного менеджмента являются:

- коэффициент общей (текущей) ликвидности;
- коэффициент срочной ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- чистый оборотный капитал.

А коэффициенты деловой активности позволяют провести более подробный анализ эффективности использования предприятием средств, имеющихся в его распоряжении. В целях антикризисного управления чаще всего рассчитывают следующие:

- коэффициент оборачиваемости активов;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.
- коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов;
- длительность операционного цикла.

Проведём краткий анализ финансового состояния ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» с целью осуществления антикризисного управления данным предприятием. Рассмотрим показатели ликвидности и платёжеспособности в период с 2016 по 2018 года.

Данный завод был построен и запущен в 1932 году.

В настоящее время ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» - один из самых крупных предприятий пищевой промышленности в Оренбургской области, которое по своим производственным мощностям способно выпускать в сутки до 1000 тонн продукции. В 2014 году предприятие заняло 3 место в Российской Федерации среди производителей комбикорма.

Приоритетными продуктами акционерного общества в 2017 году являлись следующие комбикорма для: цыплят, молодняка птицы, кур, индеек, бройлеров, поросят, свиней, собак, рыб, перепелов, кроликов, телят, крупнорогатого скота, лошадей.

Проведём анализ ликвидности баланса ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» при помощи группировки активов (по степени ликвидности) и пассивов (по срокам погашения) [4]. Так, наибольшая доля активов в 2018 году приходилась на быстро реализуемые активы. Следует отметить, что их доля по сравнению с 2016г. увеличилась на 9,2%. Наименьшая доля приходится на наиболее ликвидные активы (не более 2,3%). Кроме того, наблюдается резкое снижение за три года доли

медленно реализуемых активов на 8%, а трудно реализуемые активы в свою очередь снизились совсем незначительно (лишь на 2,9%).

Таблица 1 – Соотношение групп активов и пассивов баланса
ОАО «Оренбургский комбикормовый завод»

| Годы | 2016 г | 2017 г | 2018 г |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Соотношение активов и пассивов | $A_1 < P_1$ | $A_1 < P_1$ | $A_1 < P_1$ |
| | $A_2 > P_2$ | $A_2 > P_2$ | $A_2 > P_2$ |
| | $A_3 > P_3$ | $A_3 > P_3$ | $A_3 > P_3$ |
| | $A_4 < P_4$ | $A_4 < P_4$ | $A_4 < P_4$ |

Соотношение групп пассивов и активов представлено в таблице 1.

Так как доля наиболее ликвидных активов в 2016-2018 годах крайне мала, можно сказать, что ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» не сможет покрыть кредиторскую задолженность в полном размере [2].

Бухгалтерский баланс ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» за рассматриваемый период нельзя назвать абсолютно ликвидным, так как он не удовлетворяет всем условиям абсолютной ликвидности. Ликвидность ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» является ограниченной, так как наиболее срочные активы меньше срочных обязательств, а значит предприятие ограничено в свободе выбора финансовых решений [3].

В 2018 году текущая ликвидность составила 8680 тыс. руб. Сумма наиболее ликвидных активов и быстро реализуемых активов на данный момент больше суммы срочных и краткосрочных обязательств, следовательно, в ближайшее время исследуемое предприятие останется платежеспособным.

Пассивы ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» превышали активы на протяжении всех трёх лет (на 15959 тыс. руб., на 22643 тыс. руб., на 23108 тыс. руб. в 2016, 2017 и 2018 годах соответственно). Причиной этому является увеличение собственных оборотных средств.

ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» имеет ограниченную ликвидность, так как не все неравенства выполняются, но при этом выполняется главное условие - минимальное условие финансовой устойчивости. Наличие собственных оборотных средств у данного завода является крайне положительным моментом. Так же, следует отметить, что ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» имеет потенциал для увеличения своей платёжеспособности, это обусловлено тем, что имеющиеся производственные запасы и дебиторская задолженность в состоянии погасить как краткосрочную, так и долгосрочную задолженности предприятия.

Проведём оценку ликвидности и платежеспособности при помощи относительных показателей, используемых в рисковом менеджменте.

Таблица 2 – Динамика коэффициентов ликвидности
ОАО «Оренбургский комбикормовый завод»

| Коэффициент | Годы | | | Абсолютное отклонение 2018г. от 2016г., (+,-) |
|---|-------|-------|-------|---|
| | 2016 | 2017 | 2018 | |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,014 | 0,013 | 0,068 | 0,054 |
| Коэффициент «критической оценки» | 0,880 | 1,077 | 1,234 | 0,354 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 0,919 | 0,859 | 0,769 | -0,09 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,216 | 0,295 | 0,322 | 0,106 |

Согласно таблице 2 коэффициент абсолютной ликвидности в 2017г. по сравнению с 2016г. снизился на 0,001 и составил 0,013. В 2018г. значение выросло и составило 0,068. Следовательно, краткосрочная задолженность не может в полной мере погаситься за счет денежных средств.

Коэффициент текущей ликвидности не достигает нормального значения, а значит, краткосрочная задолженность организации может не полностью быть погашена при условии мобилизации всех оборотных средств ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» [2].

Краткосрочная задолженность ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» может быть погашена при помощи быстро реализуемых активов. Такой вывод позволяет сделать значение коэффициента критической оценки, который на протяжении анализируемого периода имеет тенденцию к увеличению.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами свидетельствует о том, что у ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» есть собственные оборотные средства, которые необходимы предприятию для финансовой устойчивости.

В целом, предприятие на данный момент имеет возможность своевременно, но не в полном объеме выполнять краткосрочные обязательства за счет текущих активов.

На основании проведенного анализа ОАО «Оренбургский комбикормовый завод», можно сделать вывод, что в ближайшее время кризис данное предприятие не затронет, или же его потери будут не значительными, так как завод является вполне устойчиво развивающимся экономическим субъектом в Оренбургской области. Однако необходимо провести определённый ряд мероприятий для обеспечения наибольшей

безопасности и независимости ОАО «Оренбургский комбикормовый завод».

Основным фактором повышения уровня абсолютной ликвидности является равномерное и своевременное погашение дебиторской задолженности. Так как за анализируемый период дебиторская задолженность выросла в среднем на 6,5%, что отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятия, в первую очередь необходимо снизить дебиторскую задолженность завода.

Во-вторых, нужно более эффективное управление кредиторской задолженностью. С данной целью можно простимулировать увеличение объемов продаж (для повышения показателя выручки от продажи продукции), повышение спроса на продукцию предприятия путем проведения мероприятий по продвижению товара (новая более продуктивная рекламная кампания), а также мероприятия по стимулированию сбыта продукции.

И в-третьих, необходимо осуществлять эффективное управление краткосрочными и долгосрочными финансовыми вложениями ОАО «Оренбургский комбикормовый завод», чтобы данное предприятие смогло в краткосрочном периоде покрыть имеющиеся задолженности быстро ликвидными активами.

Таким образом, в ходе проведения исследования ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» с точки зрения антикризисного менеджмента, можно сказать, что данное предприятие является достаточно устойчивым, имеет перспективы в развитии и достаточно «защищено» наличием высоколиквидных активов от кризисных явлений как в экономике региона в целом, так и в деятельности данного отдельно взятого предприятия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Абрамов С. Ю., Лекарева Ю. С. Оценка связи индекса развития человека с показателями экономической деятельности в регионах // Экономика и предпринимательство. 2016. №2-1(67). С. 344-349.*
2. *Антикризисное управление финансами предприятия / К.В. Балдин и др. - М.: МПСИ, МОДЭК, 2016. - 336 С.*
3. *Большаков, А. С. Антикризисное управление на предприятии. Финансовый и системный аспекты / А.С. Большаков. - М.: СПбГУП, 2017. - 488 с.*
4. *Вершинин А. В. Методологические подходы формирования антикризисных стратегий компании // Вестник Казанского технологического университета. - № 3. – 2016. - с. 118-121.*
5. *Кураксина С. С., Пряничникова В. А. Основные понятийные аспекты антикризисного менеджмента в деятельности сельскохозяйственных предприятий // Вестник НГИЭИ, №. 11 (39). – 2017. - С. 35-43.*
6. *Фирсова, А.А. Шпаргалка по антикризисному управлению / А.А. Фирсова. - М.: КноРус, 2018. - 469 с.*

7. *Официальный сайт ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orenkz.ru/>*

УДК 331.101.3

Сущность и роль стимулирования персонала в деятельности предприятия

*Дикань И.А., студент магистратуры
Научный руководитель: **Кравченко Е. Н.**, к.э.н., доцент
Волгоградский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Основу современных концепций управления персоналом организации на сегодняшний день составляет увеличивающаяся значимость личности работника, понимание его мотивационных направлений, способность их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией. В статье проведен анализ сущности и роли стимулирования персонала в деятельности предприятия. Дана оценка особенности материального и нематериального стимулирования персонала в деятельности предприятия.

Ключевые слова: стимулирование, мотивация, персонал, материальное стимулирование, нематериальная мотивация.

Abstract. The basis of modern concepts of personnel management of the organization today is the increasing importance of the employee's personality, understanding of his motivational directions, the ability to form and direct them in accordance with the tasks facing the organization. The article analyzes the essence and role of personnel incentives in the company's activities. An assessment of the features of material and non-material incentives for personnel in the company's activities is given.

Keywords: incentives, motivation, personnel, material incentives, non-material motivation.

Проблемы стимулирования работников на предприятиях очень актуальны, так как от корректно разработанных систем мотивации зависит результативность деятельности предприятий, они играют очень большую роль особенно при внедрении новых технологий и мероприятий научно - технического прогресса. «Стимулирование» и «мотивация» - два близких понятия по степени важности понятия, однако, если понятие «стимул» как правило, применяется для обозначения морального или материального поощрения, то «мотив» используется более глобальном понятие и охватывает все стороны поведения работника [3, с. 27].

Стимулирование персонала – это побуждение с помощью денежной, материальной заинтересованности, таким образом, стимулировать – это не совсем побудить работника действовать, а побудить его работать гораздо лучше (больше) прежнего, что обусловлено трудовыми отношениями [1, с. 19]. Если рассматривать стимулирование труда, в частности, вознаграждение за работу - важно отметить, что в основном вознаграждение – это один из важнейших инструментов мотивации.

Материальное стимулирование - это совокупность различных материальных благ, которые получает персонал за индивидуальные заслуги или групповой вклад в результате профессиональной деятельности организации. К данному виду мотивации можно отнести разнообразные виды денежных выплат, которые использует конкретная организация, а также денежное материальное стимулирование.

Материальное стимулирование - классический метод вознаграждения работников. В него входят: оклад, надбавки, премии, участие в капитале и прибылях. Преобладающее место в этой системе стимулирования занимает заработная плата, поскольку для основной массы работников именно заработная плата является главным стимулом, чтобы качественно выполнять свои обязанности. Однако заработная плата сама по себе не выступает стимулом для повышения качества труда, она обеспечивает среднюю степень эффективности деятельности работников.

Премии, выплачиваемые каждый месяц, также принадлежат к группе материального стимулирования работы персонала. Количество ежемесячных премий в соотношении с окладом бывает различным. Оно напрямую зависит от особенностей деятельности рабочих. Премии единовременные являются очень результативным источником материального стимулирования, так как выплачиваются в конкретных случаях, как правило, при достижении довольно высокого результата [2, с. 54]:

- высокие результаты работы в плане количественном (большой объем изготовленной продукции или оказанных населению услуг);
- очень эффективное или правильное, бесперебойное использование оборудования на предприятии (отсутствие простоев, поломок, отличный показатель производительности, проведенная в свое время диагностика и ремонт);
- отличное качество выпущенной продукции;
- экономное использование существующих ресурсов.

К базовой доле заработной платы предусматриваются всевозможные надбавки. Обычно надбавки полагаются за некий параметр трудовой деятельности, то есть за конкретные познания и навыки, а также, чтобы суметь посчитать лишнее время, которое затрачено сотрудником для исполнения поставленной задачи. Еще к материальному стимулированию

можно отнести работу в прибыли организации или ее капитале. Для этого типа стимулирования создается определенный фонд. Данный вид стимулирования, как правило, используется для тех работников, которые в рамках своих должностных обязанностей имеют возможность оказывать влияние на результаты прибыли, - как правило, это менеджеры высшего звена.

К нужному и надежному типу материального стимулирования относится выплата медицинской страховки, страхование жизни, расходов на транспорт, отпускные выплаты, корпоративные пенсии.

На сегодняшних предприятиях достаточно большое внимание оказывается нематериальному стимулированию. Согласно исследованиям, нематериальная мотивация в состоянии увеличивать производительность труда на 25 % в среднем, это довольно важный показатель [4, с. 66]. Любой сотрудник имеет свои определенные потребности, эти потребности можно вынести к группе интересов нематериальных.

Нематериальное стимулирование нацелено на создание у работника внутренних побуждающих мотивов и стимулов, которые приводят к результативной работе. Способами нематериального стимулирования являются одобрение, похвала, возможность для самовыражения личности и выражение своей инициативы, поездки, корпоративные мероприятия, экскурсии, а также перспектива подъема по карьерной лестнице, вероятность приобретения нового знания или бесплатного образования. Признание нужности работника может быть выражено разнообразными способами: обычным одобрением на словах, награждением дипломом или грамотой, наделением званий, переводом на более высокую должность, предоставлением наиболее расширенного диапазона функций, наделением гораздо большей самостоятельности в исполнении поставленных руководством задач, обеспечением улучшенными, комфортными условиями в работе (персональный рабочий кабинет, улучшенная современная техника и т.д.).

Чтобы методы нематериальной мотивации принесли нужный положительный эффект, нужно изобрести четкую и глубоко продуманную систему, нужно придерживаться основ справедливости, честности, ясности, четкой последовательности, придерживаться выстроенных правил. Методы нематериальной мотивации обязаны быть нацелены на решение определенных тактических вопросов, которые ставятся на сегодняшний день перед организацией. Например, для мотивации вновь принятых и прежних работников практически всегда требуются разные методы мотивации.

Мотивировать крайне необходимо совершенно всех сотрудников. Очень часто в больших организациях совершается такая ошибка, когда используемая мотивация нематериального типа относится только к тем

работникам, которые непосредственно приносят большую прибыль предприятию. Хотя для прибыльной работы предприятия в целом важно и нужно поощрять и всех остальных сотрудников: секретарей, бухгалтеров, экономистов и пр. В конкретной ситуации очень важно, чтобы линейные руководители осознавали, что конкретно от них зависит степень мотивированности подразделения, который они курируют, поскольку лишь они знают каждого сотрудника отдела и имеют представление, как этого сотрудника можно мотивировать.

Проект нематериальной мотивации должен иметь в виду специфику организации и степень ее развития. Для достаточно небольшой компании вполне адекватным будет высказывание одобрений, поскольку любой сотрудник в такой организации чувствует себя причастным к общему делу и, конечно, свою собственную нужность и важность. В крупных организациях систему нематериального поощрения необходимо специально создавать, систему нужно продумать так, чтобы суметь смотивировать любого сотрудника, принимая во внимание его личные потребности. Так же в крупных организациях должно быть введено нематериальное поощрение для всех групп сотрудников: отделов или подразделений.

Чтобы создать результативную систему нематериального поощрения важно обозначить потребности работников. Понимание того, что конкретно является толчком и стимулом для работников, сможет помочь в получении нужного для руководства результата. Важно помнить, что каждой системе мотивации необходимы корректировка и обновление минимум один раз в год.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в современных условиях организации вынуждены искать новые подходы к мотивации персонала. Постоянно возникают новые потребности и происходит значительная модификация существующих, меняются ценности, предпочтения, условия жизни людей, следовательно, применяемые системы мотивации и стимулирования требуют адекватного воздействия на поведение работников постоянного совершенствования и расширения существующих видов мотивации персонала, с учетом постоянно изменяющейся структуры их потребностей.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Лобанова Т.Н. *Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Учебник и практикум / Т.Н. Лобанова. – М.: Юрайт, 2017. – 482с.*
2. Пензева И.С. *Инструменты материального стимулирования персонала / И.С. Пензева // Студенческий вестник. - 2020. - № 3-3 (101). - С. 53-55.*
3. Смирный А.О. *Факторы, влияющие на эффективность мотивации и стимулирования труда персонала / А.О. Смирный // Colloquium-journal. - 2020. - № 5-6 (57). - С. 26-28.*

4. Шапиро С.А. Основы трудовой мотивации. Учебное пособие / С.А. Шапиро. – М.: КноРус, 2020. – 268с.

УДК 331.1

Современные персонал-технологии как способ повышения эффективности функционирования коммерческого предприятия

*Дьяченко Е.Д., студент магистратуры
Научный руководитель: Кравченко Е.Н., к.э.н., доцент
Волгоградский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Волгоград, Россия*

Аннотация. В статье обосновывается значимость системы управления персоналом предприятия, как основным ресурсом, определяющим эффективность его функционирования. Делается вывод об изменениях в технологиях управления трудовыми ресурсами, что связано с развитием информационных технологий и информатизацией общества. Рассматриваются основные современные персонал-технологии и систематизируются их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: персонал-технологии, система управления трудовыми ресурсами, эффективность функционирования предприятия, инновации технологии управления.

Annotation. The article substantiates the importance of the enterprise personnel management system as the main resource that determines the effectiveness of its functioning. The conclusion is made about changes in the technologies of human resources management, which is associated with the development of information technologies and Informatization of society. The main modern HR technologies are considered and their advantages and disadvantages are systematized.

Key words: personnel-technologies, human resources management system, efficiency of the enterprise functioning, innovations of management technology.

Проблематика исследования содержания и возможностей применения современных персонал-технологий связана с тем фактом, что именно трудовые ресурсы выступают главной движущей силой, влияющей на стабильное и высоко результативное функционирование коммерческого предприятия.

Вопросы повышения эффективности функционирования предприятия никогда не потеряют своей актуальности, так как именно прибыль выступает главной целью деятельности любой коммерческой

компании. В свою очередь эффективность деятельности предприятия зависит от того насколько результативно используются все виды ресурсов. Здесь главная роль, несомненно, принадлежит трудовым ресурсам (персоналу). Ни у кого не вызывает сомнений тот факт, что именно от состава, обеспеченности трудовыми ресурсами и квалификационного уровня самым непосредственным образом зависят ключевые результативные показатели функционирования предприятия.

Так, производственный персонал обеспечивает бесперебойность всех производственных процессов, трудовые ресурсы, отвечающие за работу склада, обеспечивают непрерывность пополнения запасов товарно-материальных ценностей, а управленческий персонал руководит всем управленческими процессами. Неслучайно, когда ставится вопрос о банкротстве предприятия, сначала назначается конкурсный управляющий. Это связано с тем, что только высококвалифицированные специалисты могут вывести предприятие из кризисных ситуаций. Как результат, эффективное управление персоналом влечет за собой автоматическое повышение остальных производственных и финансовых показателей, включая и рост прибыли.

Современная ситуация такова, что все производственные и управленческие процессы подвержены существенным изменениям, это связано, в свою очередь, с процессами инновационного и информационного развития общества. Как результат, качественным образом меняются подходы и к управлению трудовыми ресурсами. Появляются инновационные подходы к оценке персонала, отбору и набору кадров, развиваются новые технологии работы, которые дают хороший результат. Помимо самих технологий работы с персоналом появляются и новые термины и определения. В современной теории и практике управления персоналом все чаще встречается понятие «персонал-технологии».

Таким образом, в качестве объекта исследования определим возможности применения современных «персонал-технологий», как эффективных инструментов и методов повышения результативности деятельности коммерческих предприятий.

Несмотря на то, что данная экономическая категория появилась в лексиконе менеджмента сравнительно недавно, ее содержание достаточно простое и выглядит следующим образом: это методы и приемы управления персоналом, применяемые на предприятии.

