



**ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени Г. В. ПЛЕХАНОВА»**

***Актуальные проблемы и
перспективы развития
потребительского рынка***

**Материалы
X Международной научно-практической конференции студентов
и учащихся**

06-13 декабря 2021 г.

Том I

Пермь, 2021

УДК 339.3; 339.5
ББК 65.422; 65.428

Главный редактор: Е. В. Гордеева
Ответственный за выпуск: Л. А. Горбунова

Актуальные проблемы и перспективы развития потребительского рынка: Материалы X Международной научно-практической конференции студентов и учащихся (06-13 декабря 2021 г.) / Под ред. Т. А. Мазуниной. – Пермь: Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2021. - 397 с.

В сборнике представлены материалы X Международной научно-практической конференции студентов и учащихся, проходившей в Пермском институте (филиале) РЭУ им. Г. В. Плеханова в декабре 2021 года. Сборник содержит материалы, в которых рассматриваются вопросы экономики в период COVID-пандемии и связанных с этим процессов, происходящих в Российской Федерации.

Материалы опубликованы в авторской редакции.

Издаваемый материал рассчитан на практических работников, преподавателей высших и средних учебных заведений, аспирантов, студентов, учащихся, и всех, интересующихся вопросами торговли.

© Пермский институт (филиал)
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени
Г. В. Плеханова», 2021

Абузярова Эльмира Рашитовна

студентка

Оренбургского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Баширова Эльза Алияровна

студентка

Оренбургского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Научный руководитель: Колодяжная Анна Юрьевна

старший преподаватель

Оренбургского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ АО «НЦЗ»)

Строительная отрасль играет значительную роль в социально-экономическом развитии любой страны, являясь важным фактором её стабильности, а также служит материальной основой непрерывного развития народного хозяйства, решения жилищной проблемы, повышения материального и культурного уровня народа. Строительная отрасль, не смотря на экономические трудности, долгое время является одной из самых стабильных и динамичных отраслей в российской экономике.

Строительный комплекс охватывает систему предприятий и отраслей, продукция которых предназначена для капитального строительства в сферах промышленности, сельского хозяйства, транспорта, а также для нужд жилищно-коммунального хозяйства и всех других сфер человеческой деятельности.

На данный момент, основной отраслью строительного комплекса является цементная промышленность. Цементная промышленность – базовая отрасль российской промышленности строительных материалов. Это объясняется высоким спросом на данный товар. В стране насчитывается 58 цементных заводов полного цикла и 7 помольных установок.

Крупными и основными производителями цемента в Оренбургской области является АО «Новотроицкий цементный завод» и ООО «Южно-Уральская ГПК».

Рассмотреть вопрос предлагаем на крупнейшем в области АО «Новотроицкий цементный завод». Завод занимается выпуском строительного цемента, портландцемента, включая: высокомарочный (ПЦ 500-Д0-Н), общестроительный (ПЦ 400-Д20-Н, и ШПЦ 400), низкомарочный (ШПЦ 300), специальный (ССПЦ 400-Д20, ССПЦ 400-Д0) и тампонажный ПЦТ-І-100 и др. Предприятие является крупным поставщиком сырья. Завод активно занимается экспортом в ближние страны зарубежья.

На основе данных бухгалтерской отчетности проанализируем финансовые результаты деятельности АО «НЦЗ».

Таблица 1

Анализ отчёта о финансовых результатах АО «Новотроицкий цементный завод» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темпы изменений, %	
				2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.
Выручка	2194259	2049504	1616536	93,40	78,87
Себестоимость продаж	1401819	1251799	1205018	89,30	96,26
Валовая прибыль (убыток)	792440	797705	411518	100,66	51,59
Коммерческие расходы	573581	565712	360154	98,63	63,66
Управленческие расходы	117185	115865	100621	98,87	86,84
Прибыль (убыток) от продаж	101674	116128	49257	114,22	42,42
Проценты к уплате	34140	56456	44261	165,37	78,40
Прочие доходы	69451	724745	748695	1043,53	103,30
Прочие расходы	126824	776038	651170	611,90	83,91
Прибыль (убыток) до налогообложения	10161	8379	4007	82,46	47,82
Текущий налог на прибыль	2077	5523	1769	265,91	32,03
Чистая прибыль (убыток)	2454	1992	2084	81,17	104,62
Совокупный финансовый результат периода	2839	5428	2578	191,19	47,49

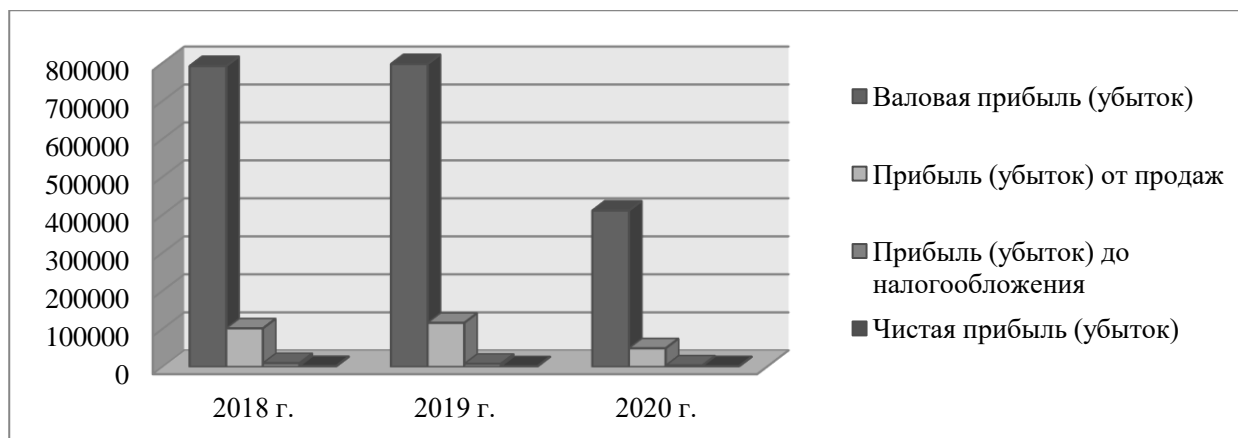


Рисунок 1 Динамика изменения показателей прибыли АО «Новотроицкий цементный завод» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Анализируя динамику изменения показателей прибыли АО «Новотроицкий цементный завод», можно сделать вывод о том, что валовая прибыль организации в 2020 году сократилась в 1,9 раз по сравнению с 2018 и 2019 гг., что также значительно повлияло на изменение расходов, себестоимости продаж, а также на рентабельность организации в целом.

За счёт изменения значений коммерческих и управленческих расходов, мы наблюдаем уменьшение показателя прибыли от продаж в 2020 году на 57,58 % по сравнению с 2019 годом. Снижение связано с уменьшением объёмов отгружаемой продукции, в том числе уменьшения плеча доставки до покупателя, уменьшения расходов по доставке в части стоимости аренды и услуг предоставления подвижного состава.

Также уменьшилось значение прибыли до налогообложения в 2020 году на 16,09 % по сравнению с 2019 годом.

Несмотря на снижение вышеперечисленных показателей, чистая прибыль организации осталась практически неизменной. В 2020 году её значение составило 2084 тыс. руб., что на 4,62 % превышает значение в 2019 году.

**Состав и структура расходов АО «Новотроицкий цементный завод»
за 2018-2020 гг., тыс. руб.**

Наименование показателя	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменений 2020 г. к 2018 г. (+/-)
	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	
Себестоимость продаж	1401819	63,16	1251799	46,20	1205018	52,01	-196801
Коммерческие расходы	573581	25,84	565712	20,88	360154	15,54	-213427
Управленческие расходы	117185	5,28	115865	4,28	100621	4,34	-16564
Прочие расходы	126824	5,71	776038	28,64	651170	28,10	524346
Всего расходов	2219409	100	2709414	100	2316963	100	97554

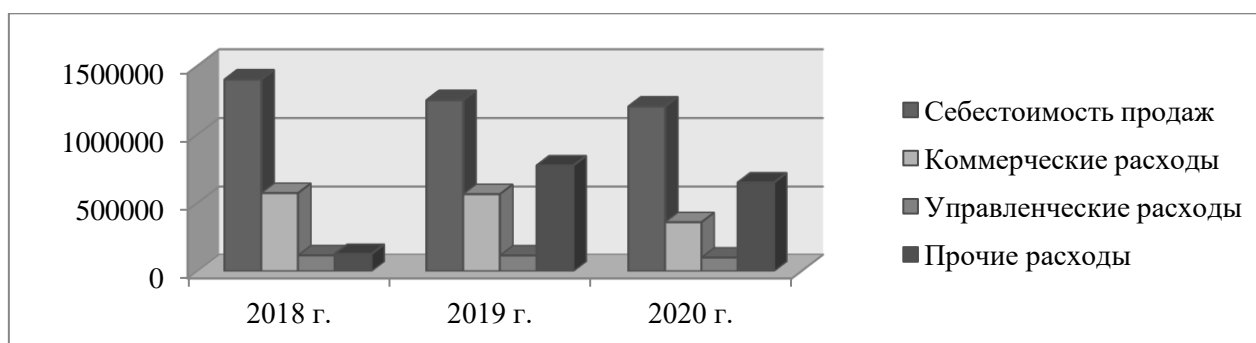


Рисунок 2 Динамика изменения расходов АО «Новотроицкий цементный завод» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Таким образом, по данным рисунка 2, можно сделать вывод о том, что себестоимость продаж на протяжении данного периода времени снижается. В 2020 году данный показатель составил 1205018 тыс. руб., что на 196801 тыс. руб. меньше, чем в 2018 году.

Значения коммерческих и управленческих расходов также уменьшились. Как отмечалось выше, данное снижение связано с уменьшением объёмов отгружаемой продукции, в том числе уменьшения плеча доставки до покупателя, уменьшения расходов по доставке в части стоимости аренды и услуг предоставления подвижного состава.

Показатель прочих доходов в 2019 году увеличился в 6 раз, по сравнению с 2018 годом. А в 2020 году, его значение составило 651170 тыс. руб., что на 124868 тыс. руб. или 16,1 % меньше показателя прошлого года. Данное

снижение связано с уменьшением расходов, связанных с реализацией прочего имущества, расходов на штрафы, пени и неустойки и др.

Таблица 3

Состав и структура доходов АО «Новотроицкий цементный завод» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменений 2020 г. к 2018 г. (+/-)
	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	
Выручка	2194259	96,93	2049504	73,88	1616536	68,35	-577723
Прочие доходы	69451	3,07	724745	26,12	748695	31,65	679244
Всего доходов	2263710	100	2774249	100	2365231	100	101521

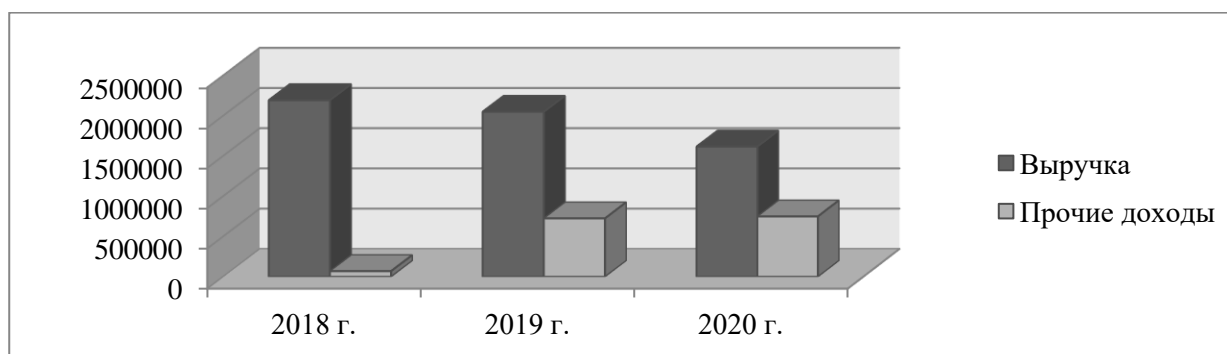


Рисунок 3 Динамика изменения доходов АО «Новотроицкий цементный завод» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Анализируя данные рисунка 3, можно сделать вывод о том, что показатель выручки организации за данный период снизился на 577723 тыс. руб.