В современной экономической литературе также можно встретить следующие подходы к определению понятия «персонал технологии»:

– персонал-технологии представляют собой совокупность методов управления персоналом, ориентированных на оценку и совершенствование человеческих ресурсов предприятия [1, с. 176];

– персонал-технология представляет собой механизм взаимодействия руководителей всех уровней управления со своим персоналом с целью наиболее полного и эффективного использования имеющихся на производстве ограниченных экономических ресурсов, и в первую очередь рабочей силы, трудового потенциала всех категорий работников [3, с. 73];

– персонал-технологии – это совокупность приемов, способов, форм и методов воздействия на персонал в процессе его найма, использования, развития и высвобождения с целью получения лучших результатов трудовой деятельности [2, с. 168].

Использование современных персонал-технологий позволяет минимизировать затраты на трудовые ресурсы и повысить качество системы управления в целом.

Изучение современной учебной литературы и исследований в периодической печати позволило установить следующий перечень современных персонал-технологий и выделить определенные недостатки и преимущества их применения:

1. Лизинг персонала - форма временного или срочного привлечения трудовых ресурсов. Позволяет решить проблемы предприятия в условиях изменения приоритетных направлений деятельности. Привлечение персонала на условиях временной занятости, как правило, связано с необходимостью экономии финансовых ресурсов [2, с. 169].

В США и странах Западной Европы более 90% компаний периодически пользуются услугами временного персонала, в штате кадровых агентств, которые предлагают данную услугу, состоят до 1,5 % от общего количества занятых людей. Тем не менее, для Российской Федерации такой опыт привлечения трудовых ресурсов пока еще остается новшеством.

Основное преимущество данной персонал-технологии заключается в том, что «закрывается» текущая потребность в высококвалифицированном персонале, что позволяет решать задачи краткосрочного периода. Данная технология также подойдет в том случае, если на предприятии реализуется какой-либо проект, ограниченный по времени и не связанный напрямую с главным направлением деятельности предприятия.

Недостатком выступает тот факт, что услуга лизинга-персонала является платной. Еще одним моментом, который может негативно отразиться на функционировании предприятия является разный уровень контроля у рекрутинговых агентств за процессом обучения и повышением квалификации трудовых ресурсов, предлагаемых к лизингу.

2. Аутсорсинг – это передача определенных, как правило, непрофильных функций другим специализированным организациям или специалистам. Развитие аутсорсинга связано сразу с несколькими

факторами. Так, например, у сравнительно небольшого предприятия может просто не хватать финансовых ресурсов на создание отдела или привлечение отдельного высококвалифицированного специалиста. В практике малого бизнеса достаточно часто встречается ситуация когда ведение бухгалтерского учета осуществляется с применением персонал-технологии «аутсорсинг». Для других предприятий, причиной, по которой используется анализируемая персонал-технология выступает желание воспользоваться услугами узких специалистов, или желание «вывести» определенные бизнес-процессы за рамки предприятия [1, с. 177].

Преимущества аутсорсинга заключаются в экономии финансовых ресурсов. В данном случае нет необходимости формировать целый отдел или нанимать работника, выделенные функции выполняют специалисты сторонней организации. Однако персонал-технологий имеет и определенные недостатки. Так, сторонний специалист, напрямую не связанный с организацией хуже знает производственные и управленческие процессы, а также некоторые специфические особенности деятельности предприятия. Помимо этого, передача на аутсорсинг каких-либо функций может привести к утрате некоторых видов деятельности, которые в совокупности с основным видом обеспечивали организации успех. Помимо этого, аутсорсинг открывает доступ сторонней организации к внутренней информации, которая может выступать в качестве коммерческой тайны.

3. Аутстаффинг – выведение персонала за штат компании. При аутстаффинге персонал заключает трудовые договоры не с фирмой, являющейся фактическим работодателем, а с организацией-посредником, или аутстаффером [2, с. 170].

Данный инструмент имеет массу преимуществ для руководства и собственников предприятия, так как позволяет оптимизировать численность работников, сократить издержки на персонал в целом, и значительно снизить налоговую нагрузку (наблюдается сокращение взносов во внебюджетные фонды). Сокращаются риски понести наказание со стороны проверяющих органов, так как высвобождается рабочая сила. В тоже время данный метод оптимизации трудового коллектива не получает широкого развития, так как сами работники не соглашаются на подобные условия. Помимо этого повышается риск того, что сотрудники могут безответственно относиться к своим обязанностям в компании, которая дает им временную дополнительную работу.

4. Хедхантин – метод переманивая высококвалифицированных специалистов. Данный метод получил достаточно широкое распространение за рубежом, в отечественной практике практически не встречается.

5. Рекрутинг – поиск и отбор персонала специализированными агентствами. Преимущество применения рекрутинга заключается в том, что у специализированных агентств большой опыт в поиске и подборе персонала, более развитые инновационные технологии выявления трудового и творческого потенциала соискателя [1, с. 178].

Сотрудники агентств умеют правильно сформировать объявление о поиске персонала и грамотно сформулировать требования к потенциальному работнику, что сужает время поиска. Основной недостаток – это платность услуги, однако сопоставление затрат на самостоятельный поиск и платы за услуги специализированных организаций, обладающих большим опытом могут быть приблизительно равнозначны.

В данном случае мы рассмотрели современные персонал-технологии связанные с привлечением и организацией взаимодействия с персоналом. Однако существует ряд инновационных технологий, которые связаны с цифровизацией общества. Перечень данных персонал-технологий выглядит следующим образом:

1. Организация удаленных рабочих мест. Данная персонал-технология становится очень популярной в последнее время. Работнику предоставляется большая свобода в выборе рабочего времени, отсутствует необходимость посещения офиса, что сокращает временные издержки (время на дорогу до рабочего места и назад до места проживания). Основной недостаток – это низкий уровень контроля со стороны работодателя, что может привести к сокращению уровня производительности труда. Человек, перешедший на удаленную работу должен обладать высоким уровнем внутренней организованности, чтобы данная персонал-технология принесла реальный экономический эффект.

Еще один момент, который необходимо учитывать при применении персонал-технологии – это выбор категорий специалистов, которые могут перейти на удаленную работу. Во всех конкретных случаях необходимо четко понимать, как отразится на работе предприятия фактическое отсутствие того или иного специалиста в ходе производственного или управленческого процесса.

2. Облачные технологии – в большей степени относятся к обработке информации о трудовых ресурсах предприятия. Облачные технологии еще находятся в самом начале своего развития, но уже получили достаточное распространение в Европе. Сегодня в России наибольшим спросом пользуются продукты, предназначенные для управления эффективностью бизнеса. Популярность облачных технологий обусловлена тем, что компании стремятся к сокращению издержек и хотят иметь доступ к данным в независимости от времени и местоположения.

В заключение анализируемого вопроса можно отметить такой ключевой момент. Менеджмент коммерческого предприятия, прежде чем принять решение об использовании современных персонал-технологий, должен провести тщательный анализ и произвести расчет экономической эффективности всех вариантов привлечения и использования персонала. Выбор вариантов и способов управления трудовыми ресурсами должен быть осуществлен с учетом всех возможным рисков, только в этом случае внедрение новейших инновационных подходов позволит повысить результативность функционирования предприятия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бабаян К.Б., Косян А.В. Новые персонал-технологии и их влияние на кадровую политику // В сборнике: Современное управление: векторы развития. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции. 2018. С. 176-178.
2. Глазунов Д.В., Кузибецкий И.А. Современные персонал-технологии: сущностные характеристики и возможности применения на предприятиях // В сборнике: Проблемы современного социума глазами молодых исследователей – X. Материалы X Международной научно-практической конференции. 2018. С. 167-171.
3. Симонин П.В., Богачева Т.В., Парникова Т.В. Совершенствование использования современных персонал-технологий в управлении предприятием // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 12 (118). С. 73.

УДК 338.24

Историческая ретроспектива и современные тенденции управления на предприятии

*А.И. Козловская, магистрант
Тульский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Успешное стратегическое развитие предприятия не представляется возможным без оптимально выстроенной системы управления. Эту задачу можно решить путём аналитического исследования существующих точек зрения учёных в исторической ретроспективе на менеджмент как предметную область. В статье представлены эволюционные вехи управленческих концептов, в развитии школ, укрепивших значимость менеджмента с различных сторон. Автором на основе проведённого анализа выделяются современные тенденции развития управления и проблемы их использования на российских предприятиях.

Ключевые слова: управление, тенденции, предприятие, школа управления, историческая ретроспектива, стратегическое развитие.

Abstract. Successful strategic development of the company is not possible without an optimally built management system. This problem can be solved by analytical research of existing points of view of scientists in historical retrospect on management as a subject area. The article presents the evolutionary milestones of management concepts in the development of schools that have strengthened the importance of management from different sides. Based on the analysis, the author highlights the current trends in management development and the problems of their use in Russian enterprises.

Key words: management, trends, enterprise, school of management, historical retrospective, strategic development.

В условиях рыночных отношений для российских предприятий актуальной становится проблема внедрения и адаптации существующих в науке методов и процедур управления, которые индивидуально подходят под отраслевую специфику и масштабы финансово-экономической деятельности. Оптимально выстроенная система менеджмента позволит достичь эффективности и предпринимательского успеха в рамках выработанной стратегии развития на длительную перспективу, в которой основа всему – конкурентные преимущества и своевременная реакция на организационные изменения под влиянием нестабильной внешней среды.

Система управления считается многоаспектным понятием, поскольку на текущий момент существует многообразие теоретических подходов, определяющих особенности и специфику концепций, которые можно применить в деловой практике. Система управления как экономическая категория вбирает в себя внутренние процессы, на которые разделён весь цикл экономической деятельности организации, методы, необходимые для принятия важных решений, инструменты, позволяющие создать алгоритм управления на предприятии, а также функции, определяющие совокупность действий, с помощью которых можно достичь конечного результата. Зачастую главной стратегической целью, к которой стремится предприятие, является максимизация прибыли.

Через систему управления можно организовать осуществление финансово-экономической деятельности, что обеспечит выполнение программ предпринимательского развития, бизнес-планов, где будут прописаны цели, которых необходимо достичь, и решаемые задачи.

Наука об управлении начала своё существование с 1885-1886 гг., когда появились первые исследования, предметной областью которых стала система управления [3], возникновение функций менеджмента датировано ещё IV тыс. до нашей эры [1], если обратиться к историческим фактам.

Эволюция развития управленческой науки представлена в системе «управленческого континуума», разработанной К.С. Джорджем [2].

Прибегая к данному источнику, необходимо обратить внимание на тот факт, что большинство масштабных исследований было проведено в XX веке, начиная с 1916 года, и их предметной областью в рамках управленческой науки стали мотивация, организационная структура, психология, планирование, контроль, анализ, коммуникация, философия управления, человеческое поведение, персонал, власть, ресурсы, конкуренция, затраты, качество продукции.

Ускорение эволюции науки об управлении в течение XX века привело к формированию 4 основных школ: научного управления (1885-1920 гг.), административного управления (1920-1950 гг.), человеческих отношений и поведенческих наук (1920-1950 гг.), а также количественного управления (с 1950 гг.), о чём также свидетельствует содержание основных концепций в таблице 1.

Идеи представленных 4 школ стали основой более поздних научных направлений, характеризующих современные тенденции системы управления на предприятии, несмотря на то, что школа количественного управления имеет место быть и на текущий момент времени. В период её появления из школы человеческих отношений выделилось направление социальных систем, которое стало несостоятельным с 1960-х гг., затем возникла школа менеджмента человеческих ресурсов, рассматривающая персонал в качестве основного источника эффективности системы управления.

Таблица 1 – Эволюция управленческих концепций в период XX века [4]

| Период | Авторы | Главные концепции | Методы управления |
|-----------|-------------------------------------|---|---|
| 1900-1910 | Ф.У. Тэйлор, Г. Форд, Ф.У. Харрис | Принципы научной организации управления, промышленная психология, наиболее выгодный размер партии | Анализ рабочего времени, исследование трудовых движений, экономичный размер заказа, отображение реальных и ожидаемых показателей деятельности |
| 1911-1940 | У. Шухарг, Х.Г. Роминг, Э. Мэйо | Контроль качества, исследование рабочей мотивации | Статистические таблицы для контроля качества, выборочная проверка качества, выборочное изучение рабочих заданий |
| 1941-1950 | Д.Б. Данциг | Междисциплинарные подходы к системным проблемам | Симплексный метод математического моделирования, линейное программирование |
| 1951-1960 | Исследователи Западной Европы и США | Разработка методов оптимальных решений | Моделирование производства, теория принятия решений, математическое программирование, методы сетевого планирования PERT, |

| | | | СРМ |
|-----------|---------------------------------------|--|---|
| 1961-1980 | Д. Орлики, О. Уайт | Использование компьютерной техники, качество и производительность услуг | Управление запасами, управление проектами, планирование материальных потребностей, массовое производство |
| 1981-1990 | Т. Оно, У.Э. Деминг, Дж. Джуран | Модель производственной стратегии, автоматизация производства, синхронное производство | Методы Канбан, CIM, FMS, CAD, анализ критических ситуаций, теория ограничений |
| 1991-2000 | М. Хаммер | Управление качеством, обновление бизнес-процессов, электронное предприятие, управление цепью снабжения | Стандарт ISO 9000, совместное проектирование, функционально-стоимостной анализ, модель радикальных изменений, Internet, программное обеспечение «клиент/сервер» |

Параллельно представленным школам произошло становление направления мотивации персонала, основывающееся на определении вариантов стратегического развития, исходя из социально-психологической цепи «потребность – мотив – стимул – цель – действие». Данная теория развивалась до 1990-х гг. От школы количественного управления в 1980 году становление получило течение, основанное на информационных технологиях, где управление эффективно осуществляется на базе интеграции в глобальное сетевое пространство.

Связь прошлого и настоящего в управленческой науке обусловлена 3 подходами: процессным, системным и ситуационным, основные идеи которых приведены на рисунке 1.

В современных условиях присутствуют попытки практического применения данных теоретических подходов и исследований науки управления в деятельности предприятия. Особую актуальность приобретают два основополагающих направления, обуславливающих наличие острых проблем в развитии концепции управления:

1. Использование достижений зарубежных учёных в отечественной научно-исследовательской практике;

2. Апробация результатов управленческой науки на базе российских предприятий.

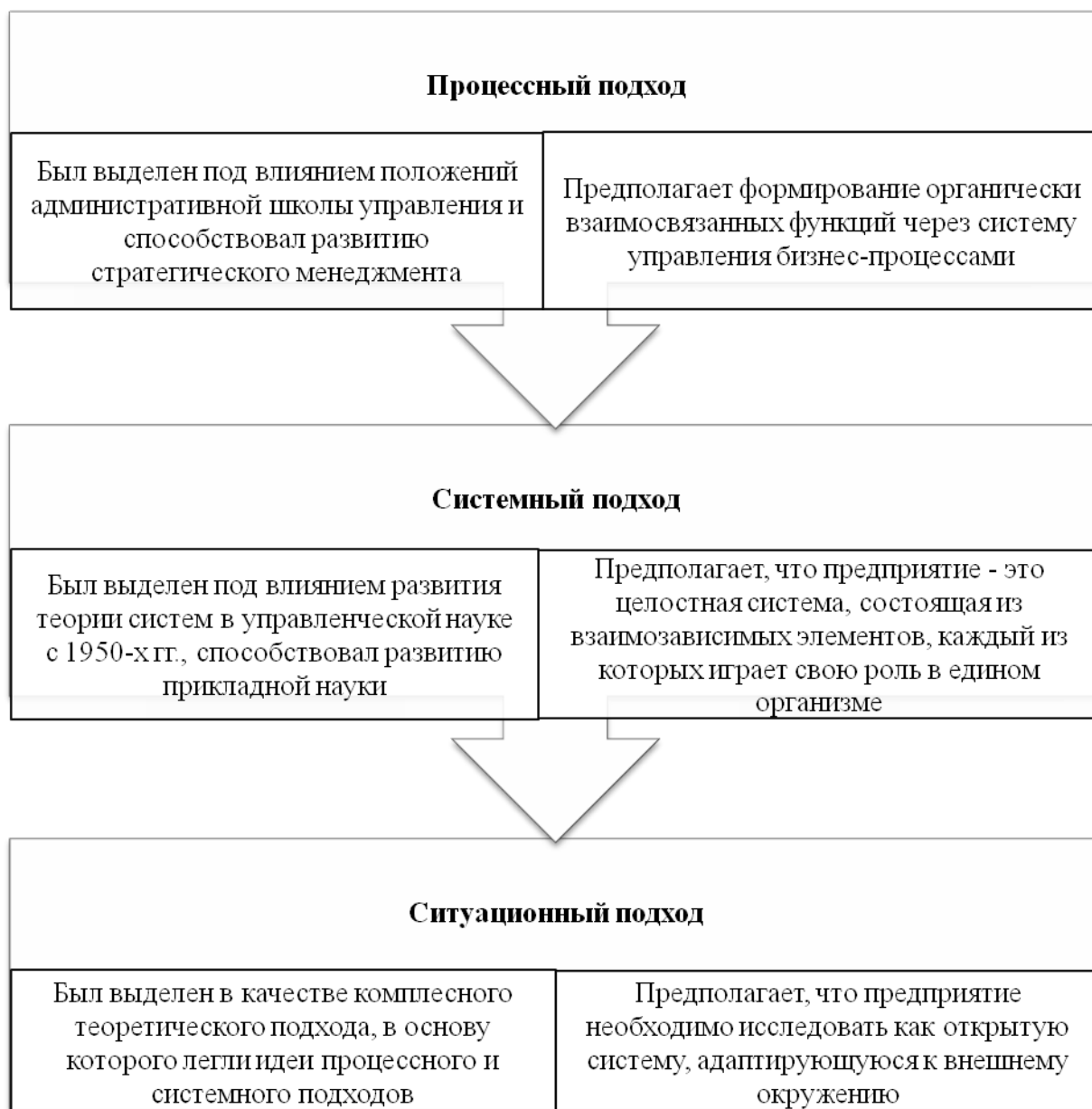


Рисунок 1 - Предпосылки возникновения и основная идея теоретических подходов управления на предприятии

Кроме проблем, назревших в системе управления с точки зрения науки и бизнеса, следует выделить современные тенденции в развитии управленческих концептов применительно к российской специфике предпринимательства:

1. Комбинация зарубежных достижений в научно-исследовательской практике с информационно-коммуникационными, цифровыми технологиями, что позволит укрепить влияние НТП на деятельность российских предприятий любой отраслевой сферы хозяйствования. К тому же, такой подход даст возможность акцентировать внимание руководства

на роли производительности труда и качества продукции в высоком уровне конкурентоспособности;

2. Рассмотрение предприятия как единого, целостного организма, в котором действуют собственные, индивидуальные законы. Универсальность любой системы управления для российских предприятий лежит в постоянном и своевременном контроле, который позволит достичь высокой эффективности при реализации бизнес-плана;

3. Система управления должна быть демократичной, а не авторитарной и командно-административной, поскольку функции менеджмента разделяются по структурным подразделениям предприятия, а затем выполняются привлечёнными в них человеческими ресурсами;

4. В системе управления роль в отношениях должна быть отдана внедрению инноваций, оптимальной и комплексной системы мотивации кадров, а также становлению организационной культуры;

5. Основой процессного подхода в управлении являются принципы менеджмента качества, которые обозначены в международных стандартах ISO 9001:2015, и устойчивого роста, являющихся важным ориентиром в бизнес-моделировании.

Подытоживая результаты проведённого исследования, можно сделать вывод о том, что эффективность существования организации в предпринимательской среде определяется особенностями используемой системы управления. В исторической ретроспективе становления науки об управлении было выделено множество теоретических концепций, наложивших отпечаток на закономерности современного развития менеджмента. Однако, признанные результаты научно-исследовательской работы зарубежных учёных необходимо адаптировать к российской специфике предпринимательства, которая связана с отраслевой принадлежностью, масштабом деятельности, её внутренним устройством по бизнес-процессам, а также с воздействием внешнего окружения на экономическую безопасность.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Елфимова И. Ф. Управление интегрированными промышленными объединениями на основе процессно-ориентированного подхода // *Экономинфо*. – 2019. – Т. 16. - № 1. – С. 5-10.