Значение прочих доходов составило 748695 тыс. руб., отклонение относительно 2018 года - +679244 тыс. руб. Данное изменение связано с увеличением доходов, связанных с реализацией основных средств, ценных бумаг и прочих внереализационных доходов.

Список литературы:

1. Карякина, И. Е., Потапкина, Е. К. Анализ современного состояния строительной отрасли РФ, проблемы и перспективы её развития // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 5-2. – С. 1-11.
2. Коробова, О. С., Ткачёва, А. С. Экологические аспекты цементного производства // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2016. – № 7. – С. 42-46.

3. Годовая отчётность АО «Новотроицкий цементный завод» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=5450&type=2>

4. Отчёт о финансовых результатах АО «Новотроицкий цементный завод» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=5450&type=3>

Адаменкова Ангелина Андреевна
студентка

*Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Смоленск*

Научный руководитель: Чудакова Светлана Александровна
кандидат экономических наук, доцент

*Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Смоленск*

ВНЕДРЕНИЕ РОБОТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ В БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Современный человек сегодня - это человек, который старается осваивать современные технологии, и жизнь его без таких технологий уже невозможна. Рассматривая банковскую сферу деятельности, мы можем говорить о том, что цифровизация банков проводится уже несколько лет. Для чего же нужно проводить цифровизацию в банковской сфере? Ответ на этот вопрос очень прост: внедрить и развивать инновационные банковские продукты – одна из основных задач каждого банка сегодня, так как именно таким способом можно повысить уровень доверия между вкладчиками и банками, обеспечивая прозрачность в рассматриваемом секторе [4].

Автоматизированное общение между банком и клиентами, внедрение новых сервисов и технологий, реализация дистанционного получения банковских продуктов – вот, что сейчас становится актуальными вопросами, решение которых мы постараемся найти путём нашего исследования. Ведь именно эти вопросы сейчас находятся в центре обсуждения российскими гражданами. Так же мы рассмотрим не только положительные, но и отрицательные составляющие процесса внедрения чат-ботов в банковскую систему Российской Федерации.

Топ-5 банков России по уровню цифровизации

Банк	Коммуникации	Платёжные сервисы и технологии	Оформление продуктов	Итого
Райффайзенбанк	24,0	37,1	20,0	81,1
ВТБ	26,0	39,1	15,0	80,1
Тинькофф Банк	18,0	39,7	20,0	77,7
Уральский банк реконструкции и развития	21,3	32,1	20,0	73,5
МТС Банк	18,0	38,3	15,0	71,3

2021 год показывает и доказывает тот факт, что банки активно поддаются процессу внедрения информационных технологий, мы можем наблюдать на примере таблицы 1 топ-5 банков по уровню цифровизации.

Рассмотрев топ-5 банков в Российской Федерации по уровню цифровизации, мы можем так же сказать о том, что Райффайзенбанк стал лидером среди остальных представленных банков. Именно в этом банке представлены различные каналы общения банк-клиент, в мессенджерах ввели чат-ботов, а так же при возникших у клиента вопросах ему может помочь голосовой помощник. В том числе клиенты этого банка могут беспрепятственно получать дебетовые карты с дополнительной услугой – курьер привезёт карту к указанному клиентом адресу [4].

Следующий банк, который занимает 2 позицию в рейтинге - ВТБ. Данный банк уступил Райффайзенбанку в дистанционном оформлении банковских продуктов, так как не осуществляет доставку продукта на дом.

Следующий банк, именуемый Тинькофф - занимает 3 позицию в рейтинге, а остальные две позиции принадлежат Уральскому банку реконструкции и развития и МТС Банку.

Следующий вопрос, который следует рассмотреть - применение и внедрение чат-ботов в банковскую деятельность. Дадим определение и обозначим роль чат-ботов в данной сфере деятельности. Программа, которая способна имитировать диалог в мессенджере интернет-приложения банка или

телефонного разговора – называется чат-ботом. Чат-боты в банковской сфере обслуживания на сегодняшний день играют очень важную роль, так как именно бот обращается к клиенту, выясняет его потребности и способен решить ту или иную проблему путём нажатия клиентом определённой цифры (кнопки). Следует отметить, что мессенджеры по своему обыкновению, выступая в качестве канала коммуникации «банк-клиент» имеют особенную ограниченную возможность в общении с клиентами. Развитие таких мессенджеров и чат-ботов - неотъемлемая часть цифровизации банковской системы. Мы можем обозначить два направления развития мессенджеров:

- ботизация каналов (интерактивные элементы, способ выбора авторизации);

- использование активных рассылок (предусмотренные банком программы развития цифровизации часто осуществляется путём рассылок различных ссылок ботами) [3].

Таким образом, на сегодняшний день банки стремятся в ускоренном режиме осваивать дополнительные каналы связи со своими клиентами, так как этот способ общения с клиентами имеют свои достоинства. Мы можем привести пример достоинств, которые заключаются в ненужности устанавливать на своё устройство различные дополнительные программы (клиент может набрать короткий номер своего банка и далее следовать рекомендациям онлайн-бота). Так же достоинства состоят и в рассылках, о которых мы говорили ранее, объяснить это можно таким образом: чат-бот автоматически высылает предложения от банка, информируя о новых продуктах и новых акциях.

Рисунок 1 отражает достоинства чат-ботов.

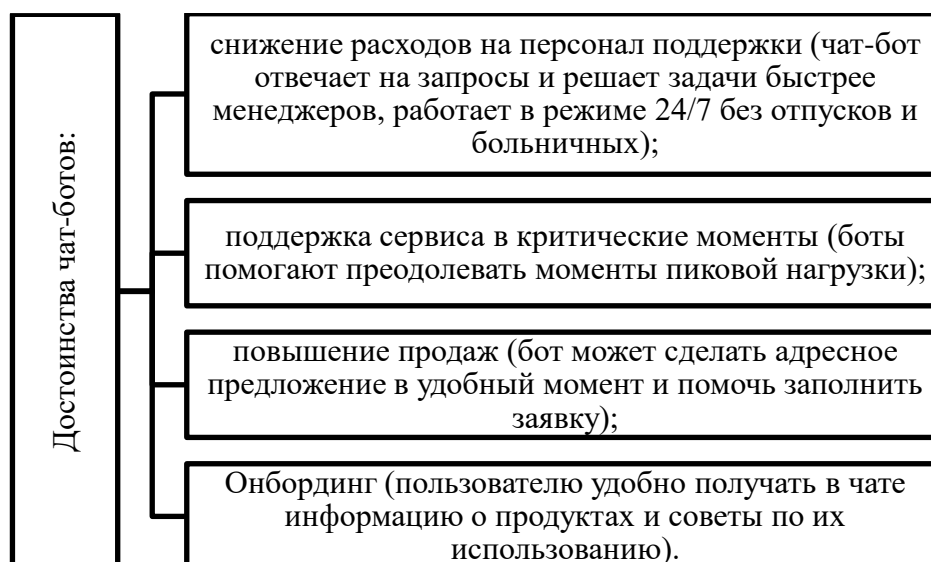


Рисунок 1 Достоинства чат-ботов

Сегодняшнее развитие информационных технологий обусловило освобождение от большой нагрузки операторов, специализирующихся в сфере вопрос-ответ на горячей линии.

Рассмотрев рисунок, мы можем сделать вывод о наличии огромного количества достоинств системы искусственного интеллекта, которые выражаются в поддержке сервисов, онбординге и повышении продаж чат-ботами.

Все существующие и внедряемые информационные технологии и инновации имеют ряд возможностей, которые обуславливают использование людьми таких технологий. Мы можем с точной уверенностью сказать, что появление таких технологий упрощают жизнь не только клиентам, но и процессу работы банка, так как чат-боты предоставляют возможность не только функционировать банку в ускоренном режиме, но и обеспечивают некоторую помощь работникам в офисе [5, 282].

Рассмотрим возможности чат-ботов на примере рисунка 2.

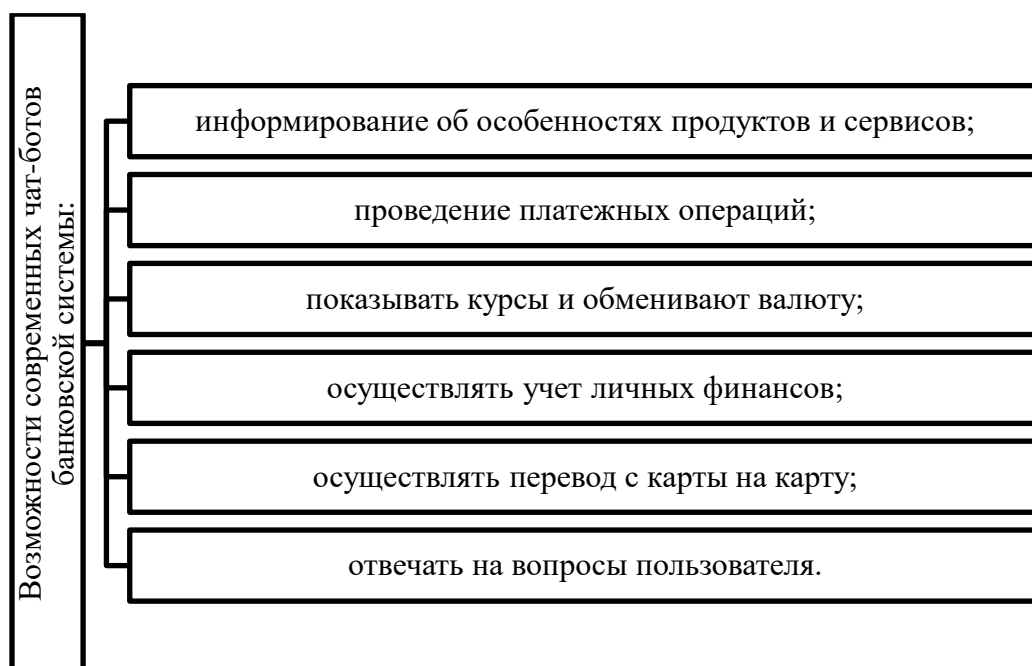


Рисунок 2 Возможности современных чат-ботов банковской системы

Таким образом, мы видим, что сегодня современные чат-боты выполняют 1/3 работы и могут справиться даже с задачами повышенной сложности.

Проблемы развития и внедрения чат-ботов так же один из важнейших аспектов, рассматриваемой нами темы. На сегодняшний день не все люди способны полностью довериться такому роду обслуживания, особенно, когда дело касается денег. Развитие ботов, как упоминалось ранее, движется с ускоренной силой, но проблемы в развитии и внедрении чего-либо всегда есть проблемы. Так, например, клиент может не достаточно точно сформулировать свой вопрос, а бот не понимает и отвечает неверно, и тогда клиент начинает злиться, и просит переключить на оператора, высказывая ему свои недовольства чат-ботом и банком в целом. Поэтому проблема внедрения заключается в неполном освоении банками России чат-ботов. Ведь для того, чтобы достичь высоких результатов в процессе цифровизации, чат-бот должен качественно выполнять поставленную им задачу путём различных алгоритмов [2].

Рассмотрев процесс внедрения, так же достоинства и возможности современных чат-ботов, возникающие проблемы в сфере цифровизации

банковской системы, мы можем сделать вывод, что 21 век обуславливает развитие информационных технологий во всех сферах жизни человека. А банковская система - одна из важнейших составляющих жизни человека на сегодняшний день, именно поэтому внедрение инноваций в эту сферу деятельности так важно. Все банки, функционирующие в Российской Федерации, стремятся создавать как можно больше качественной продукции и продвигать её в массы при помощи ботов.