2. Тебекин В. А., Тебекин П. А., Егорова А.А. Динамика развития прикладных направлений менеджмента // *Транспортное дело России*. – 2019. - № 4. – С. 11-16.

3. Косарева И. Н., Самарина В. П. Особенности управления предприятием в условиях цифровизации // *Вестник евразийской науки*. – 2019. – Т. 11. - № 3. – URL: <https://esj.today/PDF/35ECVN319.pdf>.

4. Teece D. J. A capability theory of the firm: an economics and (strategic) management perspective // *New Zealand Economic Papers*. – 2019. – Vol. 53. – No. 1. – P. 1-43.

**Анализ современных угроз экономической безопасности
хозяйствующего субъекта**

*Т.С. Кудашева, Т.М. Огурцова, студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. На протяжении длительного периода времени все страны мира стараются решить одну уже насущную проблему - обеспечение стабильного экономического развития хозяйствующих субъектов экономики. Российские предприятия подвергаются достаточно сильному воздействию внешних и внутренних угроз. Поэтому принятие тщательно продуманных, взвешенных, обоснованных управленческих решений в обеспечении экономической безопасности предприятий, остается одной из важнейших проблем современного менеджмента на многих хозяйствующих субъектах России. В статье проведен анализ современных угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Дана оценка уровня экономической безопасности Обществу с ограниченной ответственностью «Промавтоматика».

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, внешние угрозы, внутренние угрозы, анализ.

Abstract. For a long period of time, all the countries of the world have been trying to solve one urgent problem: ensuring stable economic development of economic entities. Russian enterprises are exposed to quite strong external and internal threats. Therefore, the adoption of carefully considered, balanced, justified management decisions in ensuring the economic security of enterprises remains one of the most important problems of modern management in many economic entities of Russia. The article analyzes the current threats to economic security of an economic entity. The assessment of the level of economic security Of the limited liability company "Promavtomatika" is given.

Keywords: economic security, enterprise, external threats, internal threats, analysis.

Экономическая безопасность предприятия основана на группе показателей, посредством которых можно частично дать оценку уровня экономической безопасности в целом (то есть – оценить его финансовую составляющую), а вместе с тем, определить дальнейшие перспективы финансово-экономического развития. К этим показателям следует отнести:

- платежеспособность;
- ликвидность;

- финансовую устойчивость;
- деловую активность предприятия;
- рентабельность предприятия [3].

Рассмотрим показатели, характеризующие угрозу экономической безопасности хозяйствующих субъектов на примере ООО «Промавтоматика», специализирующемся на торговле производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами.

Для обеспечения значительного уровня системы экономической безопасности организации, важно провести факторный анализ для нейтрализации в дальнейшей работе предприятия. Зачастую деление факторов происходит на объективные (внешние) и субъективные (внутренние) [5].

Для использования оптимальной программы экономической безопасности на предприятии, необходимо формирование номенклатуры правил, в которых представлена четкая градация опасностей на внешние и внутренние.

Исходя из этого, систему экономической безопасности необходимо представлять, как правило, оптимизации важнейших параметров организации с факторами внешней среды, а также с взглядами субъектов рынка [4].

Для того чтобы оценить внешнюю среду предприятия необходимо провести PEST-анализ, который позволяет дать точную характеристику внешних влияний и угроз [2].

После проведения этого анализа, можно сказать, что основные факторы внешней среды способствует развитию оптовой торговли, как эффективной отрасли экономики в Оренбургской области. Этот вывод является положительным показателем для дальнейшей оценки экономической безопасности в целом.

Проблема такого рода, как обеспечение экономической безопасности предприятия, связано с решением экономических задач, которые предусматривают защиту экономических интересов, перспективы развития и прав собственности самого предприятия.

Таким образом, оценив все показатели, которые влияют на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта и которые в целом определяют финансово-экономическое развитие предприятия можно выявить основные проблемы в работе данного предприятия:

1. ООО «Промавтоматика» на протяжении последних трех лет не является платежеспособным.

2. ООО «Промавтоматика» имеет кризисное финансовое состояние и не может выполнять свои финансовые обязательства перед государством и контрагентами;

3. ООО «Промавтоматика» не имеет достаточно хороший потенциал для дальнейшего развития.

4. ООО «Промавтоматика» имеет степень нестабильности (неустойчивости) предприятия, так как период погашения задолженности сокращается.

5. Вероятность банкротства в организации ООО «Промавтоматика» невелика, но имеет тенденцию к росту, что свидетельствует о постепенном ухудшении финансового состояния организации.

6. А также, основной проблемой ООО «Промавтоматика» является отсутствие технологий, обеспечивающих комфорт покупателям (аппараты для прочтения штрих-кода, современные кассовые аппараты).

Исходя из данных выводов, для поддержания высокого уровня экономической безопасности ООО «Промавтоматика» и нейтрализации ее угроз, предлагаются следующие меры по снижению кредиторской и дебиторской задолженности и повышению уровня безопасности:

Первая мера – это уменьшение задолженности дебиторов путем внедрения системы факторинга.

Дебиторская задолженность ООО «Промавтоматика» за 2018 составила 694794 тыс. руб. Эффективным средством сокращения потерь от задержки покупателями и заказчиками расчетов с ООО «Промавтоматика» является факторинг. Факторинговая операция выгодна для организации, так как ускоряет оборот средств, не требуя при этом существенных затрат. Таким образом, общая сумма денежных средств, полученная в результате факторинга, составит $6670,02 + 555835,2 = 562505,22$ тыс. руб. За счет высвобожденных средств будет погашена кредиторская задолженность. Поэтому, дебиторская задолженность в результате внедрения факторинга уменьшится на 132288,78 тыс. руб.

Все коэффициенты ликвидности в результате внедрения факторинга повысятся. Таким образом, предприятие в 2019 г. сможет погасить денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями 3% своих краткосрочных обязательств. В результате внедрения факторинга организация ООО «Промавтоматика» в проектируемом году будет являться платежеспособным.

Вторая мера - это уменьшение кредиторской задолженности путем ее реструктуризации;

Этот метод не требует отвлечения денежных средств из оборота и позволяет сэкономить на затратах по обслуживанию кредиторской задолженности. Сумма кредиторской задолженности в 2018 г. увеличилась на 347506 и составила 700666 тыс. руб.

ООО «Промавтоматика» необходимо погасить задолженность по налоговым платежам и выплатам во внебюджетные фонды, во избежание

начисления штрафов и пени. Также стратегически важным является дифференциация долгов поставщикам по степени сроков погашения.

Используя данный метод, предприятие получает отсрочку платежей в бюджет и равными долями в течение 3-х лет ООО «Промавтоматика» выплачивает сумму 700666 тыс. руб. В 2019-2021 гг. ежегодная выплачиваемая сумма задолженности составит 233555 тыс. руб.

Таким образом, планирование комплекса объединенных мероприятий по повышению экономической безопасности ООО «Промавтоматика» ориентирует предприятие на достижение всех целей, сохранение имиджа предприятия и обеспечивает основу для эффективного дальнейшего развития предприятия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ (ред. от 05.10.2015) / СПС «Консультант Плюс».
2. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. – М.: Издательство «Ось-89», 2017. – 208 с.
3. Арабей К.А., Рутц А.В., Левкина Е.В. Диагностика финансовой составляющей экономической безопасности предприятия // Актуальные вопросы современной экономики. – 2018.- № 4. – С. 36-43.
4. Воротынская А.М. Особенности оценки уровня экономической безопасности на современном предприятии // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2016. – № 2. – С. 99-102.
5. Регулирование рисков: социально-экономические альтернативы: монография / Ю.С. Лекарева, Т.Е. Степанова. - Москва: Креативная экономика, 2009. - 143 с.

УДК 65

Актуальные тенденции управления современным предприятием

*О.И. Мороз, Ю.А. Жуковская, студенты
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика Беларусь*

Аннотация. Объект исследования определяется следующими положениями. Деятельность менеджера заключается в руководстве людьми (то есть в управлении), направленном на достижение поставленных целей. Но в современной эре цифровых технологий человеческих навыков бывает недостаточно для должного управления предприятием. Поэтому необходимо обратиться к современным цифровым тенденциям, которые помогут в управлении. В этой статье рассмотрим современные цифровые тенденции, способствующие повышению работоспособности сотрудников, помогут менеджерам усовершенствовать дееспособность предприятия. Рассмотрим применение данных технологий на примере Компания УНП А1.

Ключевые слова: управление проектом и предприятием, инновации, цифровые технологии, менеджер, сотрудники, эффективность.

Abstract. The object of study is determined by the provisions. The manager's activity is to provide people. Human skills are not enough to properly manage the enterprise. This will help to cope with the new digital trend. In this article we will look at modern digital trends that contribute to improving the efficiency of employees.

Key words: project and enterprise management, innovation, digital technology, manager, employees, efficiency.

1. Внедрение искусственного интеллекта в управления проектами.

Вряд ли найдется человек, который не слышал бы об искусственном интеллекте (ИИ). Это стало модным словом в последнее время. Такие как - Сири из Apple, GoogleAssistant и AmazonEco.

Согласно нашему прогнозу, внедрение ИИ в управление проектами облегчит жизнь руководителю проекта. Благодаря ИИ на предприятии AI у руководителя появится возможность легко взаимодействовать с сотрудником по определенной задаче. ИИ может дать советы о том, как улучшить свой план, анализируя все виды данных. Именно поэтому мы надеемся на внедрение ИИ в управления проектами.

Эмоциональный интеллект

Согласно «Психологии сегодня», «эмоциональный интеллект означает потенциальную способность идентифицировать и управлять своими эмоциями, а также другими».

X-Факторами ЭИ являются Самосознание, Саморегуляция, Эмпатия, Мотивация и Социальные навыки. Во время найма ресурса 95% менеджеров по персоналу и 99% работников соглашаются, что сильный эмоциональный интеллект работает как важный фактор.

Для компании AI - это умение будет более важным в настоящее время. Сотрудники, которые более позитивно настроены на хорошие отношения с коллегами, будут вознаграждены в будущем. Эти атрибуты менеджера проекта создадут среду самого высокого уровня командной работы. В итоге, это принесет успешный результат проекта.

Считается, что в ближайшем будущем наниматели будут искать тех кандидатов, которые имеют возможность применять ЭИ в процессе управления проектами.

Самыми важными преимуществами для управления проектами и предприятием являются:

- Помощь в реальном времени

ИИ полезен для предприятий, которым необходимо постоянно общаться с большими объемами клиентов в течение каждого дня.

- Интеллектуальный анализ данных

Одним из самых больших преимуществ использования искусственного интеллекта на основе облачных вычислений является то, что приложения искусственного интеллекта могут быстро обнаруживать важные и актуальные результаты во время обработки большого количества данных. Это может предоставить предприятиям ранее неизвестные идеи, которые могут дать ему преимущество на рынке.

2. Использование носимых технологий на рабочем месте.

Носимые изделия могут быть интересным инструментом для повышения уровня производительности работника. Эксперты из Goldsmiths, Лондонского университета, утверждают, что носимые технологии повышают производительность труда сотрудников на 8,5%.

Существует много форм носимых технологий. Это часы, чиповые имплантаты, датчики в одежде и идентификационные значки, и многие другие могут быть разработаны в ближайшем будущем. С помощью этого инструмента каждый сотрудник компании A1 может отслеживать состояние своего здоровья, а также прогресс в работе. Это определенно увеличит их производительность. Мало того, менеджер проекта может использовать эти данные для анализа здоровой работы своих сотрудников.

Вот почему считается, что удобство использования носимых устройств на рабочем месте станет одной из самых требовательных тенденций в управлении проектами.

Применение и преимущества носимых технологий в бизнесе безграничны.

Преимущества носимых технологий значительно перевешивают недостатки.

Существуют приложения для носимых устройств, которые будут приносить отдачу от инвестиций, независимо от того, в какой отрасли вы работаете. И это не какое-то переоцененное предложение, нацеленное на десять или пятнадцать лет спустя, носимые изделия могут оказать влияние в большинстве областей сегодня, прямо сейчас.

Носимые устройства, используемые компанией A1 для усиления связи, обеспечения безопасности на рабочем месте, отслеживания сотрудников, автоматического управления расписаниями и улучшения обслуживания клиентов.

3. Доска Канбан.

Канбан - это японское слово. Значение этого слова на английском языке - «визуальный сигнал» или «карта». Сама доска Канбан работает как инструмент визуализации рабочего процесса, что поможет вам повысить эффективность работоспособности ваших сотрудников.

Интерактивная визуальная доска Kanban позволит командам в компании A1 общаться друг с другом более эффективно и результативно.

И это также поможет вам узнать, какую работу необходимо выполнить заранее.

Доска Канбан препятствует многозадачности, но помогает решению проблем между командами. Доска Канбануже интегрирована со многими инструментами управления проектами. Специалисты прогнозируют, что это может быть тенденция управления проектами. Как и остальные инструменты управления проектами, доска Канбанпредоставит эту возможность своим пользователям.

4. Обеспечение кибербезопасности.

Кибербезопасность является наиболее актуальным термином в последнее время. Поскольку темпы роста цифровой эры очень высоки, все пытаются идти в ногу с этой тенденцией. В настоящее время большая часть организации становится безбумажной.

Чтобы уменьшить затраты на обслуживание серверов, компании A1 приходится полагаться на сторонние сервисы онлайн-хранения. Они хранят свои данные в облачных сервисах. Хотя это очень экономичная стратегия. Это может быть отличной нитью для организации. Все личные данные сотрудников могут быть доступны из любого места кому угодно.

Следующей границей в этой борьбе за защиту информации станет развитие технологий управления конфиденциальностью данных. Благодаря комплексной практике управления данными, предприятия будут гарантировать, что данные остаются безопасными и соответствуют глобальным правовым нормам и требованиям конфиденциальности пользователей.

5. Цифровое управление проектами

Цифровое управление проектами не похоже на традиционный инструмент управления проектами. С помощью этого инструмента менеджер проекта может управлять рабочим процессом цифровых проектов.

Цифровой проект означает, что мы предоставляем, онлайнмегабайты и данные. В большинстве случаев Интернет в среднем используется всеми цифровыми проектами для передачи данных из одного места в другое. Например, данные могут передаваться с веб-сайтов в мобильные приложения, в кампании в социальных сетях, в электронную коммерцию, в электронные письма и так далее.

Для управления цифровыми проектами для компании A1 станет обязательным использование инструмента управления проектами, который поддерживает обработку цифрового проекта. Возможно, это станет одной из тенденций управления проектами в ближайшем будущем.

6. Удаленные команды

Изо дня в день тренды из дома становятся знакомыми среди всех сотрудников. Каждый заинтересован в том, чтобы иметь

сбалансированную и непринужденную работу. Кроме того, руководство также заинтересовано в найме удаленных команд. Нет риска для случайных или больничных листов. Это снижает стоимость размещения организации.

Как известно, удаленные команды более продуктивны и дешевле. Но иногда очень трудно контролировать удаленные работы одновременно. По этой причине специалисты думали, что промышленник будет инвестировать в интегрированные технологии. Которые продвигают коммуникации на самых разных платформах.

Обеспечение средств обслуживания удаленной команды менеджером проекта А1 может быть тенденциями управления проектом.

Таким образом, управление предприятием в эру современных цифровых технологий стало гораздо удобнее. Благодаря им, менеджеры повышают эффективность работы своих сотрудников и облегчают для себя процесс управления проектами, затрачивая минимальное время, приходя к конечному результату с минимальными потерями ресурсов.

В конечном итоге все это позволяет минимизировать использование человеческих ресурсов за счет искусственного интеллекта, но при этом получать максимальную прибыль от реализации проектов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Ходенков, А.Л., Денисеня, А.В. Особенности использования концепции «Маркетинг 4.0» в условиях развития цифровой экономики/А.В. Денисеня, А.Л. Ходенков // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития в условиях цифровой экономики: сборник статей XIII Международной научно-практической конференции (г. Минск, 24 мая 2019 г.). – Минск: ООО «Колорград», 2019г. – 210с. – с.43-45.*
2. *Мороз О.И., Ходенков, А.Л. Процесс создания цепочки стратегических ценностей как инструмент устойчивого развития компаний /А.Л. Ходенков, О.И. Мороз //Форум молодых ученых: мир без границ: материалы IV Международной очно-заочной научной конференции, Донецк, 30.11.-14.12. 2019 г. / УДО «Донецкая Республиканская Малая Академия Наук учащейся молодежи».*
3. <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-v-oblasti-printsipov-upravleniya-predpriyatiem>
4. <https://economy-ru.info/info/133199/>

**Антикризисные технологии в управлении современным
предприятием**

Д.О. Переверзев, магистрант

В.С. Кривошлыков, доцент

Курский государственный университет, Россия

Аннотация. В статье раскрыта сущность антикризисных технологий, сформулированы понятие и стадии кризиса в деятельности предприятия. Обобщены и выделены наиболее важные рекомендации по совершенствованию антикризисных технологий управления структурными подразделениями действующего предприятия на основе изучения теоретических и методологических аспектов данного вопроса.

Ключевые слова: антикризисное управление, управление организацией, менеджмент, технологии управления, экономическая эффективность.

Abstract. The article reveals the essence of anti-crisis technologies, formulates the concept and stages of the crisis in the enterprise. Generalized and highlighted are the most important recommendations for improving anti-crisis technologies for managing structural units of an existing enterprise based on a study of the theoretical and methodological aspects of this issue.

Keywords: crisis management, organization management, management, management technologies, economic efficiency.

Важность и необходимость изучения вопросов разработки антикризисных технологий обусловлены тем, что не существует ни одного государства и ни одной современной организации, которые бы были полностью застрахованы от возникновения кризисных явлений в своей деятельности. Следовательно, руководству любого предприятия постоянно необходимо решать задачи прогнозирования, диагностики, предотвращения и преодоления кризисов, что подтверждает актуальность исследования, проводимого в рамках настоящей работы.

Цель данной статьи заключается в составлении рекомендаций по совершенствованию антикризисных технологий управления структурными подразделениями действующего предприятия на основе изучения теоретических и методологических аспектов данного вопроса.

Объектом исследования выступает АО «Изоплит» (Курская область). Предмет исследования включает вопросы теории, методологии и практики

разработки антикризисных технологий в управлении структурными подразделениями предприятия.

Антикризисные технологии управления представляют собой комплекс мероприятий по предупреждению, профилактике и преодолению кризиса, а также уменьшению его негативных последствий [8, с. 114]. Разработка и применение антикризисных технологий предусматривает большой объем исследовательской, аналитической и социально-организационной деятельности. Всё разнообразие антикризисных технологий может быть представлено тремя группами (таблица 1).

Таблица 1 – Типология антикризисных технологий управления*

| Тип антикризисных технологий | Характеристика |
|---------------------------------------|---|
| Технологии активного управления | Технологии, которые предусматривают переход к активным действиям при выявлении негативных факторов, оказывающих влияние на работу предприятия. Такое влияние до определенного момента времени является скрытым, а основные показатели работы предприятия демонстрируют, в основном, нормальные значения |
| Технологии реактивного управления | Технологии, которые предусматривают осуществление антикризисных действий в момент проявления его явных признаков посредством применения оперативных мер по возврату предприятия в стабильное состояние |
| Технологии прогнозируемого управления | Технологии, которые основаны на превентивных действиях, предполагающих распознавание угрозы кризиса и осуществление мероприятий по его предотвращению |

*Источник: составлено на основе [5], [6]

На современном этапе предпочтительным для предприятия является реализация антикризисных технологий прогнозируемого управления. Для своевременного выявления угрозы кризиса необходимо понимание сущности такого явления, как кризис. Анализ материалов по теме настоящей работы [2], [4], [7], позволяет сформулировать следующее определение: кризис в работе предприятия – это неблагоприятное состояние компании, которое возникает вследствие воздействия негативных экзогенных (внешних), эндогенных (внутренних) условий и факторов, либо их сочетания.