Список литературы:

1. Фурсова, Т. В., Терновская, Т. Н., Романов, Е. В. Внедрение чат-ботов в технологии дистанционного банковского обслуживания // Вестник МФЮА, 2020. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnedrenie-chat-botov-v-tehnologii-dstantsionnogo-bankovskogo-obsluzhivaniya> (Дата обращения: 10.10.2021).
2. Рейтинг чат-бота 2021/Об исследовании//Презентация результатов// [Электронный ресурс]. URL: <https://markswebb.ru/report/chatbot-rank-2021/#rejection> (Дата обращения: 10.10.2021).
3. Финуслуги/Нашествие ботов: как банки используют мессенджеры. [Электронный ресурс]. URL: https://finuslugi.ru/navigator/stat_nashestvie_botov_kak_banki_ispolzuyut_messendzhery (Дата обращения: 10.10.2021).
4. Tadviser. Государство. Бизнес. Технологии/Тренды банковской информатизации//Ключевые тренды банковской информатизации [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/> (Дата обращения: 10.10.2021).
5. Сапожникова, С. М., Рейхерт, Н. В. Применение цифровых технологий в финансовом секторе экономики // В сборнике: Актуальные проблемы теории и практики управления. Сборник научных статей IX Международной научной конференции, 2019. - С. 279-285.

Азизов Улугбек Фарходович

студент

Ташкентского (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Ташкент

Научный руководитель: Асракулова Доно Суннатуллаевна

кандидат физико-математических наук, доцент

Ташкентского (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Ташкент

РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Исторически реформирование налоговых систем всегда являлось ответом на преобразования в обществе, модернизирующие отношения государств, бизнеса и граждан. Новым современным вызовом стала цифровая трансформация отношений в обществе, усиленная глобализацией, несмотря на снижение темпов роста её проявлений. Налоговая система также оказалась в эпицентре произошедших, происходящих и ожидаемых перемен. Считается, что глобализация и цифровые возможности снижают способность правительств собирать налоги, поэтому в новых условиях возникает потребность как в реформировании налоговых систем, так и в оценке и корректировке принципов, обеспечивающих эффективность их функционирования.

Целью является исследование влияния цифровизации экономики и общества на справедливость налогообложения, включая критический анализ и обобщение реакции налоговых систем разных государств и корпораций на цифровые вызовы, связанные с налоговым обременением деятельности в рамках бизнес-моделей в виртуальной среде. Методология исследования опирается на базовые положения налогового законодательства в части определения обязательных элементов налогообложения, а также классические принципы налогообложения (справедливости, определённости, удобства для налогоплательщика, экономичности взимания), оригинальный авторский подход к учёту формирования доходов цифровых компаний и сверхдоходов цифровых рантье.

В статье проведен анализ понятий «цифровое присутствие» и «рыночная юрисдикция» с учётом понимания юрисдикции на цифровых рынках, связанных непосредственно с деятельностью цифровых платформ, рассмотрены возможности и угрозы автоматического платежа налогов в рамках каждой сделки, а также отдельные проблемы определения факта пересечения границы нематериальным активом или оказываемой услугой, которая может иметь в основе как материальный актив, так и цифровой сервис. Исследование влияния цифровых решений в бизнесе и европейского подхода, ориентированного на формирование принципов справедливого отнесения доходов к юрисдикции государств, в которых находятся потребители, позволило установить, что повышение налоговой определённости деятельности виртуальных компаний становится всё большей необходимостью современного общества, несмотря на оппортунистическое поведение как отдельных компаний (относительно национальных правительств), так и правительств (относительно мирового экономического пространства). Выделение отсутствия привязки к физическому присутствию налогоплательщика в конкретной юрисдикции для формирования прибыли компаний как налогооблагаемой базы приводит к необходимости поиска баланса между национальными налоговыми системами и появлением наднационального налогообложения, что несёт риски для обеспечения принципа справедливости в налоговой политике.

Подтверждение тезиса о налоговой конкуренции государств и отдельных территорий позволило сделать вывод о возможностях развития наднационального налогообложения в рамках совместного взаимодействия для восстановления справедливости налогообложения. При этом обязательные элементы налогообложения, такие как «объект налогообложения», «налоговая база», «налоговая ставка», сохраняют свое существование и в цифровом мире, но развитие бизнес-моделей цифровых и транснациональных компаний, сервисами экономики, электронные услуги и производство умных продуктов требует обновления механизма их определения.

Повышение налоговой определённости деятельности виртуальных компаний становится всё более востребованной в современном мире необходимостью. Перемещение самих сделок в виртуальную среду, возрастание доли нематериальных активов в конечном потреблении, глобальные возможности кооперации и логистики стали символами обновления международной торговли. Прогнозный объём международной торговли на 2020 год по данным PwC - 7 трлн долларов США, включая глобальные сервисы, несмотря на утверждение, что глобализация приобретает признаки застоя – «slowbalisation». Следует обратить внимание, что расширение деятельности транснациональных корпораций (глобальных цифровых платформ) не усилило конкуренцию, а, наоборот, ещё больше усилило концентрацию капитала, теперь уже цифрового, в двух странах: США и Китае, на долю которых, согласно исследованиям ООН, приходится 75 % всех патентов, связанных с технологиями блокчейн, 50 % мировых расходов на интернет вещей и более 75 % мирового рынка открытых технологий облачных вычислений. При этом существенно возрастает рыночная капитализация цифровых платформ, территориально находящихся в юрисдикции этих государств (90 % рыночной капитализации 70 крупнейших цифровых платформ мира). Доля цифровых платформ в юрисдикции европейских стран составляет 4 %, а Африки и Латинской Америки в совокупности - всего 1 %.

Посредством онлайн-торговли цифровые платформы глубоко проникли во все сферы общества, разрушая рынки, трудовые отношения и институты, преобразуя при этом и социальные отношения, ставшие предметом извлечения дохода (например, такие явления как родная реклама и стрим, как новые способы подачи информации). Учитывая, что налоговая политика неразрывно связана с политическими процессами и управлением государством, следует обратить внимание, что динамичное развитие платформ влияет на саму суть демократических процессов и политических связей. Проблемы цифровых платформ активно нарастают в течение последних трёх лет: дезинформация, фейковые новости, множество нарушений конфиденциальности и утечек

информации характеризуют социальные сети, не давая ответа на вопрос, кто должен быть ответственным за закрепление ценностей общества на таких платформах. Политическое влияние цифровых платформ оказывает воздействие на формирование общественного мнения по вопросу собираемости налогов и приводит к формированию общественного лоббирования интересов глобальных компаний [1].

Десятилетие платформенной эйфории, в котором технологические компании оказались победителями, завершается обвинениями в уклонении от уплаты налогов, нарушении справедливости трудового законодательства, отказе от вложений в развитие инфраструктуры государств, содержащих основных потребителей цифровых платформ. Каким образом гражданам таких государств защищать целостность своей страны, находясь при этом в зависимости от экосистемы платформ, архитектура которых основана на коммерческих ценностях, становится одним из ключевых вопросов. Ответ на него пока остаётся открытым, а система налогообложения таких государств оказывается одним из инструментов, возвращающих справедливость, в том числе и экономическую.

Актуальность справедливого налогообложения и распределения доходов подтверждается тем, что уже почти считается доказанным тезис о том, что одновременно цифровизация и глобализация снижают способность правительств собирать налоги. Тем не менее, это не так, несмотря на то, что ряд правительств активно использует возможности получения дополнительного дохода за счёт «налоговой конкуренции» как привлекательности той или иной юрисдикции. Но оппортунистическую модель поведения исповедуют и крупные компании, оптимизируя налоговые выплаты, с одной стороны, и используя переговоры в ВТО для того, чтобы избежать уплаты налогов на территориях продаж, рассуждая в целом о мировом экономическом пространстве. В качестве предмета торга часто выступают и налоговые преференции для трансграничной торговли. Следует также обратить внимание, что наработанные приёмы и методы деятельности крупных компаний в

офшорах начинают активно использовать и для виртуальной реальности, показывая ещё большую эффективность налогового планирования.

Тем не менее ключевая налоговая проблема сформулирована достаточно однозначно в связи с тем, как цифровые форматы коренным образом меняют взаимодействие государства и бизнеса на территории физического присутствия компании международного уровня. Она заключается в размывании налоговой базы из-за сокращения объёма прибыли, размер которой становится всё меньше и меньше в отчётных документах регионов присутствия транснациональных компаний (так называемая «эрозия прибыли» и борьба с ней). Сокращение прибыли приводит к пониманию необходимости установления обременительного права на доходы от трансграничной деятельности в эпоху цифровых технологий. Налог на добавленную стоимость (VAT/GST/HST) представляет на сегодня меньшую угрозу после того как были приняты базовые принципы в трансфертном ценообразовании и разработке механизма MOSS и разработаны рекомендации по применению правила вытянутой руки (ALP) в трансфертном ценообразовании.

Прямым следствием цифровизации становится возрастание налоговых рисков, связанных с уклонением от уплаты налогов. Этот процесс может актуализироваться как объективно в цифровой среде (из-за отсутствия платежного механизма), так и субъективно как сознательное уклонение от уплаты налогов компаниями, сознательно пользующимися несовершенством налоговых механизмов. Эта проблема становится реальной угрозой поступлениям в бюджеты государств в связи с возможностью ведения бизнеса без регистрации и фактического присутствия в стране, при ведении деятельности, создающей добавленную стоимость и обеспечивающей получение прибыли. Проблема заключается в том, что цифровая хозяйственная деятельность часто не отличается прозрачностью и трудно контролируется.

В соответствии с этим очень важен опыт европейского подхода, который координирует на выработку принципов, снижающих (и в перспективе исключающих) количество споров и двойственных толкований. Этот подход

характеризуется запуском модели переговоров, закрепляющих многофункциональность расчётов с возможностью последующего уточнения. Из всех перечисленных вариантов ОЭСР сосредоточилась на формульном варианте, скоординированном на вычисление остаточной (с точки зрения страны в которой находятся потребители) прибыли, определяя базовую величину и её возможную корректировку. Процедура корректировки, с одной стороны, признает, что формула не является единственно верным расчётом, но, с другой стороны, обеспечивает возможность ведения переговоров.

В настоящее время наиболее существенным является установление определяющих принципов, позволяющих восстановить справедливость налогообложения в цифровой среде. Поэтому целью данной публикации является установление понимания того, какими принципами должны руководствоваться правительства и трансформируемые налоговые системы на цифровых рынках, чтобы обеспечить стабильность бюджета с одной стороны, и справедливость взимания налогов - с другой.

Также, в Узбекистане была утверждена «Стратегия совершенствования налогового администрирования», предусматривающая широкое внедрение IT-технологий. Ожидается, что с 1 января 2020 года страна одной из первых в мире перейдёт на обязательное оформление электронных счетов-фактур (ЭСФ) и онлайн-КММ [2].

Известно, что в настоящее время как минимум 35 % узбекских налогоплательщиков НДС перешли на ЭСФ. Это позволило снизить издержки в ведении бизнеса и исполнении налоговых обязательств. Также, для пользователей ЭСФ было создано специальное мобильное приложение, с помощью которого можно оформить и отправить документ в электронном формате.

Для успешного перехода на цифровую модель налогообложения будут также приняты следующие меры: в республике введут маркировку подакцизных товаров и привлекут новые технологии больших данных BigData.

Как ожидается, эти меры позволят Узбекистану в скором времени полностью перейти на цифровую систему налогообложения и достичь главной цели – «стать надёжным партнёром для добросовестных налогоплательщиков».

Список литературы:

1. Дементьева, Н. М. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-nalogov-v-byudzhethnyh-uchrezhdeniyah> (Дата обращения: 18.11.2021).

Аликина Светлана Владимировна

студентка

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

Научный руководитель: Соловьева Ольга Анатольевна

преподаватель

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

Мировой экономический кризис 2008-2009 гг., международные санкции 2013-2021 гг., пандемия 2019-2021 гг. отразились на всех секторах российской экономики и вопросы государственного регулирования в данном контексте становятся ещё более насущными, нежели были раньше, поскольку влияют на темпы восстановления экономики страны [4].

Одной из важнейших проблем современной экономики России является проблема безработицы, обусловленная выше перечисленными факторами.

Безработица считается одним из самых сложных явлений социально-трудовой сферы, тесно связанным с рынком труда и занятостью населения. Как результат функционирования рынка труда она оказывает большое влияние на все стороны жизни страны.

Безработица выступает как макроэкономическая и глубоко социальная проблема, определяющая уровень жизни населения того или иного региона. Рассмотрим таблицу 1.

Социальные и экономические последствия безработицы [1, с. 168]

Экономические издержки	
Отрицательные	Положительные
<ul style="list-style-type: none"> - недовыпуск продукции, недоиспользование производственных возможностей общества; - снижение уровня жизни людей, оказавшихся безработными, т. к. работа является для них основным источником средств существования; - снижение уровня заработной платы занятых в результате возникающей конкуренции на рынке труда; - увеличение налоговой нагрузки на занятых из-за необходимости социальной поддержки безработных, выплат пособий и компенсаций. 	<ul style="list-style-type: none"> - создание резерва рабочей силы для структурной перестройки всей национальной экономики; - конкуренция между работниками, как стимул развития способности к труду; - превышение интенсивности и производительности труда.
Социальные издержки	
Отрицательные	Положительные
<ul style="list-style-type: none"> - усиление политической нестабильности и социальной напряженности в обществе; - психологические заболевания; - повышение числа случаев девиантного поведения, рост преступности; - потеря квалификации и практических навыков; - обострение семейных отношений и распады семей; - сокращение внешних социальных связей безработного. 	<ul style="list-style-type: none"> - повышение социальной ценности рабочего места; - увеличение личного свободного времени; - возрастание свободы выбора места работы; - увеличение социальной значимости и ценности труда.

В данной работе предлагается провести анализ динамики уровня безработицы в Пермском крае за I полугодие 2019-2021 гг.: допандемийный период и в период снятия локдауна.

Уровень безработицы определяется как отношение числа безработных к числу занятых и безработных (в процентах) по следующей формуле [2, с. 107]:

$$УБ = Б / (З + Б) \times 100 \%,$$

где, УБ – уровень безработицы;

З – число занятых;

Б – число безработных.

Для оценки динамики будем использовать формулы абсолютного прироста и темпа роста [2, с. 87]:

$$\Delta = y_i - y_0,$$

$$T_{\text{пр}} = \Delta / y_0 * 100 \%,$$

где, Δ – абсолютный прирост,

$T_{\text{пр}}$ – темп прироста,

y_i – показатель сравниваемого года;

y_0 – показатель начального года.

На основании официальных статистических данных, представленных на сайтах Пермьстата и Росстата, проанализируем ситуацию на рынке труда края. Фактические и полученные результаты занесём в ниже предложенную таблицу 2.

Таблица 2

Анализ динамики уровня безработицы в Пермском крае [3, 5]

Показатель	I полугодие		Абсолютный прирост	Темп прироста, %
	2019	2021		
Занятое население, тыс. чел.	1115	978,9	-136,1	-12,2
Безработное население, тыс. чел.	22,1	30,1	8,0	36,2
Уровень безработицы, %	1,9	3,0	1,1	53,5

Итак, на основании таблицы 2, мы видим, что численность занятого населения в экономике края за два года сократилось на 136,1 тыс. человек или на 12,2 %.

К сожалению, число жителей нашего региона, состоящих на учёте как безработные, выросло на 8 тысяч человек или на 36,2 %, а уровень безработицы увеличился более чем на половину - 53,5 %. Из полученных данных следует, что в допандемийный 2019 г., на 100 экономически активного жителей края приходилось лишь 2 безработных, в первое полугодие текущего 2021 г., соотношение 100 человек, активно участвующих в экономике края, к 3 безработным. Это говорит о росте уровня безработицы на 153,5 % - увеличение более чем в полтора раз за два года.

Динамику занятого и безработного населения края, а также уровень безработицы представим столбиковой диаграммой (Рисунок 1 и Рисунок 2).

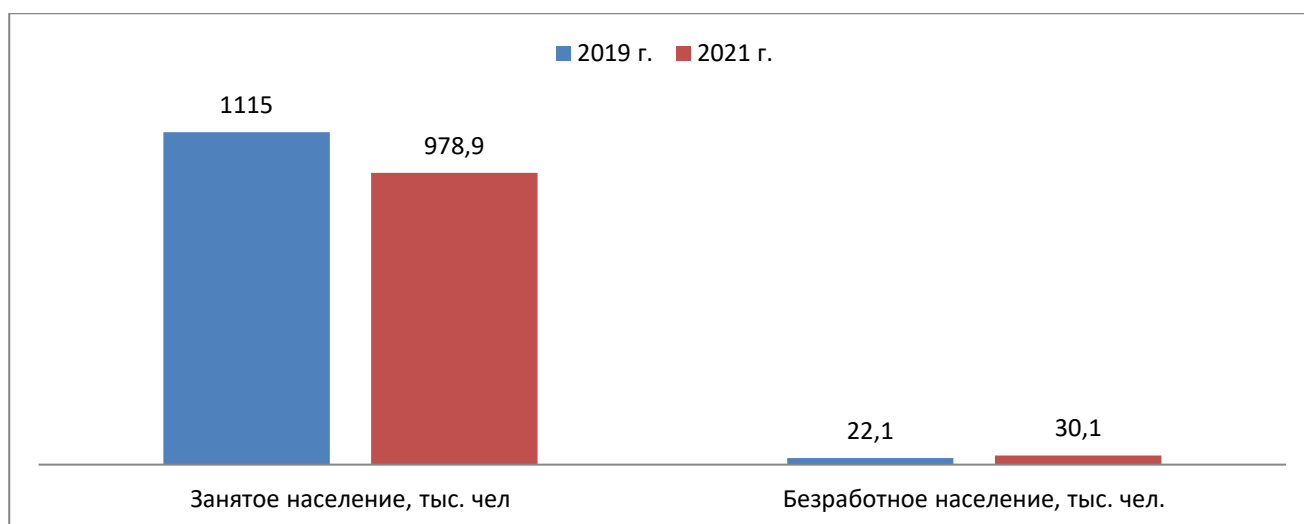


Рисунок 1 Динамика занятости и безработицы в Пермском крае

На диаграмме и по анализу динамики видно, что за два года произошло значительное снижение числа официально занятых в нашем регионе и выросло количество поставленных на учёт в качестве безработных в службах и центрах занятости.

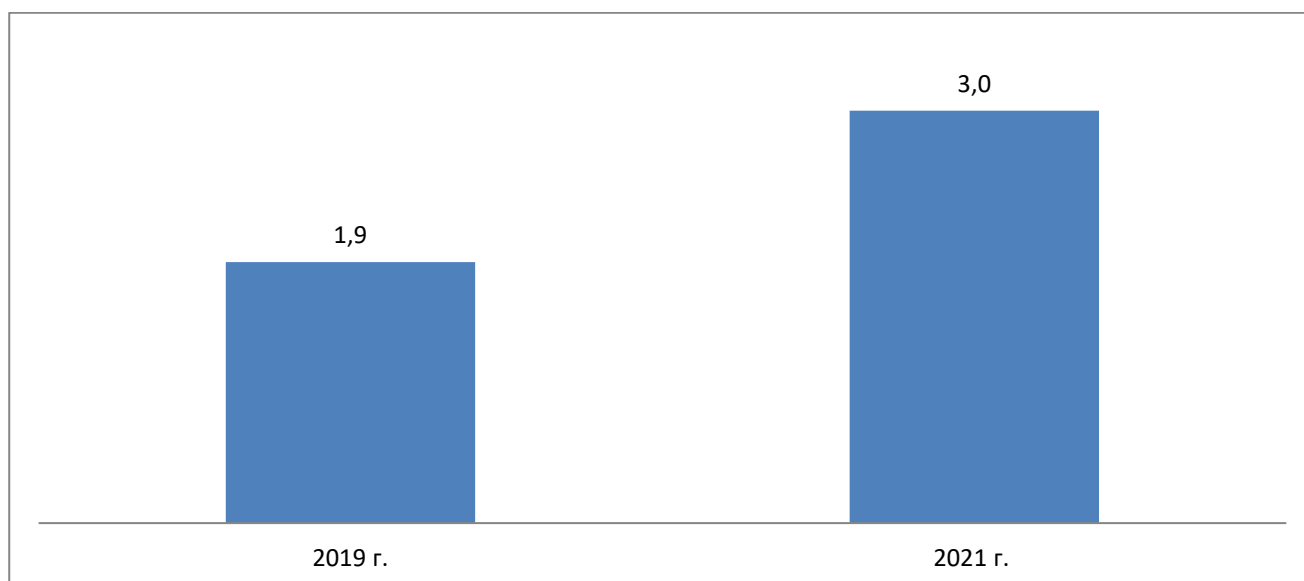


Рисунок 2 Динамика уровня безработицы в Пермском крае, %

На основании проведённого анализа можно сделать следующие неутешительные выводы: за два пандемийных года, ситуация на Пермском краевом рынке труда усугубилась: на 12,2 % снизилась численность занятого населения и на 36,2 % увеличилось число безработных; уровень безработицы

вырос на 53,5 % - что свидетельствует об отрицательных тенденциях в экономике нашего региона и экономике России в целом.

Литература:

1. Абакумов, Н. Н. Безработица и самозанятость. – 3-е изд. - М. : ИНФРА-М, 2021. – 201 с.
2. Голуб, Л. А. Социально-экономическая статистика: учебное пособие для высш. учеб. заведений. - М. : ВЛАДОС, 2019. – 272 с.
3. Пермьстат. [Электронный ресурс]. URL: <https://permstat.gks.ru/>
4. Соловьева, О. А. Динамика средних цен на продовольственные товары в ритейле Пермского края // Материалы IX Международной научно-практической конференции «Тенденции развития мировой торговли в XXI веке / Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова». - Пермь: Изд-во «ОТ и ДО», 2021. – 153 с.
5. Росстат. [Электронный ресурс] .URL: <http://www.gks.ru>.

Алтапова Полина Витальевна

студентка

Оренбургского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Асташкина Юлия Николаевна

студентка

Оренбургского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Оренбург

Научный руководитель: Советов Иван Николаевич

кандидат экономических наук, доцент

Оренбургского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

ОЦЕНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Сельское хозяйство является одним из важнейших направлений в экономике не только региона, но и страны. В отличие от других сфер, производство сельскохозяйственной продукции в большей мере зависит от природно-климатических факторов, чем от человеческого воздействия, поэтому результат из года в год не может быть стабильным, а колеблется при наличии природных катаклизмов [1]. По этой же причине субъекты, занятые в сфере сельскохозяйственного производства нуждаются в постоянной государственной поддержке.

В Оренбургской области, которая расположена в степной зоне, за последние 7 лет произошло существенное увеличение производства сельскохозяйственной продукции (прирост составил 27,69 % или +27440,2 млн руб.) (таблица 1). Рассматривая динамику, можно заметить, что для сельского хозяйства наиболее благоприятным оказался 2020 год, а неблагоприятными - 2015 и 2018 годы, когда был отмечен низкий объём производства в данной сфере.