В процессе проведения комплексной диагностики можно выделить следующие основные составляющие:

- ситуационный анализ. С его помощью определяют положения компании в отрасли и на рынке, основные факторы, которые воздействуют на ее работу. К наиболее часто применяемым методикам можно отнести PEST-анализ, SWOT-анализ и т.п.

- финансово-экономический анализ. В ходе данного направления анализа оценивается динамика финансово-экономических показателей предприятия, выявляются и оцениваются сложившиеся тенденции.

- организационно-управленческий анализ. С помощью данного вида анализа оценивается организационная структура управления предприятием, коммуникации между его подразделениями, порядок разработки и принятия управленческих решений, контроль их выполнения.

На основе перечисленных направлений анализа делается вывод о существовании угрозы кризиса, его наступлении, текущей стадии развития кризиса и т.п. О появлении негативных изменений в работе предприятия свидетельствует снижение объемов реализации, ухудшение конкурентных позиций компании, ухудшение показателей деловой активности, уменьшение финансовой независимости предприятия, ликвидности его активов, снижение эффективности использования ресурсов, рост текучести кадров и т.п.

Для стабилизации ситуации, недопущения развития кризисных явлений должен быть разработан и реализован план борьбы с кризисом. Основные мероприятия, которые, как правило, осуществляются в рамках реализации технологий антикризисного управления, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные мероприятия антикризисного управления*

| Направление мероприятий | Содержание мероприятий |
|---|--|
| Стабилизация сбыта, повышение конкурентоспособности | Проведение комплекса маркетинговых мероприятий, направленных на поиск перспективных рыночных сегментов и продвижения товаров (услуг) Поиск новых видов продукции (услуг) либо совершенствование имеющихся Разработка эффективной ценовой политики |
| Повышение эффективности использования ресурсов | Совершенствование организации производственных процессов Усиление контроля качества Смена, модернизация оборудования, ввод в использование / консервация основных фондов Мероприятия по повышению производительности труда Выявление резервов снижения расходов компании |
| Стабилизация финансового состояния | Совершенствование учетной политики Поиск выгодных источников финансирования деятельности Оптимизация управления кредиторской и дебиторской задолженностью Оптимизация структуры активов и пассивов |
| Повышение эффективности управления | Изменение организационной структуры предприятия Оптимизация процессов принятия и реализации управленческих решений Внедрение новых технологий управления персоналом |

*Источник: составлено на основании [1], [3]

Акционерное общество «Изоплит» (сокращенное наименование – АО «Изоплит») осуществляет производство древесных плит более 45 лет и является одним из основных производителей указанной продукции в Центральном регионе России.

В начале своей деятельности компания специализировалась на производстве древесных плит (код ОКВЭД 16.21.1), однако фирма постоянно расширяет ассортимент производимой продукции, и к настоящему времени в него входят следующие товарные группы [9]:

- древесноволокнистые плиты (ДВП) без отделки;
- древесноволокнистые плиты (ДВП) с отделкой;
- щитовые мебельные детали;
- тротуарная плитка;
- газонный камень;
- бордюрный камень;
- столярные изделия;
- краска водно-дисперсионная.

Основные показатели работы предприятия приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные показатели деятельности АО «Изоплит»*

| Показатели | 2017 г. | 2018 г. | Темпы роста, % |
|---|------------|------------|----------------|
| Выручка, тыс. руб. | 331 404,00 | 361 670,00 | 109,13 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 4 604,00 | 5 718,00 | 124,19 |
| Рентабельность продаж, % | 1,39 | 1,58 | 113,67 |
| Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб. | 160 794,00 | 161 139,00 | 100,21 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб. | 54 096,00 | 48 275,00 | 89,23 |
| Фондоотдача | 6,13 | 7,49 | 122,19 |
| Среднесписочная численность персонала, чел. | 221,00 | 223,00 | 100,90 |
| Фондовооруженность, тыс. руб. / чел. | 224,78 | 216,48 | 96,31 |
| Выручка в расчете на одного работающего, тыс. руб. / чел. | 1 499,57 | 1 621,84 | 108,15 |
| Прибыль от продаж в расчете на одного работающего, тыс. руб. / чел. | 20,83 | 25,64 | 123,09 |
| Среднемесячная зарплата, тыс. руб. | 29,70 | 30,50 | 102,69 |

*Источник: рассчитано на основе открытого портала по предоставлению данных бухгалтерской отчетности по запросам пользователей URL: https://www.gks.ru/accounting_report

На основании информации, представленной в таблице 3, можно сделать вывод, что деятельность предприятия является успешным, что проявляется в росте выручки и прибыли от продаж, как в общем размере, так и в расчете на одного работающего. Рост средней заработной платы осуществляется более низкими темпами, чем рост показателей

эффективности использования трудовых ресурсов, что является экономически обоснованным. Фондовооруженность в рассматриваемом периоде снижается, однако происходит рост фондоотдачи, что позволяет сделать вывод о повышении эффективности использования основных фондов предприятия. Рентабельность продаж повышается, однако, находится на довольно низком уровне, что говорит о необходимости выявления и использования резервов роста эффективности основной деятельности компании.

Основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия, приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Основные показатели финансового состояния АО «Изоплит»*

| Показатель | 2017 г. | 2018 г. | Темпы роста, % |
|--|------------|------------|----------------|
| Выручка, тыс. руб. | 331 404,00 | 361 670,00 | 109,13 |
| Себестоимость, тыс. руб. | 326 800,00 | 355 952,00 | 108,92 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 4 604,00 | 5 718,00 | 124,19 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 4 377,00 | 4 363,00 | 99,68 |
| Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб. | 160 794,00 | 161 139,00 | 100,21 |
| Рентабельность активов, % | 2,72 | 2,71 | 99,47 |
| Коэффициент финансовой автономии | 0,89 | 0,90 | 100,38 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 1,24 | 0,68 | 55,31 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 3,55 | 3,85 | 108,34 |
| Коэффициент общей ликвидности | 4,36 | 5,20 | 119,30 |
| Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб. | 70 391,00 | 79 467,50 | 112,89 |
| Среднегодовая стоимость запасов, тыс. руб. | 10 595,00 | 17 716,50 | 167,22 |
| Среднегодовая дебиторская задолженность, тыс. руб. | 40 883,50 | 45 502,00 | 111,30 |
| Среднегодовая кредиторская задолженность, тыс. руб. | 16 980,50 | 16 676,00 | 98,21 |
| Оборачиваемость оборотных активов | 4,71 | 4,55 | 96,67 |
| Оборачиваемость запасов | 31,28 | 20,41 | 65,26 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности | 8,11 | 7,95 | 98,06 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности | 19,25 | 21,35 | 110,91 |

*Источник: рассчитано на основе открытого портала по предоставлению данных бухгалтерской отчетности по запросам пользователей URL: https://www.gks.ru/accounting_report

Рост выручки происходит более высокими темпами, чем рост себестоимости продукции, что обеспечивает рост прибыли от продаж.

Однако чистая прибыль организации незначительно снижается. Аналогичные изменения демонстрирует показатель рентабельности активов предприятия. АО «Изоплит» обладает высоким уровнем финансовой независимости и ликвидности.

В целом, финансовое положение предприятия является стабильным, структура активов и пассивов предприятия благоприятна для осуществления хозяйственной деятельности, уровень финансовой независимости высокий.

В настоящее время в компании не существует отдельного подразделения, в обязанности которого входила бы разработка и реализация антикризисных технологий управления предприятием и его структурными подразделениями. Вместе с тем, отдельные элементы рассматриваемой деятельности в АО «Изоплит» реализуются рядом подразделений. Так, в компании осуществляется расчет и оценка показателей, позволяющих провести диагностику текущего состояния предприятия (таблица 5).

Таблица 5 – Организация расчета показателей деятельности АО «Изоплит»*

| Подразделение | Определяемые показатели |
|-----------------------------|---|
| Отдел кадров | Обеспеченность предприятия кадрами Показатели структуры персонала Показатели движения персонала Показатели обучения персонала |
| Планово-экономический отдел | Показатели рентабельности (продаж, активов и т.п.) Показатели производительности (выработка, фондоотдача и т.п.) Объем и структура расходов и доходов Выполнение плановых показателей подразделениями (объем и сроки работ, бюджет и т.п.) |
| Финансовый отдел | Показатели ликвидности и платежеспособности Показатели финансовой независимости и устойчивости Показатели деловой активности |
| Отдел продаж | Объемы реализации Структура реализованной продукции и услуг |
| Отдел маркетинга | Количество клиентов, в т.ч. вновь привлеченных Рыночная доля компании Уровень удовлетворенности потребителей Показатели рыночной конъюнктуры |

*Источник: составлено на основе [9]

Показатели, указанные в таблице 5, рассчитываются регулярно (по итогам месяца, квартала, полугодия, года), проводится анализ тенденций, выявление факторов, обуславливающих сложившуюся динамику показателей. Составленные отчеты передаются высшему руководству (генеральному директору и функциональным директорам) для оценки ситуации и принятия управленческих решений.

Таким образом, можно сделать вывод, что в АО «Изоплит» процесс разработки антикризисных технологий управления реализуется частично. Так, на предприятии осуществляется диагностика показателей, преимущественно, количественных, характеризующих финансово-экономическое состояние предприятия, сферу реализации продукции, рыночное положение, кадровую структуру и движение персонала. Вместе с тем, не уделяется должного внимания проведению качественного анализа работы предприятия, в частности, оценке структуры управления персоналом, мотивационной среды, оценке внешних факторов воздействия на деятельность компании.

К недостаткам работы АО «Изоплит» в рассматриваемой сфере можно также отнести отсутствие подразделения, в обязанности которого входит осуществление комплексного анализа показателей, предоставленных отделами и службами. Это снижает объективность оценки положения предприятия, создает опасность несвоевременного обнаружения негативных явлений в работе компании а, следовательно, усложняет и делает менее эффективным процесс подготовки и принятия управленческих решений.

Для проведения ситуационного анализа используем методiku SWOT-анализа предприятия, т.е. определим его сильные и слабые стороны, оценим угрозы и возможности, предоставляемые внешней средой. Базовая матрица SWOT-анализа представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Базовая матрица SWOT-анализа АО «Изоплит»*

| Возможности | Угрозы |
|---|--|
| 1. Развитие перспективных направлений деятельности (ДВП, щитовые детали, бордюрный камень) 2. Увеличение рыночной доли 3. Совершенствование технологий производства | 1. Рост конкуренции в отрасли 2. Повышение цен и тарифов на сырье, энергоносители и т.п. 3. Проявление кризисных явлений, падение потребительского спроса, как со стороны граждан, так и юридических лиц |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| 1. Высокий уровень ликвидности и финансовой независимости, наличие собственных средств 2. Стабильные связи с контрагентами 3. Наличие современного оборудования 4. Высокое качество производимой продукции 5. Стабильный высокопрофессиональный коллектив | 1. Низкая рентабельность 2. Снижение показателей деловой активности 3. Наличие менее выгодных условий расчетов с поставщиками по сравнению с условиями, предоставляемыми покупателям |

*Источник: составлено автором

Приведенные в таблице 6 оценки сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз внешней среды, составлены как на основе анализа, проведенного в рамках настоящей работы. Информация, представленная в таблице 6, позволяет сделать вывод о том, что изучаемое предприятие обладает довольно большими преимуществами (сильными сторонами), позволяющими воспользоваться возможностями внешней среды и преодолеть ее угрозы.

С учетом оценок, представленных в таблице 6, проведем комплексный SWOT-анализ предприятия (таблица 7).

Таблица 7 – Комплексный SWOT-анализ АО «Изоплит»*

| | | Возможности | | | Угрозы | |
|-----------------|---|--|---------------------------|--------------------------------|--|---|
| | | Развитие пер-ных направле-ний | Увеличе-ние рыночной доли | Совершенс-твование техно-логий | Рост цен и тарифов на сырье | Снижение спроса потребителей |
| Сильные стороны | Стабильное финансовое положение | Наличие собственных источников финансирования, стабильность, возможность планирования | | | Возможность реализации мероприятий по снижению негативных последствий | |
| | Связи с контрагентами | Благоприятные перспективы реализации возможностей | | | Проведение переговоров по улучшению условий сотрудничества с контрагентами | |
| | Современное оборудование | | | | Выявление и использование резервов экономии | Формиро-вание конку-рентных преимуществ |
| | Качество продукции | | | | Формирование конкурентных преимуществ | |
| | Коллектив | | | | | |
| Слабые стороны | Низкая рентабельно-сть | Выявление и использование резервов экономии затрат | | | Проведение стимулирующих акций | |
| | Снижение показателей оборачиваемости | Осуществление мероприятий по повышению деловой активности (оптимизация нормирования запасов, совершенствование работы с дебиторской задолженностью и т.п.) | | | | |
| | Невыгодность условий оплаты у поставщиков | Проведение переговоров по улучшению условий сотрудничества с контрагентами | | | | |

*Источник: составлено автором

Таким образом, проведенный ситуационный анализ показывает, что положение предприятия стабильное, деятельность компании является достаточно успешной. Выявленные слабые стороны и угрозы в

деятельности АО «Изоплит» могут быть преодолены посредством осуществления следующих мероприятий:

- проведение переговоров по улучшению условий сотрудничества с контрагентами;
- выявление и использование резервов экономии затрат;
- формирование и развитие конкурентных преимуществ;
- осуществление мероприятий по повышению деловой активности (оптимизация нормирования запасов, совершенствование работы с дебиторской задолженностью и т.п.);
- проведение акций по стимулированию потребительского спроса.

На основании проведенного анализа деятельности АО «Изоплит» и его положения с точки зрения антикризисного управления, можно сформулировать следующие основные предложения по совершенствованию антикризисных технологий:

- дополнение проводимого анализа деятельности предприятия такими направлениями, как организационно-управленческий и ситуационный анализ;

- создание отдельного структурного подразделения предприятия, в обязанности которого входила бы разработка и реализация антикризисных технологий управления предприятием и его структурными подразделениями. Такое подразделение может быть создано как в составе планово-экономического отдела, так и в форме обособленного отдела либо службы.

- сотрудники создаваемого подразделения должны иметь соответствующую подготовку, позволяющую осуществлять разработку антикризисных технологий управления предприятием и его структурными подразделениями.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Антикризисное управление как основа формирования механизма устойчивого развития бизнеса: моногр. / под ред. А.Н. Ряховской, С.Е. Кована. - М.: Инфра-М, 2018. - 169 с.*

2. Белоус Е.В., Петропавлова Г.П. *Антикризисное управление: зарубежный опыт и российская практика // Научный журнал НИУ ИТМО. - 2014. - № 3. - С. 77 – 84.*

3. Борисова С.Г., Толмачева В.С. *Антикризисное управление организацией: особенности, диагностика, выбор стратегии // Вестник МГУП им. Ивана Федорова. - 2016. - № 3. - С. 13 – 17.*

4. Грязнова, А.Г. *Антикризисный менеджмент / А.Г. Грязнова. - М.: ЭКСМО, 2015. - 368 с.*

5. Горлова В.Д. *Суть планирования антикризисного управления в современной организации // Молодой ученый. - 2016. - №29. - С. 398 – 401.*

6. Жмачинский В.И., Иванов М. В., Ильющенко И. Г. *Особенности антикризисного управления в современных условиях // Вестник Астраханского*

государственного технического университета. Серия: Экономика. -2019. - № 2. - С. 15–23.

7. Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник для бакалавров / Э.М. Коротков. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 406 с.

8. Лукошевичус Г.А. Антикризисное управление: необходимость, сущность, методики // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 11. – С. 110 – 118.

9. Официальный сайт Акционерного общества «Изоплит» [Электронный ресурс]. – URL: <https://izoplit.ru/> (дата обращения 25.02.2020 г.)

УДК 331.1

Материальное и нематериальное стимулирование труда в современных условиях хозяйствования

*Попов А.А., студент магистратуры
Научный руководитель: **Кравченко Е.Н.**, к.э.н., доцент
Волгоградский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье обоснована необходимость построения эффективной системы стимулирования труда. Рассмотрены зарубежные модели стимулирования труда. Перечислены принципы внедрения материальных и нематериальных факторов стимулирования. Сделан вывод об особенностях методики разработки и внедрения системы стимулирования персонала в конкретной организации.

Ключевые слова: стимулирование труда, моральные и материальные стимулы, японская, американская и западноевропейская модели стимулирования персонала.

Abstract. The article substantiates the need to build an effective system of labor incentives. Foreign models of labor incentives are considered. The principles of implementing material and non-material incentives are listed. The conclusion is made about the features of the methodology for developing and implementing a system of personnel incentives in a particular organization.

Keywords: labor incentives, moral and material incentives, Japanese, American and Western European models of personnel incentives.

На современном этапе развития рыночной экономики эффективное функционирование организации возможно только при грамотно выстроенной системе стимулирования, ее способности обеспечивать достижение стратегических и оперативных целей компании. Действие мотивационно-стимулирующих факторов распространяется на поведение сотрудников, результаты профессионально-трудовой деятельности которых определяют уровень конкурентоспособности компании.

В настоящее время накоплен управленческий опыт по вопросам стимулирования персонала. Проблемы материального и нематериального стимулирования не теряют своей актуальности на протяжении многих десятков лет. Для выработки управленческих решений по разработке системы стимулирования персонала организации можно предложить следующий алгоритм:

- 1) изучить зарубежный опыт моделей стимулирования персонала;
- 2) сформулировать принципы стимулирования персонала для исследуемой организации;
- 3) сформировать методiku разработки и внедрения системы стимулирования персонала в конкретной организации с учетом ее специфики. [1, с. 492]

В научных исследованиях, как правило, выделяют три модели стимулирования персонала: японскую, американскую и западноевропейскую. Чтобы использовать опыт зарубежных стран в разработке модели стимулирования для конкретной организации кратко охарактеризуем эти модели.

Японская модель включает пять систем:

- 1) система пожизненного найма;
- 2) система подготовки на рабочем месте;
- 3) система кадровой ротации;
- 4) система репутаций;
- 5) система оплаты труда.

Система пожизненного найма обеспечивает реальную заинтересованность работника как можно дольше трудиться в одной и той же организации, что подкрепляется стимулами материального (заработная плата, вознаграждения за выслугу лет, премии), нематериального характера (повышение профессиональной подготовки, различные социальные льготы, неформальная забота о сотруднике и его семье). Если проводить аналогию с российскими реалиями, то можно отметить, что система пожизненного найма представлена на государственной службе.

Японскую модель отличает возможность профессиональной подготовки на рабочем месте, а также ротация внутри организации каждые 2-3 года. Результатом такой системы является то, что работник, проработав длительное время, может занимать практически любую должность в организации. Японские модели оплаты труда отличает высокая зависимость от стажа работы в организации, конечных результатов работы предприятия, «жизненных пиков» персонала, фактической результативности труда работников, низкой дифференциации в оплате труда. При возникновении кризисных ситуаций в первую очередь изменяется оплата труда управленческого персонала в меньшую сторону, а

работников в большую сторону. Этот стимул позволяет ускорить исправление положения организации, сохраняя заботу о работниках.

Американская модель стимулирования персонала, во-первых, ориентирована на результативность работника, во-вторых, предусматривает дифференциацию заработной платы с учетом качественных различий в труде (окладная часть) и в пределах разряда или должности в зависимости от трудовых достижений, личных и деловых качеств на основе периодической аттестации (индивидуальная часть). Окладная часть практически не меняется и зависит от результатов труда, а компенсационные и стимулирующие выплаты могут сильно варьироваться. Как отмечают эксперты рынка труда, популярностью в США пользуется индивидуализация заработной платы, основанная на оценке заслуг. Сущность последней заключается в том, что при равных условиях (квалификация и должность сотрудника) сотрудники могут достигать различных результатов благодаря своим знаниям и умениям, которые определяются природными способностями, стажем работы, целевым установкам, мотивам и стремлениям.

Западноевропейские модели стимулирования включают:

1) Беспремияльную (функции стимулирования труда выполняет заработная плата);

2) Премияльную, включающую выплаты, величина которых связана с размером дохода или прибыли предприятия. Такой подход можно встретить и в российских компаниях, когда руководящий состав и линейный персонал в составе заработной платы имеет составляющую, которая зависит от выручки предприятия. Например, в торговле и ресторанном бизнесе этот подход широко применяется и оказывает стимулирующее воздействие на персонал.

3) Премияльную, предусматривающую выплаты, размеры которых устанавливаются с учетом индивидуальных результатов труда. Это подход был описан ранее в американской модели. [2]

Из представленных моделей стимулирования персонала для образовательных организаций, например, можно использовать элементы японской и американских моделей, в частности, систему кадровой ротации, репутации, оплаты труда и индивидуализацию заработной платы, основанной на оценке заслуг.

Следующий компонент построения эффективной системы стимулирования - разработка и внедрение принципов, которые должны быть универсальными и вместе с тем, отражать специфику деятельности организации. Среди них можно назвать такие, как установление четких целей и задач (сотруднику должно быть понятно, что ему необходимо достичь и какие задачи выполнить); соответствие целей и вознаграждения; гласность и наличие обратной связи; мониторинг реализации

инструментов стимулирования в других организациях; изучение ожиданий сотрудников (посредством интервьюирования, анкетирования, сбора пожеланий); разумное сочетание моральных и материальных методов стимулирования; персонифицированный подход при стимулировании (с учетом личных качеств работников, их индивидуальных потребностей); приоритет положительных стимулов в целях недопущения напряженной обстановки в коллективе.

Для того чтобы разработать систему стимулирования необходимо знание и владение инструментарием этой сферы. В Трудовом кодексе РФ предусматривается возможность использования как материальных, так и нематериальных факторов стимулирования. Цель стимулирования не просто побудить человека работать, а побудить делать его лучше то, что обусловлено трудовыми отношениями. Стимулами могут быть любые блага, удовлетворяющие значимые потребности человека, если оно формирует мотив труда. [3, с. 22] Можно сказать, что стимулирование – это способ вознаграждения работника за участие в производстве, основанное на сопоставлении эффективности труда и требований технологии. С одной стороны, стимул является инструментом достижения цели, с другой стороны стимул является возможностью получения дополнительных благ или возможностью их утраты.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Белова А. В. Современный российский опыт мотивации и стимулирования персонала // Молодой ученый. - 2016. - №9. - С. 491-494.
2. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 447 с.
3. Щеглов Е. В. Стимулирование труда – основной инструмент управления трудовым коллективом // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций. – 2013. – № 4. – С. 22-24.

УДК 338.242

Управление финансовой устойчивостью организации в целях обеспечения ее экономической безопасности на примере АО «Ледванс»

А.А. Толстых, студент

С.М. Сапожникова, к.э.н.

Смоленский государственный университет, г. Смоленск, Россия

Аннотация: В статье рассматривается необходимость управления финансовой устойчивостью предприятия и его роль в обеспечении экономической безопасности предприятия. Предложена система, механизм

и основные принципы управления финансовой устойчивостью, а также изучены внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость в рамках экономической безопасности промышленного предприятия. В качестве примера используются экономические показатели одной из ведущих фирм по производству осветительного оборудования АО «Ледванс».

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление, экономическая безопасность, собственные средства, финансовое состояние, промышленное предприятие.

Abstract. The article considers the necessity of managing the financial stability of the company and its role in ensuring the company's economic security. The system, the mechanism and the basic principles of financial stability management are proposed, as well as external and internal factors affecting financial stability within the economic security of an industrial company are learned. As an example, we use the economic indications of one of the leading companies in the production of lighting equipment, JSC «Ledvans».

Keywords: financial stability, management, economic security, own funds, a financial position, an industrial company.

Финансовая устойчивость выступает основным критерием экономического благополучия и надежности организации, критерием кредитоспособности и снижения рисков, в чем заинтересована, как сама организация, так и ее коммерческие партнеры. Естественно, насколько предприятие финансово устойчиво, интересует, кроме менеджмента самого предприятия, кредиторов и инвесторов. На основе этой информации принимается решение об инвестировании в него с учетом рисков и зависимости от внешних условий функционирования. В свою очередь, если недостаточная финансовая устойчивость угрожает организации разорением, то чрезмерная - тормозит развитие финансово-хозяйственной деятельности, отягощая бизнес излишними запасами и резервами [3].

Под системой управления финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта подразумеваются меры, направленные на распределение и использование финансовых ресурсов для обеспечения условий постоянного функционирования организации под влиянием взаимосвязанных внешних и внутренних факторов.

На практике механизм управления финансовой устойчивостью представляет собой процесс, который состоит из последовательности следующих мероприятий:

– оценка основных показателей и определение типа финансовой устойчивости;

–мониторинг внутренних и внешних факторов и определение степени их влияния на финансовое состояние;

-планирование показателей, позволяющих обеспечить финансовую устойчивость, то есть выработка модели ;

–проведение мероприятий по управлению финансовыми ресурсами организации.

При этом на уровень финансовой устойчивости влияют внутренние и внешние факторы (рисунок 1)



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации

Важно отметить, что стабильность положения организации является результатом успешного и рационального управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, которое определяет результаты работы организации.

Финансовая устойчивость организации, по нашему мнению, это такое состояние денежных ресурсов, которое обеспечивает функционирование в больше части за счет собственных средств при сохранении достаточной платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска. Обычно стратегической задачей компании является формирование оптимальной структуры капитала, которая обеспечивает устойчивость финансовой системы, а создание необходимого объема и доли собственных оборотных

средств становится обязательным условием финансовой устойчивости в условиях неопределенности рынка.

Эффективное управление предполагает оценку и диагностику финансовой устойчивости, формирование оптимальной структуры капитала, а также обеспечение предприятия необходимыми денежными средствами для своевременности платежей, связанных с осуществлением текущей деятельности компании, что позволяет найти наиболее рациональные варианты использования финансовых ресурсов и дает возможность сформировать оптимальный механизм ее экономической безопасности [1].

Взаимодействия элементов системы управления финансовой устойчивостью предприятия имеет сложную сеть взаимоотношений и взаимосвязей (рисунок 2).



Рисунок 2 – Система управления финансовой устойчивостью предприятия

К ключевым элементам механизма управления финансовой устойчивостью предприятия относят: ликвидация неплатежеспособности; поддержание финансовой устойчивости; сохранение финансового равновесия в длительном периоде, в соответствии с которыми принятие решений по управления финансовой устойчивостью должно быть построено нижеуказанных принципах:

- 1) анализ показателей финансовой устойчивости;
- 2) оптимизация соотношения собственных и заемных источников финансирования;
- 3) безотказная работа за счет оборотных средств;

4) контроль за остатками на расчетных счетах и кассе, за расходованием и поступлением денежных средств;

5) оперативный контроль за дебиторской и кредиторской задолженностью.

Таблица 1 – Показатели финансовой устойчивости АО «Ледванс»

| Финансовый показатель | Значение показателя | | | Нормативное значение |
|---|---------------------|---------|---------|----------------------|
| | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | |
| Коэффициент автономии | 0,71 | 0,83 | 0,83 | $\geq 0,5$ |
| Коэффициент финансовой зависимости | 0,22 | 0,10 | 0,09 | $\leq 0,5$ |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,61 | 0,77 | 0,76 | $\geq 0,1$ |
| Коэффициент капитализации | 0,40 | 0,21 | 0,21 | $\leq 0,67$ |
| Коэффициент финансирования | 2,49 | 4,78 | 4,81 | $\geq 1,0$ |
| Коэффициент маневренности | 0,68 | 0,76 | 0,71 | 0,2 - 0,5 |
| Коэффициент имущества производственного назначения | 0,52 | 0,42 | 0,58 | $\geq 0,5$ |

При этом сложился абсолютный тип финансовой устойчивости предприятия (таблица 2).

Таблица 2 – Тип финансовой устойчивостью АО «Ледванс»

| Наименование показателя | 2016г. | 2017г. | 2018г. | Изменение | |
|---|----------|----------|----------|---------------|---------------|
| | | | | 2017г./2016г. | 2018г./2017г. |
| Источники финансирования запасов | | | | | |
| Собственные оборотные средства СОС | 1059 002 | 1422 941 | 1328 415 | 363939 | -94 526 |
| Долгосрочные источники СДИ | 1131417 | 1497723 | 1407171 | 366306 | -90552 |
| Общие источники ОИЗ | 3453599 | 3890509 | 3803291 | 436910 | -87218 |
| Излишек для финансирования запасов | | | | | |
| Собственных оборотных средств ΔСОС | 446172 | 975749 | 643004 | 529577 | -332745 |
| Долгосрочных источников ΔСДИ | 518587 | 1050531 | 721760 | 531944 | -328771 |
| Общих источников ΔОИЗ | 2840769 | 3443317 | 3117880 | 602548 | -325437 |
| Трехфакторная модель: М(ΔСОС; ΔСДИ; ΔОИЗ) | (1;1;1) | (1;1;1) | (1;1;1) | | |

Непрерывный процесс мониторинга финансовой устойчивости дает возможность разработать меры противодействия внутренним и внешним факторам, которые могут влиять на финансовую устойчивость деятельность организации и способным привести к потере устойчивости.

Акционерное общество «Ледванс» занимается производством электрических ламп и осветительного оборудования в г. Смоленске. Компания LEDVANCE является одним из мировых лидеров индустрии освещения общего назначения и является ведущим предприятием в отрасли производства электрического оборудования в Смоленской области. Предприятие имеет высокий уровень финансовой устойчивости.

В целом можно отметить, что в целях повышения эффективности управления финансовой устойчивостью крупного промышленного предприятия для сохранения его экономической безопасности необходимо учитывать, что:

- если в организации сложилась высокая доля заемных средств необходимо изыскивать возможности по их досрочному погашению или реструктуризации;

- при увеличении валюты баланса нужно определить причину этого роста, так как это может быть связано с влиянием переоценки фондов, подорожанием производственных запасов и готовой продукции в результате инфляции, то есть реального роста имущества не было, но их приобретение требует дополнительных финансовых вложений. Следовательно, стоит более ответственно подходить к приобретению данного имущества;

- повышение доли оборотных средств необходимо проследить, чтобы она была связана с ростом доли наиболее ликвидных активов, которые способствуют ускорению оборачиваемости средств и системы расчетов с покупателями;

- при наличии долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений необходимо дать оценку их эффективности и ликвидности, проводить мониторинг ценных бумаг;

- при возрастании текущих активов необходимо найти причины: расширение производства, влияние инфляцией или медленная оборачиваемость оборотного капитала, что приводит к снижению качественных характеристик оборотных фондов;

- если был выявлен убыток, то такое положение говорит о снижении собственных источников покрытия запасов и об уменьшении объема. Что требует улучшения маркетинга на предприятии;

- в случае выявления критического уровня финансовой устойчивости необходимо рассмотреть следующие действия: продажу части основных фондов для расчета с кредиторами, увеличение устойчивости капитала,

получение долгосрочной кредита или займа, а также государственной поддержки;

Таким образом, для крупного промышленного предприятия постоянный мониторинг финансовой устойчивости, выявление наиболее эффективной финансовой стратегии, обеспечивающей финансовую устойчивость, создают условия сохранения экономической безопасности даже в условиях финансового кризиса.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Александрова Е.А. Анализ и оценка налоговых рисков субъектов малого предпринимательства // В сборнике: Становление и развитие предпринимательства в России: история, современность и перспективы Сборник материалов ежегодной Международной научно-практической конференции. 2018. С. 14-20.*
2. *Екименкова Е.Н., Чудакова С.А., Современное состояние экономической безопасности Смоленской области/ Творческое наследие А.С. Посникова и современность. 2016. №10. С.42-48.*
3. *Грачев А. Н. Финансовая устойчивость предприятия малого бизнеса. Критерии и методы оценки в рыночной экономике. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 400 с.*
4. *Манукян Р.С., Купцова В.В. Культура коммуникаций в условиях цифровой и социокультурной глобализации // Политика, образование, экономика и право в социальной системе общества: новые вызовы и перспективы. Материалы II Международной студенческой научно-практической конференции. 2017 С.180-182*
5. *Рейхерт Н.В., Матросова С.В. Развитие малого и среднего бизнеса на региональном уровне // Региональные проблемы необразования экономики. 2013. №3 (37). С. 196-199.*

УДК 65.011.1

Управление предприятием с помощью инновационных технологий

*А.Б. Ягмурова, студент
ФГБОУ ВО «МГУПП», Россия*

Аннотация. В современном мире создание инноваций и управление ими признаны решающими факторами конкурентных преимуществ промышленных предприятий, укрепления их экономической самостоятельности и рыночных позиций. В статье раскрываются приоритетные аспекты инновационных технологий, и определяется их роль в управлении современным промышленным предприятием. В качестве примера эффективного применения инновационных технологий для совершенствования управленческой системы на практике приводится АО «СМЗ».

Ключевые слова: инновационные технологии, управление промышленным предприятием, производство, эффективность.

Abstract. In the modern world, the creation of innovations and their management are recognized as crucial factors for the competitive advantages of industrial enterprises, strengthening their economic independence and market positions. The article reveals the priority aspects of innovative technologies and determines their role in the management of a modern industrial enterprise. As an example of effective application of innovative technologies to improve the management system in practice, JSC SMZ is given.

Keywords: innovation, technology, industrial enterprise management, production, efficiency.

Современная мировая модель экономики, в большинстве своем, основной приоритет отдает распространению доходных способов развития производственных систем. Одним из ведущих направлений является совершенствование внешней и внутрипроизводственной систем управления и более активное внедрение инновационных технологий в цепочку производственного процесса предприятий.

Весь известный диапазон инноваций (научные и научно-технические, технологические, управленческие, социально-организационные и когнитивные) выступает базовой составляющей инновационных систем и широко используются системой инновационного управления.

Повсеместная активизация и повышение значимости инновационных процессов в современной экономике привели к росту динамичности всего цикла воспроизводства и, как следствие, усложнению производственно-финансовых систем.

В этих условиях руководству предприятий необходимо решить задачу поиска и применения различных методов управления инновациями, а также наполнить обновлённым смыслом процесс управления и придать ему стратегическую направленность.

В настоящее время процесс производства все больше и больше зависит от нематериальных ресурсных компонентов, таких как научные навыки и знания, программные продукты, лицензии и патенты. Интеллектуальные активы и виртуальные технологии представляют теперь приоритетный источник конкурентных преимуществ и, следовательно, выступают ведущим объектом управления. Динамика инновационных преобразований в экономической сфере, рост экономической целесообразности новых проектов, а также концентрация технологической готовности научных идей и разработок приводит к усилению значимости управления как социально-экономического института. Сфера инновационного управления ежедневно создает и реализует радикально новые проекты, определяющие на современных предприятиях основу технологических процессов будущего.

В текущих рыночных реалиях стратегия и тактика поведения хозяйствующих субъектов определяется двумя приоритетными стимулами – прибылью и ценой. Однако стратегия инновационного развития формируется еще и долгосрочными стимулами, а также разработкой новых методов экономического роста. Инновации в данном случае выдвигаются на первый план, и от понимания сущности данной экономической категории зависит логика и содержание стратегического мышления руководства предприятия. Современные исследователи характеризуют понятие «инновация» по-разному. Например, социология описывает инновацию в разрезе научной и умственной деятельности человека. Системное определение определяет инновацию как активное или пассивное изменение подобной системы во внешней среде.

Видовое разнообразие инноваций неразрывно взаимосвязано между собой. Продуктовая инновация, влияет на изменение технологии и производственного процесса, а также организационных и социально-экономических условий труда. Процессные инновации, в свою очередь, формируют технические предпосылки для продуктовых инноваций и подразумевают повышение эффективности процесса производства. Инновации в социально-экономической среде компании очень сильно коррелируют с изменениями окружающей системы. Социальные инновации выступают инструментом для инноваций-продуктов. В результате, любая инновация ставит конечной целью успешность работы предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

В качестве примера устойчивого и эффективного внедрения инновационных технологий для совершенствования системы управления предприятием можно привести АО «Самарский металлургический завод». Данное предприятие является ведущим в стране производителем полуфабрикатов из алюминия, листопрокатной и прессовой продукции.

В период 2017-2019 гг. на предприятии были разработаны и внедрены инновационные методы управления АБС (Алкоа Бизнес Система), основным назначением которых являлось кардинальное повышение эффективности управления и рост финансовых и производственных показателей компании.

Базовым улучшением деятельности предприятия выступила «система «Кайдзен», включающая постоянное улучшение производства и увеличение его эффективности, устранение производственных потерь, внедрение современных подходов к стандартизации. В целях внедрения этой системы была создана команда управления группой «Кайдзен», включающая разноуровневых специалистов из различных подразделений организации. Цель функционирования системы - составление календарного годового режима, распределение времени и ресурсов между

работниками группы для поддержания программы и выполнения запланированных работ.

Реализация группового подхода к решению проблем научила работников определять исходные проблемы и причины возникающих на предприятии кризисных и проблемных ситуаций. Для этого использовалась схема «готовое изделие = сумма составляющих», анализировалось наполнение каждого конкретного примера, а затем производился расчет отклонений от нормативных схем и показателей.

Другой внедряемой инновацией послужила методика «ТПМ» – методика контроля и непрерывного совершенствования состояния производственного оборудования на рабочем месте для повышения качества и безопасности выпускаемой продукции. Данное нововведение предусматривает последовательное исполнение семи этапов эксплуатации производственных активов предприятия, включающих всеобщий уход за оборудованием, регулярную очистку, осмотр и восстановление, а также участие всех сотрудников в мониторинге технического состояния оборудования.

Важным нововведением стала технология «ежедневного управления», включающая формирование планов по каждому из внутренних процессов предприятия. Обязательным компонентом является коллективное согласие всех участников с принимаемыми решениями и обязательствами. Средства управления в данном случае – доски оперативного управления с производственными показателями, охраной труда, технологией и мероприятиями по улучшению.

Кроме этого активно применялась «система предложений» – система мероприятий и мер, суть которой заключается в том, чтобы каждый работник предприятия имел право и был способен в случае необходимости представить идею для рассмотрения, обсуждения и внедрения.

Другим важным инновационным компонентом стало информирование всех работников о существующих бизнес-планах компании и внимание к мнению работников посредством создания разнонаправленной системы информационных коммуникаций на предприятии.

И в дополнение на предприятии был разработан и принят норматив «вознаграждение и признание», устанавливающий критерии и условия для поощрения работников завода. Целью программы вознаграждения – вовлечение всех уровней персонала предприятия в процессы как единоличного, так и группового признания и поощрения их успеха.

Применение системы АБС вывело производственно-экономическую активность завода на новый уровень и принесло значительную финансовую отдачу. Так, только экономический эффект вторичного использованию 35 % поддонов для транспортировки баночной ленты с

учетом расходов на их частичный ремонт составил 7,7 млн. рублей. Эффект от реализации технологии восстановления роликов для линии резки «Фата-Хантер» путем наплавления твердосплавной шлифовки составил 639 тыс. рублей.

Высокая ценность внедрения инновационных методов в управлении предприятием АО «СМЗ» объясняется тем, что инициаторами были люди, знающие характеристики и особенности своего оборудования, его недостатки и преимущества для совершенствования и увеличения производительности, а также снижения потерь от брака. Как результат реализации данных мероприятий – падение затрат на ремонт производственных активов, а значит улучшение ситуации с качеством и корректировка показателей себестоимости, а далее конкурентоспособный рост прибыльности бизнеса.