Таблица 1

Продукция сельского хозяйства Оренбургской области, млн руб. [5]

Годы	Растениеводство		Животноводство		Продукция сельского хозяйства всего	
	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу
2015	43146,5	43,53	55961,9	56,47	99108,4	100
2016	54609,9	49,32	56117,1	50,68	110727	100
2017	59200,1	52,37	53838,1	47,63	113038,2	100
2018	56248,3	52,10	51722,8	47,90	107971,1	100
2019	60034,4	53,12	52981,5	46,88	113015,9	100
2020	74365,1	58,76	52183,5	41,24	126548,6	100
ТР, %	172,35		93,25		127,69	

В 2015 и 2016 годах в структуре продукции преобладали результаты деятельности животноводческих хозяйств (56,47 % и 50,68 % соответственно), а с 2017 по 2020 годы лидировать стала сфера растениеводства. Стоит отметить, что с 2017 по 2020 годы доля растениеводческой продукции увеличилась на 6,39 %.

Увеличение доли продукции растениеводства связано со значительной государственной поддержкой агропромышленного комплекса в Оренбургской области после засушливого 2015 года. Так в 2017 году объём субсидий, направленных на поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей в области растениеводства составил 1,7 млрд руб., что в свою очередь оказало положительное влияние на развитие данной отрасли [2].

Товаропроизводители в Оренбургской области представлены преимущественно хозяйствами населения. На долю сельскохозяйственных

организация приходится от 31 % до 35,83 % всей производимой продукции в данном секторе экономике региона. Стоит отметить, что за 7 лет произошёл существенный рост продукции, производимой фермерскими хозяйствами (от 15,29 % в 2015 году до 25,95 % в 2020 году), что обусловлено так же мерами поддержки фермеров (Таблица 2).

Таблица 2

**Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств в
Оренбургской области, млн руб. [5]**

Годы	Фермерские хозяйства		Сельскохозяйственные организации		Хозяйства населения		Продукция сельского хозяйства, всего	
	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу
2015	15157,5	15,29	33156,4	33,45	50794,5	51,25	99108,4	100
2016	20052,9	18,11	37307,4	33,69	53366,7	48,20	110727	100
2017	21953,9	19,42	37306,6	33,00	53777,7	47,57	113038,2	100
2018	19001,8	17,60	33523,4	31,05	55445,9	51,35	107971,1	100
2019	26349,3	23,31	38385,3	33,96	48281,3	42,72	113015,9	100
2020	32835,9	25,95	45348,5	35,83	48364,2	38,22	126548,6	100
ТР, %	216,63		136,77		95,22		127,69	

Например, в 2020 году на такой инструмент поддержки фермеров как гранты «Агростартап» было выделено из средств государственного бюджета для Оренбуржья 13,5 млн руб., которые были разделены между 23 фермерскими хозяйствами, недавно начавшими бизнес в агросекторе [4].

Таким образом в 2020 году по сравнению с 2019 годом прирост сельскохозяйственной продукции, произведённой фермерами составил +6486,6 млн руб., а за 7 лет объём увеличился более чем в 2 раза.

В натуральном выражении продукции сельского хозяйства так же за 7 лет значительно увеличился объём агрокультур. Объёмы выращенного зерна выросли на 66,28 %, семян масличных культур - на 74,05 %, а овощей (кроме картофеля) – на 4,94 % (таблица 3).

За исследуемый период произошло сокращение объёмов картофеля (на 18,89 %), что обусловлено изменением климатических условий на территории

Оренбуржья, которые становятся неблагоприятными для выращивания данной агрокультуры.

Таблица 3

Продукция сельского хозяйства Оренбургской области в натуральном выражении [5]

Годы	Скот и птица	Молоко	Яйца	Зерно	Семена масличных культур	Картофель	Овощи
	тыс. тонн	тыс. тонн	млн шт.	тыс. ц.	тыс. ц.	тыс. ц.	тыс. ц.
2015	227	797,5	1083	21587,4	5456,8	1686,8	1685,4
2016	226,9	756,5	1059,8	31386,4	6850,3	1458,3	1658,1
2017	223,8	708,1	1070,5	42071,9	8254,7	1359,2	1743,2
2018	214,6	667,9	1029,7	20336	9794,9	1463,2	1750,7
2019	212	636,8	1023,4	21242,1	13031,4	1318	1793,8
2020	214,1	637,8	1008,8	35895,8	9497,4	1368,1	1768,6
ТР, %	94,32	79,97	93,15	166,28	174,05	81,11	104,94

Продукция животноводства за 7 лет сократилась в натуральных объёмах. Объемы молочной продукции снизились на 20,03%, мяса скота и птицы – на 5,68%, а яиц – на 6,85%.

Таблица 4

Доля сельского хозяйства в валовом региональном продукте Оренбургской области, млн руб.[5]

Годы	Валовой региональный продукт	Продукция сельского хозяйства	Доля сельского хозяйства в ВРП, %
2015	774962,1	99108,4	12,79
2016	765333,3	110727	14,47
2017	823856,4	113038,2	13,72
2018	1058505	107971,1	10,20
2019	1107155	113015,9	10,21
2020	1020356	126548,6	12,40
Абсолютное отклонение, +/-	+245393,9	+27440,2	-0,39

Сельское хозяйство является одним из важнейших направлений развития экономики Оренбургской области. На его долю приходится свыше 10 % валового регионального продукта (Таблица 4). Но стоит отметить, что за 7 лет его доля сократилась на 0,39 %, а в динамике она не стабильна.

Сельское хозяйство обеспечивает население региона продовольствием, перерабатывающую промышленность Оренбуржья - сырьём, а также удовлетворяет многие другие потребности общества (сельскохозяйственный сектор обеспечивает более 15 % доходов населения, а так же на него приходится 15,7 % основных средств).

В Оренбургской области есть необходимый потенциал для эффективного развития агропромышленного комплекса, а совершенствование механизмов и мер государственной поддержки сельского хозяйства будет способствовать повышению качества и объёмов продукции сектора.

Литература:

1. Еременко, В. К., Айрих, В. А. Тенденция развития сельского хозяйства Оренбургской области // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - № 3. – 2020. – с. 19-22.

2. Лазарева, О. С., Советов, И. Н. ОБ УСИЛЕНИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И ДАВЛЕНИИ НА БИЗНЕС // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник XV Международной научно-практической конференции. Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова. Волгоград. - 2020. - С. 45-51.

3. Спешилова, Н. В., Коростелева, О. В. Аграрный сектор экономики Оренбургской области: оценка состояния и перспективы развития // Вестник евразийской науки. - 2019. - № 5 (42). - С. 89-92.

4. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Электрон.дан. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 15.10.2021)/

5/ Шеврина, Е. В., Афанасьев, В. Н. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ // Вестник НГУЭУ. - № 4. - 2019. - С. 122-129.

Антонова Алина Юрьевна

студентка

Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Смоленск

Научный руководитель: Ковалева Людмила Фёдоровна

кандидат экономических наук

Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Смоленск

СТРАТЕГИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В рамках программы «Цифровая экономика Российской Федерации» цифровизация всех сфер экономики является ведущим направлением промышленного развития в настоящий период времени. А именно, глобальным изменениям подвергается сфера эволюции моделей управления предприятий, вызванных цифровизацией экономики. В условиях пандемии цифровая трансформация всех сфер экономической деятельности играет важную роль, а также является как национальным приоритетом [1].

Оцифровка - это компьютеризация, направленная на повышение качества бизнес-процессов предприятий. Согласно мнению некоторых исследователей, создание целостных экосистем является ведущим направлением механизмов эволюции и бизнеса в условиях компьютеризации. Такие экосистемы на основе сотрудничества компаний, научного сообщества, граждан и государства предоставляют глубокие, развёрнутые знания всем участникам отрасли. Благодаря цифровизации компании имеют значительное преимущество перед конкурентами, прибегают к использованию инновационных решений [3].

Компьютеризация деятельности предприятий предполагает следующие направления:

- проектирование основ цифровой инфраструктуры;
- использование цифровых инструментов на практике;
- совершенствование цифровых навыков.

В современном мире важность цифровой экономики растёт, и она становится одной из основных частей нашей жизни, без которых невозможно обойтись. Распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р в России приняты необходимые государственные решения в рамках программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

Цифровая трансформация - это неоднозначная парадигма социального развития, при всех положительных действиях которой нужно уметь прогнозировать негативные тенденции, вызовы и угрозы и управлять ими. Таким образом, около 64 % топ-менеджеров мира уделяют должное внимание вопросу цифровой трансформации бизнеса, однако 24 % в то же время этого не делают. В России дело обстоит следующим образом: большинство (62 %) менеджеров игнорируют проблемы цифровой трансформации, и лишь 35 % основательно подходят к рассмотрению таких вопросов. Если вести речь о компаниях в целом, то их реакция на цифровые изменения значительно более консервативна: 43 % (52 % в России) компаний не признают или признают угрозы цифровой трансформации, но не обращают внимания на них [5].

Россия в состоянии стать страной с развитой экономикой, благодаря чему она может ожидать более согласованных стадий цифровизации; экономический кризис не способствует внедрению инвестиций в инновации. Поэтому главным условием стабильности и достижения результатов в развитии государства, региона и личности выступает экономическая безопасность.

Таким образом, защите жизненно важных общественных, государственных, личностных интересов и интересов бизнеса способствует набор экономических, политических и правовых инструментов.

Для экономической безопасности важнейшей задачей становится предвидение и устранение угроз и рисков, реализация которых требует постоянной готовности. Стремление к цифровизации является глобальной проблемой современного мира.

IT-технологии лидируют в развитии науки, технологий, экономики и управления во всём мире [4]. Ключом к успеху в любой сфере экономической

деятельности является качественное управление данными как важнейшим ресурсом цифровой экономики, в то время как преимущество в конкурентной борьбе занимают крупные предприятия, владеющие определёнными данными.

В последние годы становится популярным использование облачных сервисов по видам экономической деятельности в различных сферах экономики. При этом в процессе управления персоналом можно использовать различные автоматизированные программы для совершенствования мотивации труда работников занятых в сфере образования [2]. В таблице 1 представлены данные по экономике организаций, использующих облачные сервисы.

Таблица 1

Организации, использующие облачные сервисы, по видам экономической деятельности

Вид экономической деятельности	Проценты от общего числа, %
Сельское хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	7,9
Предпринимательский сектор	14,5
Деятельность финансовая и страховая	28,1
Социальная сфера	27,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социального обеспечения	22,5

По данным таблицы видно, что лидирующие позиции в процентном соотношении занимают финансовые и страховые организации, а также социальная сфера.

Неспособность системы образования быстро адаптироваться к условиям цифровизации, редкое сотрудничество предприятий с научным сообществом, незаинтересованность компаний в получении необходимых знаний становятся основной угрозой для персонала (Рисунок 1).



Рисунок 1 Уровень внедрения цифровых технологий и степень оценки развития цифровых компетенций

Учёные выявили, что внешние риски составляют не более 25 % всех рисков компании, а остальные 75 % - это внутренние риски, в том числе в основном их недостатки.

В целях экономической и информационной безопасности организации используют электронный документооборот. Динамика использования электронного документооборота представлена на рисунке 2.