Современные инновационные технологии позволяют предприятиям стабилизировать производственные и внепроизводственные процессы, улучшить финансово-технические показатели и повысить уровень конкурентных преимуществ. Суть производимых инновационных изменений сводится к решению актуальных задач по оптимизации управления производственными процессами, улучшению качества производимых товаров и услуг, мобилизации трудовых ресурсов, использованию высокоэффективных инструментов-мотиваторов и стимулов. Разработка и применение инновационных технологий – это доходное направление по совершенствованию производства, созданию новых рабочих мест, а также поддержке социальных программ предприятия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Акканина Н.В., Романюк М.А. Основные тенденции развития потребительского рынка в России // *Экономика России*. 2019. № 10. С. 55-62.
2. Джордж М.Л. Бережливое производство плюс шесть сигм в сфере услуг. Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 464 с.
3. Стивенсон В.Д. Управление производством. – М.: Бином, 2016. – 928 с.

Секция 7

Современные тенденции развития образования

УДК 796.001

Развитие физической культуры и спорта в России

*С.Г. Байрамова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Развитие физической культуры и спорта – значимый фактор в жизни каждого человека в России. Привлечение населения к занятиям спортом, а также успехи на международных соревнованиях. Спорт важный двигатель жизни, в то время, когда происходит снижение активной деятельности человека. Связи с чем в последнее время выросло значение физической культуры и спорта.

Ключевые слова: физическая культура, спорт, развитие, направления развития, проблемы в образовании.

Annotation. The development of physical culture and sports is a significant factor in the life of every person in Russia. Involvement of the population in sports, as well as success in international competitions. Sport is an important engine of life, at a time when there is a decrease in human activity. In this connection, the importance of physical culture and sports has recently increased.

Key words: physical culture, sport, development, directions of development, problems in education.

Спорт – двигатель современной жизни. Спорт проникает во все ниши жизнедеятельности человека, например, прогресс общественного положения, развитие деловой жизни, создание моды и т.п. Спорт и физическая культура помогают человеку с детства до старости сохранить и укрепить свое здоровье. Спорт и физическая культура – одна из форм проведения досуга, отдыха и развлечений человека в обыденной жизни.

За последние годы наблюдается рост интереса у населения к спорту. Произошел рост числа массовых спортивных мероприятий в субъектах Российской Федерации, а также на федеральном уровне. В свою очередь рост произошел и среди инвалидов. У людей появился большой интерес к спорту, стали больше ходить в фитнес клубы, тренажерные залы, бассейны, что оказывает положительное влияние на психическое и физическое самочувствие у человека.

Важным этапом в развитии физической культуры и спорта в России явилось создание законодательной базы, системы государственно-правового и гражданско-правового регулирования физкультурно-спортивной отрасли, закрепленной в различных государственных документах (законодательные акты, постановления органов государственной власти, распоряжения Президента РФ и органов государственной власти и др.).

Развитие спорта начинается на рубеже XIX-XX вв. В этот период происходит популяризация таких видов спорта как легкая атлетика, футбол, лыжный и конькобежный спорт, которые поднимают физическую культуру на новый уровень, этап процветания в России. Нужно сохранять и восстанавливать традиции отечественного спортивного движения, и создавать высокоэффективные физкультурно-оздоровительные и спортивные технологии.

Большое значение в развитии и популяризации физической культуры и спорта в нашей стране, а также системы модернизации физического воспитания населения утверждаются Правительством Российской Федерации. Так, можно перечислить некоторые государственные программы, созданные и утвержденные Правительством РФ (рис.1):



Рисунок 1 – Утвержденные программы Правительством Российской Федерации в области физической культуры и спорта.

- спортивное (массовый спорт, детско-юношеский спорт, спорт высших достижений, спорт ветеранов, адаптивный спорт);
- физкультурно-оздоровительное (рекреативная физическая культура, гигиеническая физическая культура);
- прикладное (профессионально-прикладная физическая культура, военно-прикладная физическая культура);
- оздоровительно-реабилитационное (адаптивная физическая культура, лечебная физическая культура) и др.

Рисунок 2 - Основными направлениями развития физическая культура

Основными направлениями развития физическая культура в нашей стране являются представленные на рисунке 2.

В настоящее время создаются множество программ, с помощью которых происходит развитие спорта и физической культуры у населения. Для этого разрабатываются различные проекты вместе с Государственным комитетом РФ по физической культуре и спорту. Например, «Дети России», «Патриотическое восприятие молодежь», «Молодежь России».

По состоянию на начало 2017 г. в России функционировали 281 842 объекта спорта, из которых 1877 составляют стадионы, 148 194 – плоскостные сооружения, 72 016 – спортивные залы и 5196 – плавательные бассейны. Доля населения России, систематически занимающегося физической культурой и спортом, составила 34,2%, учащихся и студентов – 74,8%, инвалидов – 12,1% от числа инвалидов в России, которые не имеют противопоказаний для занятий физическими упражнениями [1, с.39].

Для того чтобы развивать спорт и физическую культуру в России необходимо следовать следующим принципам (рис.3):

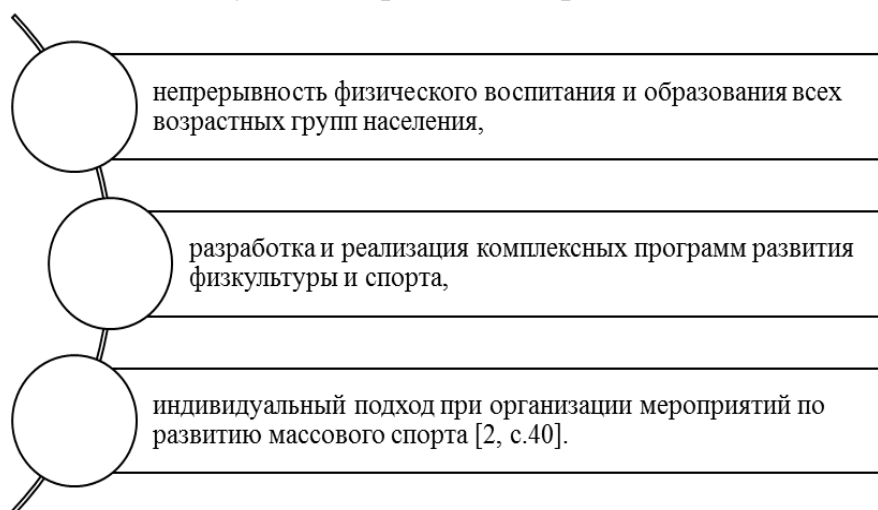


Рисунок 3 – Основные принципы развития физической культуры и спорта

Проблемы развития физической культуры зарождается с организации дошкольного образования. Физическое воспитание в профильных школах должно делать основной упор на систему и качество обучения в формировании физического здоровья человека.

Спорт – как образ жизни, претерпевает свои изменения. Один вид спорта становится популярным, а другой из дня в день становится не интересным и исчезает. Но на сегодняшний день спорт набирает популярность среди молодого поколения, и многие любители спорта и физической культуры, перерастают в категорию профессионалов. Тем самым физическая культура и спорт массово проникают в жизнь человека.

Министерство образования и науки России прилагает много усилий по реформированию образования, при этом остаются много проблем [1, с. 108]. На рисунке 4 перечисленные некоторые из них.

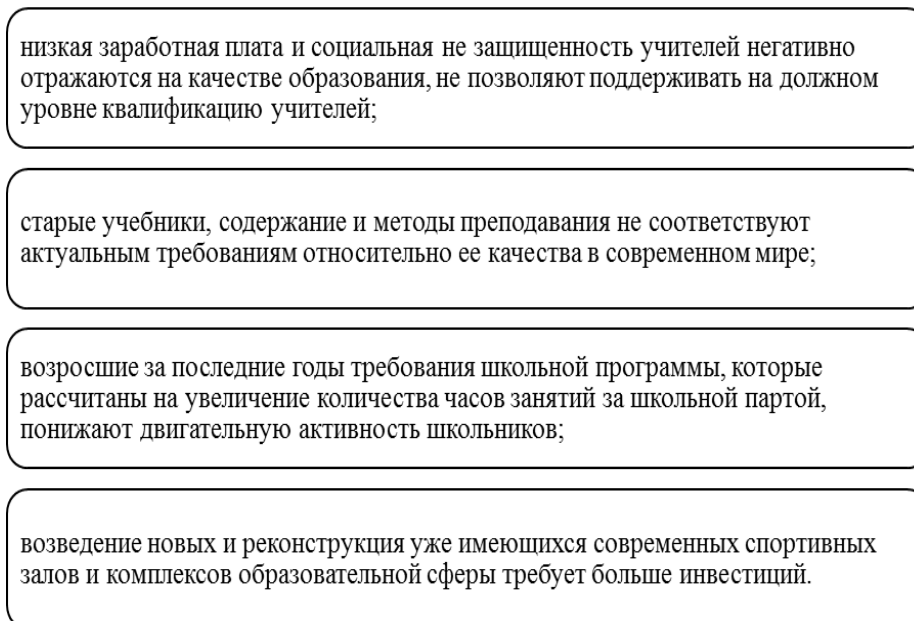


Рисунок 4 - Проблемы развития физической культуры и спорта

Таким образом, можно сказать, что в Российской Федерации имеются все предпосылки и возможности для развития физической культуры и спорта, начиная с дошкольного возраста детей и заканчивая старшим поколением. Прививать здоровый образ жизни населению именно начиная с дошкольных учреждений, заканчивая высшими учебными заведениями. Основная цель государства – оздоровление нации, формирование здорового образа жизни населения, гармоническое воспитание здорового, физически крепкого поколения, а также достойное выступление российских спортсменов на крупнейших международных спортивных соревнованиях.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Замятина М. Р. Проблемы и перспективы развития физической культуры в России [Текст] // Инновационные педагогические технологии: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Казань, май 2015 г.). – Казань: Бук, 2015. – С. 108-110.*
2. *Костина Н.Г., Галева Э.Н. Формирование коммуникативных универсальных учебных действий обучающегося на уроке иностранного языка // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2019. С. 2399-2403.*
3. *Паршакова В.М., Прянишникова Д.Н. Перспективы развития физической культуры и спорта в современной России // Международный журнал гуманитарных и естественных наук – 2019. – №5-3 – с. 39-41.*

4. Ремизова В.Ф., Черникова О.Н., Конюченко О.Н. Сотрудничество организации с вузом как условие совершенствования системы обучения специалистов // Дружковский вестник. 2019. № 3. С. 142-154.

5. Теория и история физической культуры: учебник / В.С. Кузнецов, Г.А. Колодницкий. – Москва: КНОРУС, 2020. — 448 с. — (Среднее профессиональное образование).

6. Шумилина Н.С. Непрерывное этическое и физическое развитие как важный фактор в становлении профессионала // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2019. С. 4685-4688.

7. Шумилина Н.С. Актуализация физкультурно-спортивной деятельности в формировании профессионально-этической направленности личности // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2016. С. 3351-3353.

УДК 631.162

Accountancy and accountants: professional and immature view points

*К.Г. Глусь, И.А. Лебедева, студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Целью данной статьи является сравнение точек зрения на бухгалтерский учет и на профессию бухгалтера, высказанных специалистами и студентами первого курса экономического университета. Было установлено, что студенты, размышляя о бухгалтерском учете, учитывают доходы и расходы. Профессиональные бухгалтеры настаивают на изучении системы бухгалтерского учета, принципов и форм бухгалтерского учета, а также на постоянном совершенствовании профессиональных навыков.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтер, формы бухгалтерского учета, профессия, профессиональные навыки,

Abstract. The paper aims to compare viewpoints concerning accountancy and accountants given by professionals and first year students of University of Economics. It has been figured out that the students when thinking of accountancy take into consideration income and expenses. Professional accountants insist on learning the accounting system, principals and forms of accountancy, and constant improving professional skills.

Keywords: accountancy, account, forms of accountancy, profession, professional skills,

The profession of an accountant has gone through different stages since the need of recording commercial and financial operations appeared. Record keepers who knew arithmetic, book keepers, accountants, auditors, analysts – all these terms have been used to denote a specialist who is trained to calculate expenses, income and revenues, and record them.

The aim of this paper is to compare first-year students' expectations of accountancy and real state of things with accountancy and accountants.

Many of us have heard at least once in our lives such a word as «accountancy», but not everyone knows that this concept accompanies a person almost every day.

A great number of text-books, articles, theses are devoted to accountancy. So let us figure out how accountancy is denoted in them. First of all it should be noted that accountancy deals with economic and financial activities of a business or any other organization that is defined as its subject. The system of accountancy takes into consideration different financial phenomena, such as income, expenses [2], sources of financing, obligations and assets that are viewed as the objects of accountancy.

The aim of accountancy is to collect, record and systematize the information about all business and financial transactions that are implemented by the company. All these operations with the economic and financial information are fulfilled to have the whole “picture” of financial state of the company to prevent negative actions, find internal or external reserves, and make proper managerial decisions. Accountancy is used in different fields of human activities: industry, agriculture, commerce [1], science, education [7], arts, etc. The state and movements of company's assets and liabilities are registered in monetary terms. The state currency is considered to be the measuring unit in accountancy.

Accountancy is a system where all elements are interconnected with help of the double entry method that has been known since the Italian Renaissance. The double entry method was introduced by Luca Pacioli in 1494.

Traditionally accountancy comprises different forms:

- accrual accountancy;
- budgetary accountancy;
- cash accountancy;
- cost accountancy;
- creative accountancy;
- current cost accountancy;
- false accountancy;
- financial accountancy;
- forensic accountancy;
- inflation accountancy;
- social accountancy;

- tax accountancy.

Let us consider some of the given forms of accountancy in detail:

1. Cost accountancy, also known as management accountancy, is accountancy that studies the costs and profits relating to different parts of a business.

2. Current cost accountancy (sometimes identified as current value accountancy) is a form of accountancy in which a business takes account of rising prices in the amounts it records costs, sales etc. In current cost accountancy land is measured in terms of its current value which in many cases is its replacement cost.

3. Financial accountancy is a kind of accountancy concerned the preparation of financial statements rather than examining the costs and profits in each part of a business. Financial accountancy allows calculating profits, but does not show how the profit arises.

4. False accountancy is criminal. It is connected with dishonest changing figures, records etc. or writing false information in a company's financial accounts, deceiving people in order to obtain money. To prevent false accountancy internal control of fulfillment financial statements must be arranged at the company accountancy offices [3].

5. Tax accountancy is accountancy that deals with preparing person's or company's financial information for fiscal authorities.

6. Budgetary accountancy is accounting method in which the amounts planned and actual amounts spent and received are both included in the accounts to see how much of the planned amount remains any moment of economic activities.

7. Cash accountancy is a system of accountancy in which only amounts of money coming in and going out are shown in the accounts. Cash accountancy provides measures of cash inflows and cash outflows.

Calculation of the family budget is a difficult task requiring special skills. The significance of the profession of an accountant is observed from different angles in various academic papers. It is connected with person's communicative competence [6] including ability to use a foreign language [5] ethic personal properties and social ethic protocol [9; 10]. It is stated that an accountant should be trained during his/ her whole professional life [4], especially nowadays as information technologies are developed very fast [8].

Accountancy plays an important role not only in the activities of enterprises, but also in the daily life of a person. As observation shows, those people who use all kinds of methods of accountancy in everyday life are wealthier and more successful than those who do not calculate personal expenses and income.

In order to identify people's awareness of the essence of accountancy we conducted a small interview with first-year students of the Orenburg branch of

Plekhanov Russian University of Economics. First of all, we asked them about their understanding what accountancy is. Summing up all the answers we have come to the following definition: accountancy is a process of collecting and processing information about the organization's money. Therefore, it can be concluded that students do not understand the true meaning of accountancy. They do not realize that accountancy can be applied not only to the organization, but also to everyday life. This is not surprising as most first-year students believe that they do not face accounting in their lives (Fig. 1). However, it should be noted that 43% of the respondents keep records of their income and expenses (Fig. 2).

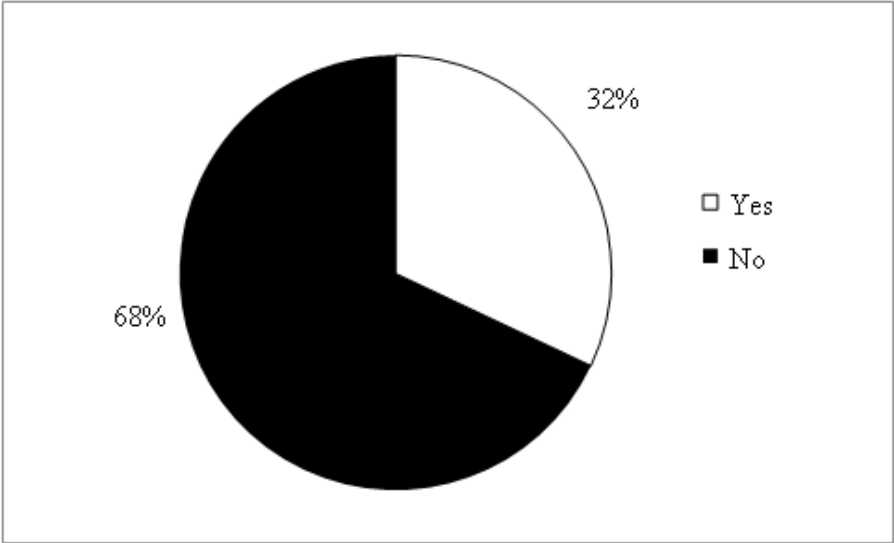


Figure 1 – The number of persons who have faced accountancy in their lives (%)

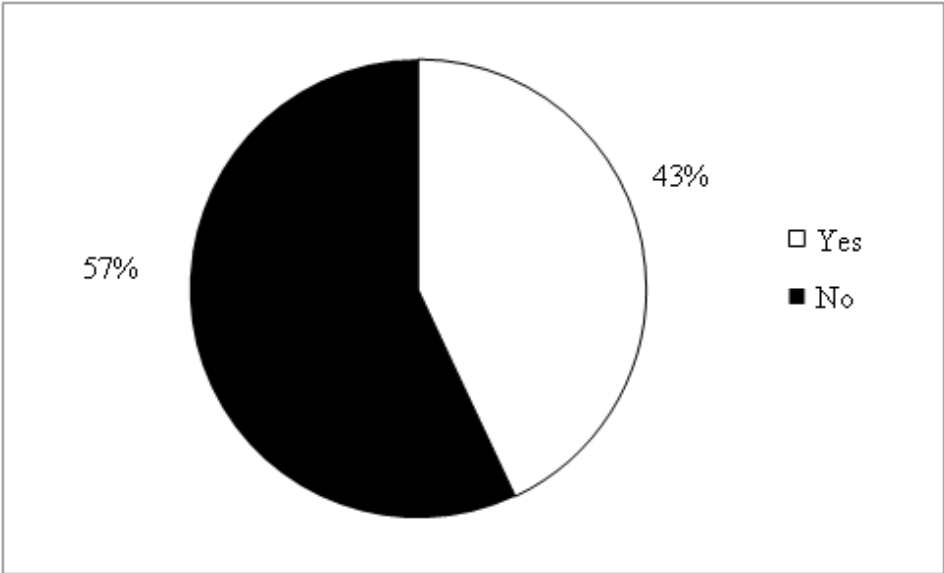


Figure 2 – The number of persons who register their income and expenses (%)

Having analyzed these two indicators we can conclude that some students do not realize that accountancy is a part of their life. As registering income and expenses is a part of accountancy we also asked students if they know what kind of profession is an accountant. The most answers were as follows: an accountant is a person who does paperwork and keeps records. Therefore, most students are aware of what accountants do, but there are students who do not understand the meaning of this profession.

A specialist in accountancy must have a regulatory framework, know the industry legislation and constantly improve his/ her qualifications. Students think that to register personal income and expenses in order to organize the budget and have a clear idea of incoming and outgoing money is a way to become a professional accountant. Students believe, in order to keep financial records it is necessary to calculate income and expenses, to set goals. Income can include salaries, sale profits, leased real estate profits, etc. Most of us without noticing it keep daily accounting records. For example, a person plans a budget for the next month so that he/ she is to have enough money to meet life needs. Future possible expenses are calculated, for example, to purchase various goods (food and non-food), pay bills, and make repairs. Often people do not pay attention to small expenses, such as transport fees or money paid while buying various decorative items and other small things. When planning the family budget these minor expenses should be taken into account.

In order to compare first-year students' ideas about accountancy with a mature point of view we conducted a short interview with a female professional who had been working as an accountant since 2002. She chose this profession because she had always liked the order and accurate accounting of finances. She stated that her duties included maintaining tax accountancy, calculating employees' salaries and wages. She also noted that the profession required constant improvement of professional skills as the rules of accountancy and tax legislation constantly changed. In conclusion, our interviewee remarked that she loved her job and she was completely satisfied with it.

So we can come to the conclusion that a specialist in the accounting office of a company who is engaged in document management, preparation and sending financial statements and tax reports to regulatory authorities called an accountant. Besides, accountancy plays an important role in everyone's life. It allows us to optimize expenses and distribute income with bigger benefit. Proper financial calculations allow people to control their expenses, and, therefore, avoid money overspending.

REFERENCES:

1. *Золотова Л.В., Портнова Л.В. Статистический анализ состояния и развития розничной торговли в России в условиях макроэкономической нестабильности // Заметки ученого. 2016. № 3(9). С. 41-46.2.*

2. Коське М.С. Информация о затратах экономического субъекта в финансовом и управленческом учете / М.С. Коське, И.В. Воюцкая, Ю.Г. Мишучкова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4-1 (57). – С. 703-705.
3. Коське М.С. Внутренний контроль в обеспечении достоверности и минимизации рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности / М.С. Коське, И.В. Воюцкая, Ю.Г. Мишучкова // Все для бухгалтера. – 2017. – № 1 (289). – С. 21-32.
4. Ремизова В.Ф. Сотрудничество организации с вузом как условие совершенствования системы обучения специалистов / В.Ф. Ремизова, О.Н. Черникова, О.Н. Конюченко // Друкеровский вестник. – 2019. – № 3. – С. 142-154. DOI: 10.17213/2312-6469-2019-3-142-154
5. Ремизова В.Ф. Преемственность иноязычного образования в системе «школа – вуз» / В.Ф. Ремизова, Т.Г. Нестерова // Россия и Монголия: опыт и перспективы международной интеграции в образовании и науке Сборник материалов международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию Улан-Баторского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова и 80-летию победы битвы на Халхин-Голе. Под редакцией Н.В. Антиповой. – 2019. – С. 46-50.
6. Ремизова В.Ф. Экспертная оценка в диагностике коммуникативной компетентности [Электронный ресурс] / В.Ф. Ремизова, А.Г. Матвеев // Современные проблемы науки и образования. – 2018. № 4. – С. 10 – Режим доступа: <https://science-education.ru/article/check?id=25392>.
7. Снатенков А.А. Оценка эффективности финансовой политики в сфере высшего образования / А.А. Снатенков, С.Ю. Абрамов, Ю.С. Лекарева // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 1 (90). – С. 908-914.
8. Трипкош В.А. Эффективность применения облачных технологий в обучении специалистов организации / В.А. Трипкош, О.Н. Конюченко // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. – 2019. – С. 5213-5218.
9. Шумилина Н.С. Об эффективности комплекса педагогических условий формирования профессионально-этической направленности студента вуза / Н.С. Шумилина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. – № 2 (177). – С. 173-177.
10. Шумилина Н.С. Программа формирования профессионально-этической направленности личности студента вузов / Н.С. Шумилина // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование. Педагогические науки. – 2012. – № 4 (263). – С. 121-123.

УДК 796.11.3

Исследование отношения студентов к занятиям по физической культуре

Гриднев М.Ф., студент
Оренбургский филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова, Россия

Аннотация. В статье проведён анализ отношения студентов к здоровью и здоровому образу жизни, проанализированы оценки собственного здоровья у респондентов, выявлена вовлеченность студентов

в физкультурно - оздоровительные занятия, рассмотрено отношение респондентов к занятию физической культурой.

Ключевые слова: зависимость, спорт, студенты, здоровый образ жизни, формирование.

Annotation. The article analyzes the students' attitude to health and a healthy lifestyle, analyzes the respondents' own health assessments, reveals the students' involvement in physical education and health classes, considers the respondents' attitude to physical education.

Keywords: addiction, sports, students, healthy lifestyle, formation.

Сложно переоценить роль физического воспитания в высших учебных заведениях. С его помощью обучающиеся оптимизируют режим жизни, прививают любовь к активному отдыху, рассказывают, как сохранить и повысить работоспособность на протяжении длинного учебного дня и всего периода обучения. Физическое воспитание прививает студентам одну из основополагающих человеческих ценностей – здоровье. Современные исследователи определяют понятие «здоровье» как определенный динамический процесс, который обуславливается взаимодействиями человека, как с социальной средой, так и с природной [1, с. 130]. Как мы видим, в здоровье высока роль отношений между людьми и само представление индивидов о здоровом образе жизни, а также самооценка здоровья.

Главной целью физического воспитания студентов является формирование физической культуры обучающегося [2, с. 101]. От отношения студентов к физической культуре и здоровому образу жизни будет зависеть принятие или неприятие ценностей физической культуры, а также мотивация обучающихся к занятиям физической культурой, как в рамках дисциплины, так и в свободное от учёбы время.

Для того чтобы выявить отношение студентов к здоровому образу жизни, было проведено выборочное исследование [3, с. 100].

Объектом анкетного опроса являются студенты Оренбургского филиала РЭУ имени Г.В. Плеханова направления Экономика и специальности «Экономическая безопасность».

Предметом исследования стало отношение молодежи к занятию физической культурой в целом.

Целью проведения выборочного обследования являлось выявление отношения к занятию физической культурой студентов направления экономика и экономическая безопасность Оренбургского филиала Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова.

Место проведения исследования – город Оренбург, Оренбургский филиал «РЭУ им. Г.В. Плеханова».

Задачами исследования в свою очередь являются:

1. Выяснить отношение молодежи к физической культуре
2. Выявить, хотят ли студенты заниматься физической культурой
3. Выявить, причины, барьеры, которые мешают заниматься физической культурой в целом.

Социологическое выборочное исследование отношения студентов к физической культуре проводилось методом анкетирования [4, с. 98]. В исследовании приняло участие 55 студентов. Среди участников социологического исследования – 20 девушки и 35 юношей. Для того чтобы определить зависимость состояния здоровья от характера повседневной активности, мы провели опрос среди студентов.

Главной целью физического воспитания студентов является формирование физической культуры обучающегося [2, с. 101]. От отношения студентов к физической культуре и здоровому образу жизни будет зависеть принятие или неприятие ценностей физической культуры, а также мотивация обучающихся к занятиям физической культурой, как в рамках дисциплины, так и в свободное от учёбы время.

Первый вопрос, на который студентам предлагалось ответить, звучал следующим образом: «Из чего состоит здоровый образ жизни с вашей точки зрения?».



Рисунок 1 - Распределение ответов респондентов на вопрос: «Из чего состоит здоровый образ жизни с вашей точки зрения?»

1. Спорт. Придерживаются данной позиции 30% (16) студентов.
2. Отсутствие вредных привычек. Считает отсутствие вредных привычек у человека как одной из составляющих ЗОЖ 26% (14) студентов.
3. Здоровый сон и правильное питание. 21% (11) студентов рассматривают сон и питание как важные качества для здорового образа жизни.
4. Следование режиму дня. 23% (12) от числа респондентов считают режим дня важным для ЗОЖ.

Чтобы выяснить то, как студенты самостоятельно оценивают своё здоровье, в анкете был приведён вопрос: «Как вы оцениваете состояние своего здоровья?». Среди респондентов преобладают те, кто оценивают своё здоровье отлично и хорошо (75%)

Таблица 1 – Самооценка здоровья студентами

| № | Как вы оцениваете своё здоровье? | Абсолютная величина, чел. | % к итогу |
|---|---|---------------------------|-----------|
| 1 | Отлично – крайне редко болеваю | 28 | 51% |
| 2 | Хорошо – изредка недомогаю | 13 | 24% |
| 3 | Удовлетворительное – периодически болеваю и недомогаю | 8 | 14% |
| 4 | Слабо – часто болею и имею хронические заболевания | 6 | 11% |
| | | 55 | 100% |

Следующим шагом стал анализ процентного соотношения курящих и некурящих студентов вуза. Среди респондентов 23 человек (42%) оказались некурящими, остальные 32 человек (58%) курят либо постоянно, либо периодически.



Рисунок 2 – Распределение ответов на вопрос: «Курите ли вы?»

Далее студенты ответили на вопрос «Какие способы укрепления здоровья вы используете?». Для ответа были предложены несколько вариантов (табл.2).

В результате установлено, что 20% респондентов следят за питанием и режимом дня. Следующим фактом, является то, что 15% респондентов стараются гулять на свежем воздухе и на природе для укрепления здоровья. Препятствуют возникновению вредных привычек или занимаются борьбой с ними 25% студентов Оренбургского филиала РЭУ

им. Г.В. Плеханова. Ничего не предпринимают для укрепления своего здоровья 7% респондентов.

В результате было выявлено, что 29 % респондентов занимается спортом. Им был предложен вопрос, уточняющий то, какими видами спорта предпочитают заниматься студенты. Ответы студентов выглядят следующим образом:

1. Спортивные игры (футбол, волейбол, баскетбол и т.д.);
2. Тяжелая атлетика;
3. Фитнес, аэробика, йога;
4. Борьба;
5. Плавание и зимние виды спорта.

Таблица 2 - Способы укрепления здоровья среди студентов.

| № | Какие способы укрепления здоровья вы используете? | Абсолютная величина, чел. | % к итогу |
|---|---|---------------------------|-----------|
| 1 | Спорт | 16 | 29% |
| 2 | Правильное питание и режим дня | 11 | 20% |
| 3 | Прогулки на свежем воздухе и на природе | 8 | 15% |
| 4 | Отсутствие вредных привычек или борьба с ними | 14 | 25% |
| 5 | Не укрепляю здоровье | 4 | 7% |
| 6 | Закаливание | 2 | 4% |

Таблица 3. Оценка физкультурно - оздоровительных работ.

| № | Физкультурно - оздоровительные работы | Плохо | Удовл. | Хорошо |
|---|--|-------|--------|--------|
| 1 | Занятия физической культурой | 16 % | 20 % | 64 % |
| 2 | Спортивные соревнования | 12 % | 44 % | 44 % |
| 3 | Спортивные секции | 16 % | 36% | 48% |
| 4 | Состояние спортивных залов и стадионов | 8 % | 28% | 64% |
| 5 | Информация о ЗОЖ, агитация | 32 % | 48% | 20% |
| 6 | Наличие достаточного количества тренажеров и инвентаря | 8 % | 32% | 60% |
| 7 | Возможности для занятий спортом во внеурочное время | 36 % | 40% | 24% |

Следующая часть вопросов касается формирования физической культуры и здорового образа жизни у обучающихся в университете. Участникам исследования было предложено оценить элементы физкультурно - оздоровительных работ в университете (табл. 3).

Студенты дали оценку общему качеству физкультурно - оздоровительной работы в университете. Таким образом, 60% обучающихся устраивает сложившаяся форма занятий по дисциплине «Физическая культура». Недовольны физкультурно - оздоровительной работой 16 % студентов. Затруднились дать оценку около 24 % студентов.

Участники опроса высоко оценили занятия физической культурой, состояние спортивных стадионов и залов, а также отметили наличие достаточного количества тренажёров и спортивного инвентаря. Студенты низко оценили возможности для занятий спортом во внеурочное время и отметили то, что мало наглядных материалов, которые бы информировали о здоровом образе жизни.

Далее респондентам было предложено выразить мнение по поводу нетрадиционных форм занятий по физкультуре. Около 16 % студентов выразили желание замены обязательной формы посещения физкультуры на добровольную. Наряду с этим, другая часть студентов – 20 %, хотела бы, чтобы занятия проходили в индивидуально - групповой форме с возможностями выбора вида спорта.

Таким образом, результаты исследования могут помочь определить задачи по пропаганде здорового образа жизни в университете и определить оптимальные варианты их реализации.

Итак, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что большинство опрошенных студентов занимается физической культурой и спортом. Спорт для них является важнейшим стимулом для поддержания физической формы, формирования воли, характера, для самодисциплины и для поддержания здоровья. Основной причиной, которая мешает студентам полноценно заниматься физической культурой и спортом, является нехватка времени. Однако практически все опрошенные считают, что заниматься физической культурой и спортом просто необходимо.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Миронова Е. В. Теоретические подход к определению понятий здоровья и здорового образа жизни // Известия ПГПУ. Естественные науки. 2006. №1(5). С. 130.
2. Акулова Т. Н., Ульянов Д. С., Хурумова А. А., Шмакова А. В. Физическая культура как часть культуры общества и личности // Успехи в химии и химической технологии. 2017. №14 (195). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fizicheskaya-kultura-kak-chast-kultury-obschestva-i-lichnosti> (дата обращения: 24.12.2019).
3. Лантева Е.В., Портнова Л.В. Практикум по статистике: теория статистики и экономическая статистика. – Оренбург: ИПК Университет, 2016. – 227 с.
4. Лантева Е.В., Портнова Л.В. Статистика: теория статистики и экономическая статистика. - Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2015. -176 с.

Economic education in Russia: from the Moscow Commercial Institute up to Plekhanov Russian University of Economics

*Е.А. Облёзова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается история Российского Экономического Университета имени Г.В. Плеханова, начиная с его предшественника 19 столетия – Московского Коммерческого Института. Проанализированы основные этапы развития экономического образования в России в их тесной связи с российской историей за её более чем столетний период. В статье говорится о людях, оказавших наибольшее влияние на становление экономического образования в России.

Ключевые слова: экономическое образование, профессиональная подготовка, Московский коммерческий институт, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова.

Abstract. In the article the history of Plekhanov Russian University of Economics is traced back to its XIX century's predecessor – Moscow Commercial Institute. The main stages of development of economic education in Russia are considered with connection with the Russian history of more than a hundred year period. The paper mentions the personalities who influenced the development of economic education in Russia.

Keywords: economic education, professional training, Moscow Commercial Institute, Plekhanov Russian University of Economics.

The professional training of specialists for the national economic system has a long history. The aim of the paper is to show how the history of Plekhanov Russian University of Economics has been connected with the history of Russia since its very foundation.

The extensive growth of industry, economy, and commerce in the Russian Empire at the end of the XIX century and the beginning of XX century brought about the demand for well-trained specialists employed in in the field of trade. In 1897 the Moscow Society of Commercial Education Distribution was organised. Its founder was the famous Russian merchant and philanthropist Alexei Semyonovich Vishnyakov. With the help of donated money the Society bought some area in the Zamoskovorechye district to construct a special educational institution – the Commercial Male College. The college was named after Prince Alexey.

A year later, in 1898, the Moscow Society of Commercial Education Distribution opened one more educational institution – the Commercial Female

College. It was a very important event in the history of Russia as the college admitted girls and this fact made it one of the most progressive institutions of the time as female schools were few in numbers [1]. At the same time the courses for training commercial college teachers were established. So the Moscow Society of Commercial Education Distribution founded a multi-level system of education adapted to the needs of trade and industry: the Commercial Classes, Prince Alexey Commercial Male College, the Commercial Female College, and the Higher Commercial Courses (Fig. 1). The latter were reorganized into Moscow Commercial Institute. On the nineteenth of February 1907 the Ministry of Commerce and Industry of the Russian Empire signed the constituent document and Moscow Commercial Institute came into being. The Institute aimed to train highly qualified specialists for industrial and commercial enterprises [3].

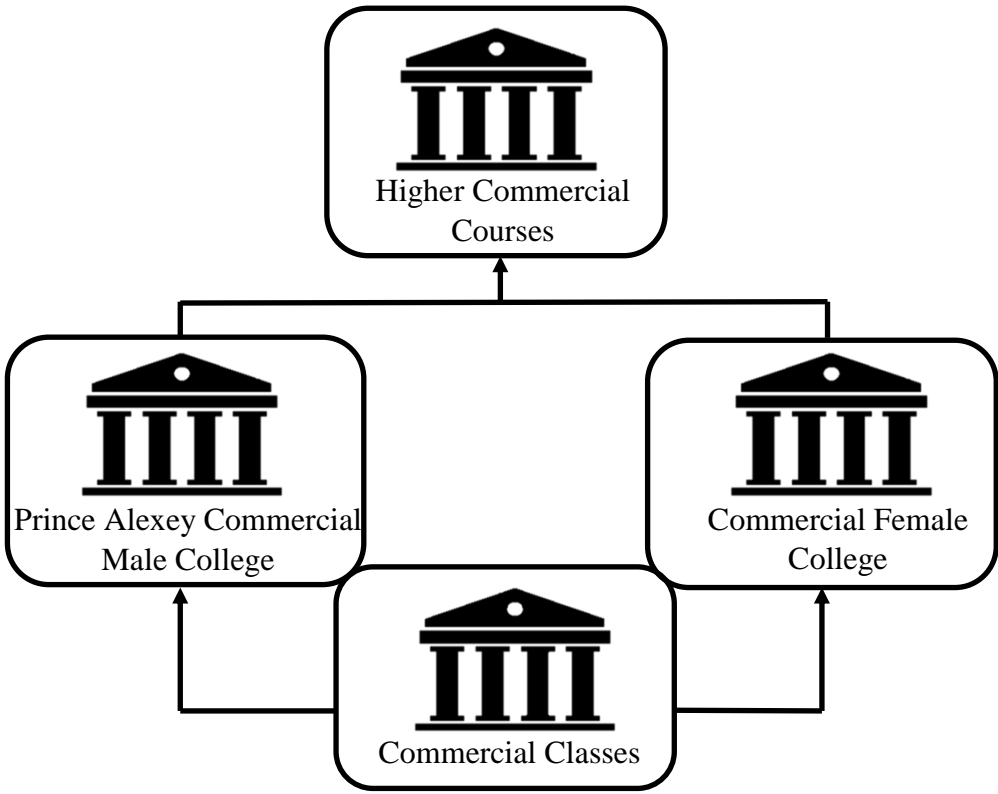


Figure 1 – System of commercial education arranged by the Moscow Society of Commercial Education Distribution

The Moscow Commercial Institute was a private institute that was financed by tuition fees and sponsors. Gifted student were given special scholarships and grants. The Ministry of Commerce and Industry was in overall control of the Institute.

In 1911 the special building for Moscow Commercial Institute was under construction, and in 1912 first students were admitted to the Institute. Pavel Ivanovich Novgorodtsev was elected its director.

Some words should be said about the first director. Pavel Ivanovich Novgorodtsev graduated from the judicial faculty of Moscow University in 1888. Then he studied the history and philosophy of legal systems in Europe and as professor delivered lectures at Moscow University. His most famous academic works are “The Crisis of the Modern Legal Consciousness” (1909) and “About Social Ideal” (1917).

P.I. Novgorodtsev was an expert not only in the theory of law, but also a well-known politician. He was a deputy of the first State Duma in 1906. It must be noted that P.I. Novgorodtsev had worked for Moscow Commercial Institute before his appointment as its director. In 1903 he delivered lectures on law at the Commercial Female College and the Higher Commercial Courses and did it free. P.I. Novgorodtsev was very popular among the Moscow educated society, a lot of wealthy people were eager to donate money in favour of the Commercial Institute [4].

Peaceful training activities at the Institute were interrupted by the First World War. The Institute students joined the army, worked in the hospitals for wounded soldiers and officers. During the revolutionary days of October 1917 and the Civil War students fought for both the Red and White Armies. In 1918 the first period of the development of Russian economic education came to its end. That year the Moscow Society of Commercial Education Distribution was dissolved, in 1919 the founder of the Institute A. S. Vishnyakov died, and the first director P.I. Novgorodtsev immigrated to Europe.