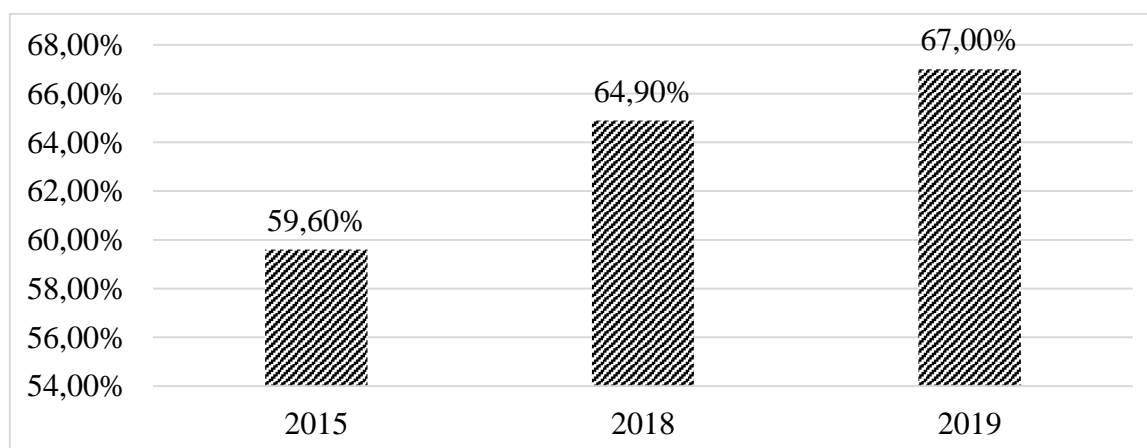


Рисунок 2 Электронный обмен данными между своими и внешними информационными системами, в процентах от общего числа организаций

Механизм обеспечения экономической безопасности предприятий включает следующие подсистемы:

- подсистема инструментов страхования экономической безопасности, методы прогнозирования уровня экономической безопасности;
- подсистема показателей уровня экономической безопасности, включая пороговые значения и частоту оценки рисков;
- подсистема регулирования уровня экономической безопасности компании, включая методы распределения ресурсов, стимулы и санкции;
- кадровые, нормативные, информационные и управленческие подсистемы.

Таким образом, на основании проведённого исследования можно сделать выводы, что стратегия цифровизации в концепции экономической безопасности выглядит следующим образом:

- инновационная разработка системы информационной безопасности, IT-технологий и электронной промышленности;
- создание и внедрение информационных технологий, способных противостоять различным видам угроз;
- проведение исследований и экспериментальных разработок с целью создания и внедрения IT-технологий, изначально устойчивых к различным типам угроз и обеспечения безопасности;
- повышение уровня безопасности информационной инфраструктуры и стабильность её действия, разработка способов обнаружения и предотвращения компьютерных угроз и ликвидация последствий их проявления;
- усовершенствование методов безопасного производства и использования продуктов, услуг на основе IT-технологий с применением разработок, отвечающих всем необходимым требованиям безопасности.

Литература:

1. Ковалева, Л. Ф. Цифровая трансформация как национальный приоритет в условиях пандемии. В сборнике: Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации. Сборник трудов VII Международной научно-практической конференции. Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Смоленский филиал. 2020. - С. 243-247.

2. Лёшина, М. А., Щербакова, С. А., Ковалёва, Л. Ф. Обзор возможностей современных программных продуктов для поддержки системы управления персоналом в образовании. *Кадровик*. 2021. № 10. - С. 110-119.

3. Михайлов, А. М., Андреев, П. А. Формирование условий для развития цифровой экономики // *Экономика и социология*. 2017. № 36. - С. 19–21.

4. Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года. Электронный ресурс. URL: <http://spkurdvumov.ru/uploads/2017/05/strategy.pdf> (дата обращения 21.11.2021).

5. Feasibility study of the influence of the diet on the quality characteristics of poultry production Luchkin, A. G., Lukasheva, O. L., Novikova, N. E., Zyatkova, A. V., Yarotskaya, E. V. В сборнике: IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. Сер. «International Conference on Production and Processing of Agricultural Raw Materials - Technology of Meat, Fish and Dairy Products» 2021. - С. 32-41.

Аразми Самир Хазарович

студент

*СПО Волгоградского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Волгоград*

Научный руководитель: Моница Елена Сергеевна

преподаватель

*Волгоградского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Волгоград*

КРИПТОВАЛЮТА И ЕЁ МАЙНИНГ

С 1 января 2021 года в России за криптовалютой на законодательном уровне закреплён статус имущества. Это стало возможным благодаря закону «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1]. Теперь россияне могут официально декларировать доход от криптовалют. Согласно этому закону, принимать криптовалюту в качестве встречного предоставления за товары, работы и услуги запрещается. Иными словами, продавать что-то за цифровые монеты нельзя, при этом, покупать что-то за криптовалюту закон не запрещает, однако в каждом случае такой сделки будет исследоваться вопрос, где именно такая сделка была совершена [2].

Согласно законодательству цифровой валютой признаётся совокупность электронных данных (цифрового кода или обозначения), содержащихся в информационной системе, которые предлагаются и (или) могут быть приняты в качестве средства платежа, не являющегося денежной единицей Российской Федерации, денежной единицей иностранного государства и (или) международной денежной или расчётной единицей, и (или) в качестве инвестиций и в отношении которых отсутствует лицо, обязанное перед каждым обладателем таких электронных данных, за исключением оператора и (или) узлов информационной системы, обязанных только обеспечивать соответствие порядка выпуска этих электронных данных и осуществления в их отношении действий по внесению (изменению) записей в такую информационную систему её правилам [1]. Другими словами, цифровая (электронная) валюта – это электронные деньги, используемые в качестве альтернативной или дополнительной валюты. Чаще всего их стоимость привязана к национальным валютам, но есть и другие торговые фонды. Не только Россия, а и правительства или центральные банки стран Китая, Японии, Эквадора, Нидерландов, Казахстана объявили о выпуске своих национальных цифровых валют, что позволит правительству закрыть их в любое время. Цифровая валюта защищена от подделки и дублирования, а её количество и эмиссия строго ограничены.

Рассмотрим децентрализованные цифровые валюты, т. е. виртуальные деньги, которые не имеют физического выражения, в отличие от фиатных основ. По сути, это те же электронные деньги, только путём шифрования транзакций, чтобы гарантировать анонимность платежей. Сама концепция возникла в 2009 году после создания биткойна. Всего существует более 700 различных криптовалют, но самой популярной из них является биткойн, создателем которого является Сатоши Накамото. Курс биткойна напрямую зависит от спроса на него, а также от количества товаров и услуг, которые люди готовы предоставить за эту криптовалюту. Он чаще всего используется для покупки незаконных товаров и услуг для обеспечения анонимности.

Рассмотрим ключевые особенности использования децентрализованных криптовалют:

1. Системы криптовалют не требуют доверия и не привлекают третьих лиц. Доверие заменяется контролем. В сети P2P активы полностью контролируются всеми участниками и передаются непосредственно между ними без одобрения и контроля.

2. Криптовалюты неизменны. По самой своей природе технология блокчейн делает транзакции с криптовалютой неизменными, т. е. нет возможности удалить, отложить, дублировать, скрыть или изменить его. В такой системе невозможно обмануть обычным способом, и она защищена от человеческих ошибок, что делает криптовалюту более прозрачной, чем простые электронные деньги в банке.

3. В случае с криптовалютами новые монеты создаются систематически и прозрачно. Например, биткойн его инфраструктура гарантирует, что существует только 21 миллион единиц. Теперь сравните это с «печатанием» и обесцениванием фиатных валют, таких как доллар, евро или рубль, по которым по решению правительств и центральных банков происходит эмиссия.

Способы приобретения децентрализованных криптовалют различны. Самый дешёвый и простой способ приобрести цифровую валюту за рубль или доллар – это приобрести её на криптовалютной бирже. Стоит отметить, что курс криптовалюты более выгоден на фондовых биржах, чем в биржевых программах или криптографических кошельках. Самая надёжная платформа для наибольшего трафика, это Vinance, платформа поддерживает переводы по кредитным картам Visa/MasterCard и платёжным системам QIWI, Payeer. Недавно такая криптовалюта, как эфир, подтвердила свою позицию. Его сильно популяризировали проблемы «майнинга».

Второй способ - майнинг (от англ. Mining - добыча полезных ископаемых) – это процесс «добычи» криптовалюты, виртуальных денег, эмиссия которых никем не регулируется. Процесс работает благодаря технологии блокчейн - цепочке блоков, каждый из которых хранит

информацию об отдельной транзакции. Работоспособность блокчейна напрямую зависит от вычислительных мощностей компьютеров, подключенных к цепочке [3]. Выделяют два вида майнинга.

Классический Майнинг. Майнеры обеспечивают хешрейт своих ASIC, видеокарт, процессоров для получения криптовалюты с помощью высокопроизводительного майнингового оборудования. В течение нескольких лет этот вариант майнинга BTC невыгоден для среднестатистического пользователя, что уступит место более гибкому, прибыльному облачному майнингу.

Облачный Майнинг. Самый выгодный способ получить биткойн в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Это арендная плата за мощность сервиса облачного Майнинга в виде годового контракта. Все криптовалюты, извлечённые этой силой, поступят на ваш счёт. В среднем доход от 130 % до 200 % в год, всё зависит от сложности курса и роста сети. Однако в настоящее время зарегистрировано много мошеннических сайтов, пирамид среди сервисов облачного Майнинга.

Рассматривая децентрализованные криптовалюты как средство постоянного обогащения и заработка, необходимо помнить об отсутствии возможности обеспечения стабильного дохода и заработка, высокой затратности майнинга и отсутствии единого центра учёта криптовалют.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 № 259-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (Дата обращения: 10.11.2021).

2. Корнев, А. Как использовать криптовалюту и не нарушать закон в России / А. Корнев // РБК. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/608a78639a794746005514e9> (Дата обращения: 11.11.2021).

3. Морошкина, А. М – Майнинг: криптовалюта как полезное ископаемое / А. М. Морошкина // РБК. [Электронный ресурс]. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/6163fa3f9a79472472bca0d3>. (Дата обращения: 11.11.2021).

Балаян Карен Юрьевич

студент

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

Научный руководитель: Землякова Алина Владимировна

старший преподаватель

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

ПРЕИМУЩЕСТВА СНИЖЕНИЯ СТАВКИ КОРПОРАТИВНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГА В РОССИИ И США

В данной статье рассмотрен опыт снижения ставки корпоративного подоходного налога США и России, его преимущества, а также перспективы введения глобального корпоративного налога в России.

До принятия Закона о сокращении налогов и создании рабочих мест (ТСJA) корпоративный подоходный налог в Соединенных Штатах считался неконкурентоспособным. Законодатели внесли существенные изменения в налоговый закон. Те преимущества, которые несёт данный закон – полностью обусловлены снижением ставки корпоративного налога. Принятие данного закона приводит к увеличению инвестиций, объёму производства и заработной платы.

Стоит отметить, что до принятия данного закона Соединенные Штаты обладали самой высокой ставкой корпоративного подоходного налога среди стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Она составляла 38,9 %.

Закон о сокращении налогов способствовал снижению ставки федерального корпоративного подоходного налога с 35 процентов до 21 процента. Таким образом, ставка в США снизилась до 25 процентов.

Преимущества низкой ставки включают в себя стимулирование инвестиций и противодействие перераспределению прибыли в государстве. По мере увеличения объёма дополнительных инвестиций в основной капитал спрос на рабочую силу будет возрастать, что со временем приведёт к повышению производительности, занятости и заработной платы [2].

Статистика свидетельствует о негативном влиянии высоких показателей корпоративного налога на экономический рост. Причина заключается в высокой мобильности капитала. То есть, капитал очень чутко реагирует на налоговые изменения, а снижение ставки корпоративного подоходного налога уменьшает размер экономического ущерба, который он наносит.

Также стоит отметить, что ложным является мнение о том, что корпорации несут расходы по подоходному налогу. На самом деле, истинное бремя корпоративного дохода распределяется между работниками за счёт более низкой заработной платы и владельцами корпорации. По мере снижения капитала в ответ на высокую ставку корпоративного подоходного налога снижается также производительность и заработная плата. Как показывают исследования, на рабочую силу приходится от 50 до 100 процентов бремени корпоративного подоходного налога. В долгосрочной перспективе он равномерно распределяется как капиталом, так и рабочей силой.