According to the Decree of People’s Commissariat of Education of 1919 Moscow Commercial Institute changed its status: instead of a private institute it was turned into a state one and became the Moscow Institute of National Economy. Primarily the Institute was named after the “Number 1” economist Karl Marx, and only in 1924 it was named after Georgiy Valentinovich Plekhanov.

Georgiy Valentinovich Plekhanov is a prominent Russian philosopher, sociologist. His works are devoted to the problems of philosophy, ethics, sociology, history of Russian social ideas, esthetics [7].

There is a point to say that the Soviet government payed much attention to education in spite of thriftiness of the Civil War, severe rationing of food, fuel, clothes, shoes, and household goods [8]. And even despite the fact that professors, lectures, and teachers were not paid their salaries the whole system of education improved. Moscow Institute of National Economy grew larger and its graduates worked in all fields of national industry and agriculture.

Such faculties as the faculties of meat, sugar, dairy, refrigerant, cannery industries, electricity, cooperation and statistics faculties gave birth to new specialized institutes located in Moscow.

The Great Patriotic War considerably changed the life of Soviet people in general and the life of Moscow students and professors in particular. A great number of institutes were evacuated to the eastern areas – the Ural and Siberia. But Plekhanov Institute continued its work in Moscow. Some institutes that had not gone to the East joined Moscow Institute of National Economy. In 1942 the number of graduates was 255, in 1943 – 240 persons [6].

In 1941 the main building of Plekhanov Institute was the headquarters of the 17-th division of the people's volunteer army which mainly consisted of the institute students, graduates, and professors. Lots of them gave their lives for the victory over the fascist invaders. During the war years Plekhanov Institute's staff worked out strategic plans for food production, food resources consumption, distribution, and storage [6].

In the post-war years the Moscow Institute of National Economy took the leading position in economic education and economic researches. Plekhanov Institute trained specialists – engineers, economists, managers, computer programmers, accountants, commodity experts employed in different fields of national economy, industry, commerce. The extension of educational and research needs caused the construction of new buildings, hostels, recreation centres, canteens. During the 1980 Summer Olympiad that was held in Moscow Plekhanov Institute hostel welcomed athletes from other countries.

The mid-1980s brought new ideology, new approaches to political and economic management. These factors influenced the choice of subjects at Plekhanov Institute and as a result the qualifications given to its graduates. Besides the Government expected institutes to conclude agreements with industrial and commercial companies to fulfill researches. The Moscow Institute of National Economy managed not only to cope with all hardships of that time, but also extend the scope of the research interests, involve different organizations into its activities [5]. The data about the financial results received from the fulfilment of ordered researches shows the positive dynamics of the Institute activities (Fig. 2).

Social, political, and educational trends in Russia of the 1990s made the Moscow Institute of National Economy reorganize and change it into Plekhanov Russian Academy of Economics. Here it is worth noticing that some of higher schools were closed at that time, but Plekhanov Institute preserved its educational and scientific traditions, met the challenges of the 1990s, and continued its development.

In 2010 Plekhanov Russian Academy of Economics received a status of university. Since then it has been Plekhanov Russian University of Economics.

In 2012 it added branches of the former Russian State University of Commerce and Economics.

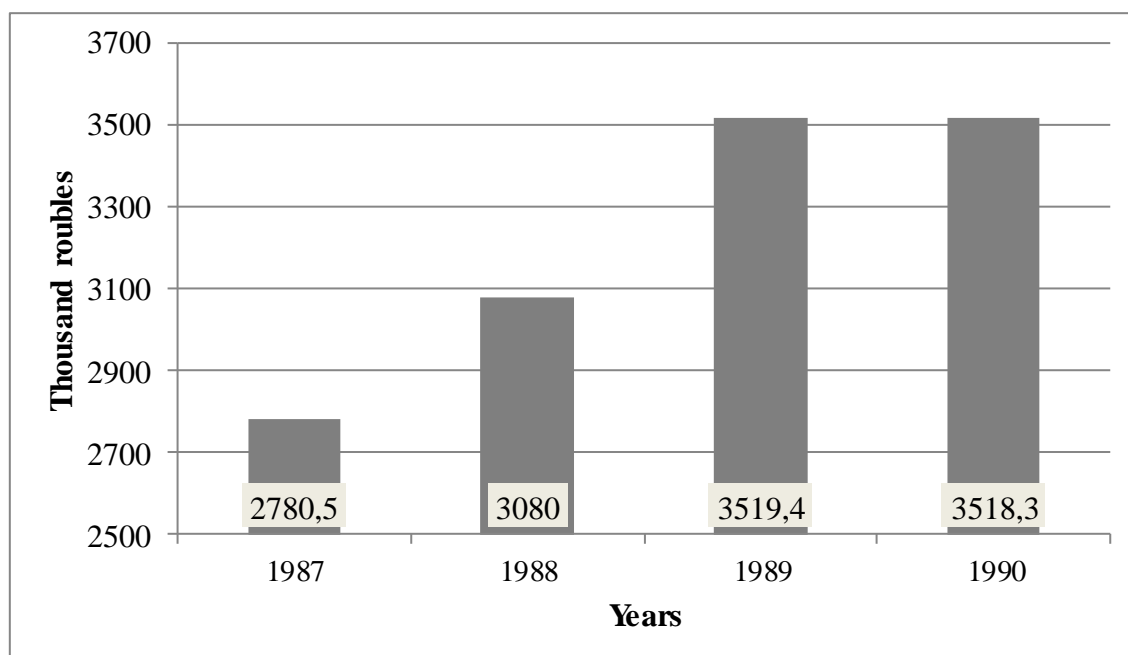


Figure 2 – The amount of researches in 1987 – 1990 (thousand roubles)

Source: Irina M. Kornilova, Ilona V. Tarasova [5]

Now Plekhanov Russian University of Economics has 22 branches not only in Russia, but also in Belarus, Uzbekistan, Mongolia. It is a worldwide recognized educational institute training specialists for the national economic system and fulfilling researches connected with financial, commercial, digital economic, educational matters. The subjects under study include a wide range of problems: the present multi-level model of education (V.F. Remizova, T.G. Nesterova) [10; 16], physical education and ethics (N.S. Shumilina) [2; 14; 15], cloud technologies in education (O.N. Konyuchenko, V.A. Tripkosh) [13], cooperation between universities and economic organizations (V.F. Remizova, O.N. Chernikova, O.N. Konyuchenko) [9], regional educational aspects (A.A. Snatenkov, I.V. Voyutskaya) [11], financial policy in education (A.A. Snatenkov, Yu.S. Lekareva) [12].

Plekhanov University graduates' names are well-known among specialists engaged in political, economic, financial, industrial, educational activity spheres.

REFERENCES:

1. Алексей Семенович Вишняков (1859-1919) // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2004. – С. 104-105.
2. Гилязиева С.Р. К вопросу формирования культуры здоровья обучающихся в процессе образования в вузе / С.Р. Гилязиева, Н.С. Шумилина, В.С. Симоненков // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2016. – № 10 (198). – С. 13-18.

3. Гришина О.А. Московский коммерческий институт – социальный проект российских предпринимателей начала XX века / О.А. Гришина, А.И. Гришин // *Этап: экономическая теория, анализ, практика.* – 2016. – С. 108-117.

4. Гусейнов Ф.И. П. И. Новгородцев – первый ректор Московского коммерческого института / Ф.И. Гусейнов, И.В. Тарасова // *Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова* – 2017. – № 2 (92).

5. Корнилова И. М. Московский институт народного хозяйства – Российская экономическая академия: Плехановка в конце 1980-х – начале 1990-х гг. / И. М. Корнилова, И. В. Тарасова // *Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.* – 2018. – 3 (99) – С. 205-211. DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2018-3-205-211>

6. Куделя-Одабашьян М.Л. Из истории Плехановки в годы Великой Отечественной войны / М.Л. Куделя-Одабашьян // *Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.* – 2015.– № 2 (80).

7. Магомедов Р.Р. Г. Плеханов и мировая революция / Р.Р. Магомедов // *Вестник Оренбургского государственного педагогического университета.* – 1999. – № 2 (12). – С. 29-34.

8. Магомедов Р.Р. П. Б. Струве о характере и итогах промышленной политики большевиков в первые годы советской власти / Р.Р. Магомедов // *Вестник Оренбургского государственного педагогического университета. Электронный научный журнал.* – 2013. – № 4 (8). – С. 75-79.

9. Ремизова В.Ф. Сотрудничество организации с вузом как условие совершенствования системы обучения специалистов / В.Ф. Ремизова, О.Н. Черникова, О.Н. Конюченко // *Друкеровский вестник.* – 2019. – № 3. – С. 142-154. DOI: [10.17213/2312-6469-2019-3-142-154](https://doi.org/10.17213/2312-6469-2019-3-142-154)

10. Ремизова В.Ф. Преемственность иноязычного образования в системе «школа – вуз» / В.Ф. Ремизова, Т.Г. Нестерова // *Россия и Монголия: опыт и перспективы международной интеграции в образовании и науке Сборник материалов международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию Улан-Баторского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова и 80-летию победы битвы на Халхин-Голе. Под редакцией Н.В. Антиповой.* – 2019. – С. 46-50.

11. Снатенков А.А. Высшее образование в регионе: состояния и оценка развития / А.А. Снатенков, И.В. Воюцкая, С.Ю. Абрамов // *Экономика и предпринимательство.* – 2017. – № 9-2 (86). – С. 752-756.

12. Снатенков А.А. Оценка эффективности финансовой политики в сфере высшего образования / А.А. Снатенков, С.Ю. Абрамов, Ю.С. Лекарева // *Экономика и предпринимательство.* – 2018. – № 1 (90). – С. 908-914.

13. Трипкош В.А. Эффективность применения облачных технологий в обучении специалистов организации / В.А. Трипкош, О.Н. Конюченко // *Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции.* – 2019. – С. 5213-5218.

14. Шумилина Н.С. Об эффективности комплекса педагогических условий формирования профессионально-этической направленности студента вуза / Н.С. Шумилина // *Вестник Оренбургского государственного университета.* – 2015. – № 2 (177). – С. 173-177.

15. Шумилина Н.С. Трансляция этических ценностей физической культуры и спорта средствами кинематографии / Н.С. Шумилина, С.Р. Гилазиева, В.С. Симоненков // *Современный ученый.* – 2019. – № 6. – С. 131-138.

16. Nesterova T.G., Remizova V.F. Aspects of ecological education in foreign language classes / T.G. Nesterova, V.F. Remizova // *Россия и Монголия: опыт и*

перспективы международной интеграции в образовании и науке Сборник материалов международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию Улан-Баторского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова и 80-летию победы битвы на Халхин-Голе. Под редакцией Н.В. Антиповой. – 2019. – С. 30-33.

УДК 796.011.1

Влияние физической культуры на профессиональные качества экономиста

*А.Ф. Узбекова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается важность физических нагрузок для студента, а также их взаимосвязь с развитием профессиональных качеств. Уделяется внимание проблеме малоподвижного образа жизни в современном мире. Выделяются основные качества, формируемые у студентов в процессе занятий спортом.

Ключевые слова: экономика, профессиональные качества, физическая культура, здоровый образ жизни.

Abstract. The importance of physical activity for students and their development of professional qualities are considered. Attention is paid to the problem of sedentary lifestyle in the modern world. The main qualities formed in students during sports are highlighted.

Key words: economy, professional qualities, physical culture, healthy lifestyle.

Современные условия развития общества характеризуются быстрыми темпами научно-технического процесса. Одним из его последствий является снижение физической активности людей, происходящее в результате автоматизации различных процессов с целью облегчения физического труда человека.

В связи с тем, что деятельность экономиста во многом определяется сидячим образом жизни, а также значительным напряжением зрения и внимания, явно прослеживается актуальность исследования влияния физической культуры на здоровье специалиста.

Некоторые исследователи придерживаются мнения, что современная молодежь достаточно безответственна по отношению к своему здоровью, что проявляется как в недостаточном уровне физической активности, так и широком распространении различных вредных привычек.

Очевидно, что малоподвижный образ жизни, приводящий к снижению функциональных возможностей человека, негативно сказывается на общем состоянии не только здоровья человека, но и его

умственных способностей. В настоящее время все более явным становится негативное воздействие технологического процесса на снижение не только физической, но и умственной работоспособности человека и психофизических качеств.

На основании вышесказанного становится очевидным, что исследование объекта данной работы – качеств, формируемых у студентов в рамках физического воспитания – является достаточно актуальным.

Физическая культура представляет собой не только учебную дисциплину, но и один из основных элементов, способствующих формированию личности. Довольно распространенной в настоящее время становится ситуация, когда студенты совмещают обучение с работой в свободное от него время, что может негативно сказываться на физических способностях студентов [4].

Научные исследования доказывают, что физические упражнения позволяют не только развить такие способности, как память, концентрация, внимание, мышление и многие другие, а также усовершенствовать возможности многих органов чувств [7,8].

Многие ученые уделяли внимание изучению взаимосвязи физической активности и интеллектуальных возможностей человека, в частности, Мария Кьяра Джалотта, которая смогла сделать вывод, что при занятиях упражнениями, направленными на повышение координации движений, усиливается концентрация внимания. Исследования Терезы Лю-Амброс стали основой вывода о том, что силовые упражнения становятся одним из факторов, способствующих увеличению возможностей в запоминании пространственного расположения различных предметов.

Люди, уделяющие достаточное внимание занятиям спортом, обладающие повышенным уровнем двигательной активности и соблюдающие правила здорового образа жизни, чаще имеют более активную жизненную позицию, как в учебном процессе, так и на рабочем месте [5].

Множество осуществленных исследований демонстрирует, что объем часов, выделяемый в учебных заведениях для занятия физической культурой и совершенствования собственных физических качеств, недостаточен, что предопределяет также необходимость самостоятельных тренировок. Стоит также отметить, что по результатам различных исследований выявлен более низкий уровень физической подготовленности студентов различных направлений по сравнению с более ранними показателями спортивной активности обучающихся.

В современном обществе большой упор в стенах высших учебных заведений делается на активную самостоятельную деятельность студентов. Те качества, которыми должен обладать специалист, могут быть

сформированы только в процессе осознания человеком основных требований к его навыкам. Учитывая все положительные последствия ведения здорового образа жизни, студент должен понимать важность физического самовоспитания [9].

Несмотря на важность самостоятельных занятий, важно понимать, что при занятиях с преподавателем осуществляется развитие не только физических, но и морально-волевых качеств человека, формирующихся в процессе длительной работы над собой.

Дисциплина «физическая культура», преподаваемая как в школах, так и в высших учебных заведениях, играет важнейшую роль для формирования личности.

Многочисленные исследования позволяют сделать вывод, что данная дисциплина обеспечивает кроме физического развития еще и воспитание таких качеств человека, как лидерство, целеустремленность, сила воли, коммуникативность, самоорганизованность и т. п. [7,8,9].

Среди прочих положительных последствий занятий физической культурой и спортом выступает также возможность снять утомление нервной системы и всего организма, повысить работоспособность, укрепить здоровье, что является немаловажным фактором для лиц, занятых трудом, предполагающим сидячий образ жизни.

Зачастую студенты, занимающиеся физической культурой, активнее участвуют в образовательной деятельности учебного заведения, обладают более высоким уровнем стрессоустойчивости, а главное – имеют более высокий уровень здоровья [6].

Помимо ранее сказанного, данная дисциплина способствует выработке определенного режима дня, его планированию для выполнения основных дел, а также выделению времени на отдых, что важно, учитывая специфику деятельности экономиста.

Студенты, уделяющие достаточное внимание спортивным занятиям, отмечают повышение уверенности в себе, увеличении общей трудоспособности организма, и соответственно, улучшение самочувствия в течение дня, а также легкость при выполнении повседневных дел [5].

Существенное значение имеет физическая культура и для людей, подверженных влиянию стрессовых ситуаций, что является достаточно актуальным для студентов различных направлений, в том числе экономического.

Стрессовые факторы, на фоне которых могут развиваться также пристрастие к вредным привычкам, неправильному питанию, а также недосып, нервное напряжение, так или иначе, оказывают воздействие на состояние обучающихся.

Вышеперечисленные факторы могут стать причиной как более низкого уровня освоения материалов в процессе учебы, так и пониженной

результативности выполняемой работы. Оптимально подобранный уровень физической нагрузки позволяет снизить уровень негативного воздействия, оказываемого внешними условиями на психологическое состояние человека, тем самым повышая его стрессоустойчивость.

Однако важно отметить, что необходим правильный подход при выборе упражнений: часто люди, отдающие большее количество энергии на развитие физических качеств, в результате замечают проявление таких негативных последствий, как снижение уровня концентрации, умственной активности вследствие недостаточного уровня энергии. Данный факт позволяет сделать вывод, что, с одной стороны, низкий уровень физической активности не обеспечит повышения умственной активности мозга, а с другой, превысив необходимый уровень, человек может даже ухудшить проявление некоторых его психофизических возможностей [1].

Таким образом, физическая культура выступает одним из факторов, способствующих становлению человека как личности, а также развитию его умственных и физических качеств. Это один из основных механизмов, позволяющих научиться сосредотачивать собственные ресурсы на выполнение определенных задач без потери трудоспособности. Занятия спортом позволяют установить некое равновесие между физическим и психофизиологическим состоянием студентов и работников, а также дают возможность использовать полученный опыт в дальнейшем. Стоит отметить, что это особенно важно для специалистов, деятельность которых связана с умственным трудом.

Профессиональная подготовка студента в рамках развития его спортивных возможностей позволяет развить качества, необходимые в последующей трудовой деятельности. Привыкая к ведению здорового образа жизни, человек в дальнейшем получает возможность сочетания трудовой активности с физической в свободное время.

Подводя итоги, стоит отметить, что регулярность спортивной активности позволяет избегать нервно-психических перегрузок и поддерживать определенный уровень работоспособности даже в напряженном ритме жизни.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Квиринг М. Д., Даниленко С.А., Айдушев М. А. Влияние физической культуры на умственную деятельность человека // *Студенческий: электрон. научн. журн.* – 2019. – № 12(56).

2. Костина Н.Г., Галеева Э.Н. *Формирование коммуникативных универсальных учебных действий обучающегося на уроке иностранного языка // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2019. С. 2399-2403.*

3. Ремизова В.Ф., Черникова О.Н., Конюченко О.Н. Сотрудничество организации с вузом как условие совершенствования системы обучения специалистов // Друкеровский вестник. 2019. № 3. С. 142-154.

4. Ремизова В.Ф., Костина Н.Г. Интерактивный текст в образовательном процессе // ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ И НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ Материалы VI научно-методической конференции с международным участием. 2013. С. 187-191.

5. Сбитнева О. А. Физическая активность и здоровье в процессе образовательной деятельности // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. - 2018. - №6-1. - С. 113-116.

6. Сысоева Ю. В., Седнев А. В. Физическая культура в жизни студентов // Молодой ученый. - 2018. - №46. - С. 419-420.

7. Шумилина Н.С. Актуализация физкультурно-спортивной деятельности в формировании профессионально-этической направленности личности // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2016. С. 3351-3353.

8. Шумилина Н.С. Непрерывное этическое и физическое развитие как важный фактор в становлении профессионала // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2019. С. 4685-4688.

9. Щербатенко М. В. Роль физической культуры и спорта в воспитании личности студента // Молодой ученый. - 2017. - №15. - С. 688-691.

Научное издание

***АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ***

XII Международная студенческая научно-практическая конференция

Сборник научных трудов

Электронное издание сетевого распространения

Доступ к сборнику – постоянный, свободный и бесплатный.
Сборник содержится в едином файле PDF.

https://orenrsute.ru/images/orenrea/banner/sborniki-09-06-2020/sbornik_student_04-2020.pdf

Максимальный объем: 10 МБ.

Издательство ООО «Сфера»
400127, Волгоград, ул. Менделеева, 43,
sphere-vlg@mail.ru

Дата издания: 09.06.2020