Чтобы понять, почему более низкая ставка корпоративного налога стимулирует рост основного капитала, заработной платы, рабочих мест и общего размера экономики, важно понять, как ставка корпоративного подоходного налога влияет на экономические решения. Чем выше налог, тем выше стоимость капитала и тем меньше капитала может быть создано и использовано. Таким образом, более высокая ставка корпоративного подоходного налога уменьшает долгосрочный запас капитала и уменьшает долгосрочный размер экономики. И наоборот, снижение корпоративного подоходного налога стимулирует новые инвестиции, приводя к увеличению основного капитала [4].

Эффективным методом повышения уровня доходов является привлечение инвестиций, который в свою очередь обусловлен накоплением капитала. Увеличение капитала повышает производительность труда работников, она в значительной степени определяет заработную плату и т. д. Это происходит в связи с тем, что предприятия инвестируют в дополнительный капитал, спрос на

рабочую силу для работы с капиталом растёт, и, как следствие, растёт уровень заработной платы.

Поскольку в Соединенных Штатах ставка корпоративного подоходного налога была намного выше нормы, государство было подвержено разрушению экономической системы. Таким образом, Соединенные Штаты нуждались в ставке корпоративного налога, которая была бы ближе к норме, чтобы уменьшить стимулы для фирм переводить прибыль или физический капитал и рабочие места в юрисдикции с более низкими налогами.

Совокупный эффект всех изменений в Законе о снижении налогов и создании рабочих мест увеличит долгосрочный размер экономики США на 1,7 процента. Это, в свою очередь, приведёт к повышению заработной платы на 1,5 процента, увеличению основного капитала на 4,8 процента и созданию 339 000 дополнительных эквивалентных рабочих мест с полной занятостью в долгосрочной перспективе.

Сравнивая корпоративный подоходный налог в США и России, отметим, что с 2010 года ставка корпоративного налога в России составляет 20 %. Самый большой показатель составил 43 % (2000 год), однако в 2002 году произошло резкое снижение данной ставки до 24 %. Опыт снижения корпоративного налога отличается от опыта США. Однако на сегодняшний день существуют иные нюансы, связанные с корпоративной налоговой ставкой, которые необходимо рассмотреть [5].

Так, в 2023 году предлагается ввести глобальный корпоративный налог, который будет составлять 15 %. Данное предложение принято 130 странами мира. Однако стоит рассмотреть угрозы, которые в России могут привести к определённым последствиям [3].

Суть данного мероприятия заключается в том, что крупные иностранные компании выплачивают налоги в стране, в которой находится их головной офис, в то время как функционируют они на территории стран мира. Это приводит к тому, что другие страны несут налоговые убытки, не говоря уже о том, что это не соответствует принципам здоровой конкуренции.

Рассмотрим влияние данного мероприятия на экономику России. Во-первых, такого рода изменения не окажут сильного влияния на российские предприятия. Это связано с тем, что под порог в 20 миллиардов евро не подпадает ни одна российская IT-компания (глобальный корпоративный налог в первую очередь будет направлен на сферу IT), а под выручку от 750 миллионов евро около 20 компаний, однако и те осуществляют свою деятельность на внутреннем рынке Российской Федерации.

Во-вторых, по предварительной оценке Министерства Финансов, глобальный корпоративный подоходный налог позволит Российской Федерации ежегодно получать дополнительные десятки миллиардов рублей.

В-третьих, преимуществом для IT-компаний российского рынка является тот факт, что в случае введения глобального корпоративного налога будет отменена часть местных цифровых налогов (заявление заместителя главы Минцифры) [1].

Подводя итог, можем сделать следующие выводы: новая ставка корпоративного налога Соединенных Штатов более привлекательна для компаний, желающих инвестировать. Более низкая ставка стимулирует привлечение новых инвестиций, которые повысят производительность и приведут к более высоким уровням производства, занятости и доходов в долгосрочной перспективе. Постоянно снижая ставку корпоративного налога законодатели воздействуют на конкурентоспособность Соединенных Штатов в глобальном масштабе.

Что касается России, то нынешнюю ставку корпоративного подоходного налога принято считать максимально приближённой к среднему, поэтому на данном этапе нет развития путём обыкновенного снижения корпоративного налога. Однако как было отмечено выше, введение глобального корпоративного налога окажет положительный эффект на экономику страны.

Список литературы:

1. Землякова, А. В. Изменения налога на прибыль как часть программы приоритизации бюджетных расходов / А. В. Землякова // Социально-

экономический ежегодник-2017: Сборник научных статей. – Краснодар : Южный институт менеджмента, 2017. – С. 110-114.

2. Мировая экономика в 2 ч. Часть 1.: учебник для вузов / Р. И. Хасбулатов [и др.]; под редакцией Р. И. Хасбулатова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. - 689 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-11204-7. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL: <https://urait.ru/bcode/475959> (дата обращения: 11.11.2021).

3. Землякова, А. В. Налоговые преобразования как часть нового политического цикла / А. В. Землякова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 12-2 (77). - С. 71-73.

4. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Поляк [и др.]; ответственные редакторы Г. Б. Поляк, Е. Е. Смирнова. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 380 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-14544-1. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/477927> (дата обращения: 11.11.2021).

5. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для вузов / Д. Г. Черник [и др.]; под редакцией Е. А. Кировой. - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. - 483 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-14806-0. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL: <https://urait.ru/bcode/481960> (дата обращения: 11.11.2021).

Балаян Карен Юрьевич

студент

Краснодарского Филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар

Шария Шорена Георгиевна

студентка

Краснодарского Филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар

Научный руководитель: Тагирова Эльвира Анваровна

старший преподаватель

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар

МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА В ОРГАНИЗАЦИЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Финансирование компании через венчурный капитал является популярным подходом для небольших начинающих компаний с высоким потенциалом роста или компаний, которые продемонстрировали высокий рост с точки зрения численности сотрудников или годового дохода.

При использовании венчурного инвестирования в компании, как правило, более высокий риск, но с потенциалом большей выплаты для инвестора, в случае успеха компании.

Важно отметить, что венчурные капиталисты обычно получают долю собственности в компании и имеют право голоса в принятии решений, связанное с будущим компании [2].

Компании, которые находятся в поиске венчурных инвесторов, должны продемонстрировать востребованность рынка в своей области, иметь отличную управленческую команду и чётко донести свой высокий потенциал роста. Как правило большинство венчурных инвесторов хотят получить доход от своих инвестиций в течение 3-7 лет.

Рассмотрим случаи, в которых привлечение капитала является необходимым элементом для развития стартапа и появления новых направлений деятельности. Привлечение капитала для стартапа начинается с поиска потенциальных инвесторов, с целью предоставления первых стартовых денег для компании, за которыми следуют инвестиции в стартап и, наконец, несколько циклов инвестиций в развитие.

Можно получить инвестиции для стартового капитала стартапа, обратившись к бизнес-ангелу, состоятельному человеку, который может поддержать бизнес-стартапы. Например, AngelList размещает профильную информацию более чем для 4000 инвесторов в Соединенных Штатах и включает в себя информацию об их рынках и прошлых инвестициях [6].

Важно отметить, что стадия начального финансирования может обеспечить средства, необходимые для создания прототипов продукта или проведения дальнейших исследований для укрепления позиций компании, имиджа бренда и мастерства в этой области [4].

Привлечение капитала для стартапа обычно занимает от шести месяцев до года. Данные способы могут быть необходимы для успешного сотрудничества с венчурными капиталистами на стадиях запуска и роста капитала, что означает успех или неудачу для будущего компании.

В случаях, когда организация не заинтересована в запуске нового стартапа прямо сейчас, но имеет необходимость в привлечении капитал на перспективу расширения бизнеса, существуют дополнительные варианты стратегии привлечения капитала. Поскольку у подобных организаций уже имеется история успеха, принято считать, что им проще привлечь деньги для начала бизнеса или расширения текущего от венчурных капиталистов и инвесторов-ангелов.

Бридж-кредиты и мезонинное финансирование также являются вариантами привлечения денег для расширения бизнеса, который считается более устоявшимся.

Акционерный капитал - это бизнес-инвестиции в обмен на акции компании. Существует определённый риск для инвестирования в акционерный капитал. Акционерный капитал отличается более сложным подходом к получению финансирования, так как требуется значительное количество привлекаемых средств [1].

Инвестор с большой долей акций компании часто получает некоторый контроль над направлением и текущими решениями в компании. Виды долевого финансирования могут также включать дивиденды, нераспределённую прибыль от акций, выкупленные акции, называемые казначейскими акциями, и первоначальные публичные предложения, когда компания становится публичной.

Методы привлечения акционерного капитала включают поиск высокооплачиваемых частных лиц или фирм для покупки акций. Также можно привлечь потенциальных акционеров к инвестированию, сообщив количественную оценку потенциала повышения стоимости акций.

Как только компания становится публичной, у неё появляются дополнительные возможности для привлечения капитала, включая предложение акций на фондовом рынке. Зрелые компании также могут выпускать облигации в качестве долгосрочного инвестиционного варианта.

Частные компании могут испытывать трудности с привлечением капитала. Как правило, первый этап начинается с формальных запросов, используя принципы нетворкинга, а затем следует этап поиска бизнес-ангелов, краудфандинга и венчурных капиталистов. Первый из этих этапов - это начальное финансирование, за которым следуют этапы, называемые серией А, В, С и так далее.

Данный процесс принято считать эффективным методом, который позволяет частным компаниям получить доступ к капиталу.

Способность компании стать публичной часто рассматривается как ключевая. Публичная компания распределяет риск владения между большой группой акционеров и снимает бремя с первоначальных инвесторов. Самый большой и финансово выгодный способ увеличения капитала - это возможность размещать акции компании на фондовой бирже [3].

Это приводит к многочисленным дополнительным преимуществам, включая опционы на акции для потенциальных сотрудников, рыночную подверженность привлечению хедж-фондов и доверие к бренду компании.

Публичные компании также могут договариваться о более низких процентных ставках при заимствовании денег у банков и иметь дополнительные рычаги воздействия при получении кредитов.

Ключевым источником средств для частных компаний с ограниченной ответственностью принято считать акционерный капитал. Свободный от долгов опцион является относительно быстрым источником капитала без немедленных недостатков [5].

Для стартапа поиск венчурного капитала и акционерного капитала - два востребованных подхода к привлечению капитала. После того как компания созрела, дополнительные источники капитала, такие как долговое финансирование, могут быть получены с разумной долей риска.

Стоит отметить, что не всем организациям подходит венчурное финансирование или помощь бизнес-ангелов. Тогда следует рассмотреть иные способы привлечения капитала.

1. «Мягкая продажа» через сеть. Нетворкинг обычно является ключевым способом для начинающих предпринимателей. Нетворкинг позволяет продвигать стартап менее формально, более органично. Нетворкинг способствует установлению менее формального канала коммуникации между инвестором и организацией.

2. Поиск соучредителей. В процессе обращения к инвесторам, необходимо не только продать им свой продукт или услугу, но и продемонстрировать потенциал своей команды. Бизнес-ангелы и венчурные капиталисты зачастую находятся в поиске талантливых соучредителей, а не только одного учредителя.

Однако стоит тщательно проводить отбор в команду. Отбор руководящей команды для стартапа - это деликатный процесс, поскольку наличие некомпетентных соучредителей может в конечном итоге скорее навредить бизнесу.

Однако привлечение хорошего соучредителя способно упростить начальный этап создания бизнеса.

3. Обозначение эффективности вложения. Инвестиции, в конечном счёте, являются средством достижения цели. Инвесторы должны зарабатывать деньги на своих инвестициях.

4. Поиск инвестора-партнера. Привлечение денег - это хороший старт, но следует учитывать мнение инвесторов, специализирующихся в той или иной отрасли и способны оказать не только материальный, но и управленческий вклад. Инвестор-партнёр, способный стимулировать совершенствование бизнеса различными способами, в конечном счёте, является наиболее востребованным, чем обычный инвестор.

5. Использование преимуществ рынка онлайн-фандрайзинга. С ростом популярности фандрайзинговых платформ, таких как AngellList, Gust и CircleUp, больше нет ограничений по территориальным признакам. Таким образом, с целью привлечения капитала, необходимо воспользоваться преимуществами данных платформ, выделяя наилучшие показатели.

Список литературы:

1. Алферов, В. Н. Антикризисное управление как основа формирования механизма устойчивого развития бизнеса: монография / под ред. А. Н. Ряховской, С. Е. Кована. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 169 с.
2. Герасимова, Е. Б. Анализ деятельности экономических субъектов: учебник / Е. Б. Герасимова. — Москва : ИНФРА-М, 2020. – 318 с.
3. Основы менеджмента: Учебное пособие / Под ред. В. И. Королёва. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 624 с.
URL: <http://znanium.com/catalog/product/757804>.
4. Орехова, Т. Р. Антикризисное управление: Учебное пособие / В. И. Орехов, К. В. Балдин, Т. Р. Орехова. – 2-е изд., испр. М. : ИНФРА-М, 2019. - 268 с.
5. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» – <http://www.raexpert.ru>.
6. Журнал «Эффективное антикризисное управление» - <http://www.e-c-m.ru/jour>

Барабашова Анастасия Евгеньевна

студентка

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

Борисевич Григорий Михайлович

студент

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

Неймарк Даниил Андреевич

студент

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

Научный руководитель: Антипенко Надежда Анатольевна

доцент кафедры

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

ФИНТЕХ-РЕВОЛЮЦИЯ ГЛОБАЛЬНОГО МИРА И РОЛЬ МИЛЛЕНИАЛОВ В НЁМ

Финансовые инновации в современном обществе осуществляются как на уровне компаний, так и на уровне регулятора. Те из них, которые связаны с оказанием услуг клиентам, относятся к сфере финтех.

Fintech (финансовые технологии) - это технологии (программное обеспечение, приложения, процессы и бизнес-модели), которые используются компаниями в управлении финансовыми аспектами бизнеса.

На сегодняшний день финтех-компании предоставляют самые разнообразные продукты и услуги: управление лояльностью клиента, управление инвестициями, онлайн-бухгалтерию, услуги персональных финансовых менеджеров, страхования, необанкинга. Помимо этого, активно развиваются финтех-инновации в областях онлайн-кредитования, платежей, различных инфраструктурных решений и маркетплейсов. Финтехом также называют отрасль, в которой компании применяют инновационные финансовые технологии и управленческие решения в конкурентной борьбе с классическими финансовыми организациями. К ним принадлежат техно-стартапы и компании, которые на основе финтех-инструментов совершенствуют предоставляемые услуги. Примером может служить китайский WeChat - комплекс приложений от холдинга Tencent, которым ежемесячно пользуются 889 млн человек, оплачивая через смартфон многие офлайн и онлайн-товары и услуги. Эта платформа предоставляет клиентам опцию «WeChat Платежи», к которой каждый 5-й пользователь привязал свою банковскую карту и имеет доступ к «Кошельку», ко всем коммерческим функциям и торговым аккаунтам [1].

Значимым катализатором изменений в финансовой среде стал глобальный кризис 2008 года, в результате которого клиенты с недоверием стали воспринимать банки классического формата, что определило появление стартапов и бизнес-моделей, соответствующих актуальным потребностям и новому клиентскому спросу. Корпорации быстро оценили перспективы финтеха и активизировали инвестиционную деятельность в этой сфере. Следует отметить, что для финтех-компаний и первый квартал 2020 года ознаменовался снижением инвестиционных показателей, когда венчурное финансирование резко уменьшилось из-за последствий коронавирусной мировой пандемии [2, с. 186].

На основании проведённого исследования по представленной теме можно выделить основные направления в которых работают финтех-компании: управление личными финансами - помогают пользователю самостоятельно управлять своими средствами, проводить анализ затрат, прогнозировать

перспективные расходы в форме подробных отчётов с помощью мобильных и десктопных приложений от стартапов; платежи и денежные переводы - этифинтех-инструменты обеспечивают доступ к базовым финансовым услугам и финансовым платежам даже там, где отсутствуют банковские учреждения, решая таким образом проблемы для 2-х миллиардов людей; кредитование – на базе распределённых реестров позволяют осуществлять кредитование без участия банков и взаимовыгодное сотрудничество кредиторов и заёмщикам из потребительской и бизнес-среды; инвестиционные платформы, так называемые Wealhtech, включающие роботов-консультантов, цифровых брокеров, микроинвестиционные платформы и программы управления личными финансами; безопасность – предоставление банковским учреждениям простой и надёжной программы обработки данных (для аутентификации клиентов, для способов защиты от мошеннических угроз и т. д.); анализ больших данных («BigData»), которые являются главным инструментом в работе банковских учреждений, позволяющими эффективно предоставлять клиентам более качественные услуги, дают банкам возможность совершенствовать свой бизнес и его защиту, предупреждать потенциальные риски в отношении неудачных инвестиций, выявлять мошенничества; искусственный интеллект - способен не только решать задачи финансовой специфики, но и налаживать любые бизнес-процессы на бесперебойную работу, например, автоматизировать внутренние процедуры, уменьшать время обработки неструктурированных и больших данных, снижать повторные расходы, составлять отчёты, быстро обретать знания и самообучаться, улучшая взаимодействие человека с машиной; необанки – благодаря мобильным приложениям в сфере банковского сервиса заменяют услуги классических банков и ориентированы на клиентов, не нуждающихся в физических отделениях; криптовалюты – вид цифровой валюты, который добывается майнерами с помощью мощных вычислительных систем и работающий полностью автоматически без центральной платёжной системы; блокчейн – надёжная технология распределённых реестров данных

для заключения умных контрактов, доказательства авторского права, биометрической защиты, торговли и заключения сделок, распределения энергии, и даже голосования, на ней построена криптовалюта биткоин [3, с. 218].

Успешно развивается финтех в Республике Беларусь. С 2015 года в Минске организуются финтех Хакатоны, количество участников которого постоянно растёт. Разрабатываются продукты, которые будут иметь спрос и на республиканском и на глобальном рынках. Например, востребованной платёжной системой является Tap2Pay, позволяющей оплачивать совершаемые в интернете покупки через браузер, мессенджер или мобильный телефон.

Сегодня одной из активных целевых аудиторий финтех-индустрии являются клиенты поколения Y (миллениалы), которые составляют 24 % населения планеты, благодаря которым и возникли современные финансовые технологии.

Какие же особенности нужно учитывать финтех-индустрии, выстраивая клиентские и партнерские взаимоотношения с представителями этого поколения? Спецификой потребления финансовых услуг клиентами поколения Y является мобильность и удалённость (без личных встреч в офисе). Эта потребность обеспечивается различными роботами-советниками (робоэдвайзерами) почти во всех крупных банках, в том числе и в розничных российских банках, и у ведущих брокеров. Робот-советник нравится миллениалам. Поколение Y раньше начинает жить самостоятельно, больше тратит, у его представителей меньше денег, они не всегда могут позволить себе дорогостоящие услуги финансового консультанта или управляющего. Поэтому именно у миллениалов всё большую популярность приобретают недорогие или даже бесплатные сервисы робоэдвайзинга - автоматизированные инвестиционные онлайн-платформы, работающие на точных алгоритмах. Многие финтех-сервисы подметили одну характерную черту поколения Y – их увлечённость цифровыми технологиями и страсть к компьютерным играм, и предлагают им технологию геймификации как способ нематериальной

мотивации. Геймификация (игрофикация) - это совокупность решений, включающих характерные для компьютерных игр подходы в неигровые процессы, с целью увеличения показателя вовлечённости в решение задач и использование продуктов, то есть введение игровых моментов в различные сферы жизни [6, с. 248].

Самая распространённая особенность миллениалов - многое «откладывать на потом». Известно также, что миллениалы не любят тратить своё время зря. Ведь это поколение выросло в эпоху распространения интернета и возможность избежать присутствия в банке для них значимо. В этом плане прекрасно работают технологии для обеспечения гибкости коммуникаций: если встречи — то онлайн, если сервис — то через приложение. Главное – экономия времени, без лишних процедур, но не забывая о безопасности, ведь поколение Y настроено преимущественно скептически и многие выводы делает с точки зрения недоверия и настороженности [6, с. 250].

Многие называют миллениалов поколением селфи, нарциссами и самовлюблёнными индивидуалистами. Указанные характеристики очень выгодно учитывать финтех-компаниям в своих предложениях, так как посредством использования искусственного интеллекта, собирающим всю необходимую информацию о клиентах из сети, услуги можно быстро сделать максимально персонализированными. Указанные особенности нового поколения потребителей финтех-услуг подчеркивают универсальность влияния цифровизации на эволюцию общества и экономики, как лидирующего потенциала экономического роста современного социума, что обусловило изменения в экономических отношениях и формирование цифровой экономики, и необходимость поиска подходов к решению новых проблем [7, с. 209].

Список литературы:

1. Клевец, А. Что такое FinTech? // Блог Финансовая Академия Актив. URL: <https://finacademy.net/materials/article/fintech> (дата доступа: 21.11.2021).

2. Мартыненко, Н. Н. Финтех и банки: конфронтация и выгоды в развитии отношений / Н. Н. Мартыненко, И. Д. Мачихин // Инновации и инвестиции.– 2020. –№ 3. –С. 184-187.

3. Яроцкая, Е. В. Современные тренды в банковском бизнесе в условиях цифровизации /Е. В. Яроцкая // Сборник трудов Международной научно-практической конференции, проводимой в рамках празднования 50-летия Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова (28 октября 2020 г., г. Смоленск). - С. 216-220

4. [http:// www.fintechatlas.com/](http://www.fintechatlas.com/)

5. Евлоева, Л. Б. Финтех как новый вектор развития индустрии финансовых услуг / Л. Б. Евлоева// Вестник современных исследований. 2019. № 8. - С. 1-6.

6. Кузьменчук, И. В. Особенности рынка труда в условиях цифровизации / И. В. Кузьменчук, Н. А. Антипенко, Л. И. Тищенко / Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации. Сборник трудов VII Международной научно-практической конференции. Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Смоленский филиал. 2020. - С. 247-251.

7. Чулкова, Г. В. Основные тренды современного цифрового маркетинга/ Г. В. Чулкова // Сборник трудов Международной научно-практической конференции, проводимой в рамках празднования 50-летия Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова (28 октября 2020 г., г. Смоленск). - С. 208-211.

Баровский Альберт Борисович

студент магистратуры

Минского филиала РЭУ им Г. В. Плеханова,

г. Минск

Научный руководитель: Бусыгин Дмитрий Юрьевич

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Минск

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Банковская система играет значительную роль в функционировании национальной экономики. Состояние и деятельность банковского сектора является основополагающим фактором рыночной экономической модели, обеспечивая движение финансовых ресурсов, трансформацию сбережений субъектов экономики в инвестиции, опосредуя платёжные операции и пр. Более

того, в рыночной экономике состояние банковской системы оказывает существенное воздействие на экономическое и социальное развитие. Так, устойчивая и стабильная банковская система является источником экономического роста, а кризисное состояние банковской системы способно повлечь за собой возникновение негативных тенденций в нефинансовом секторе. В настоящее время белорусская банковская система находится на этапе трансформации для создания в конечном итоге модернизированной системы современного типа, отвечающей мировым стандартам. Для Беларуси данная проблема представляет дополнительное значение также в связи с растущей интеграцией в мировое финансовое пространство, при сравнительно небольшом опыте применения механизмов регулирования банковской системы государством. Задачей ближайшего будущего развития банковской системы Беларуси является обеспечение её стабильности, выступающей необходимым условием восстановления доверия субъектов экономики [1, с. 46].

Развитие банковской системы страны должно перейти из стадии проектов к их осуществлению в реальные действия, целенаправленно ориентированные на цивилизационное преобразование и развитие банковской системы, отвечающее национальным интересам и соответствующие современным мировым тенденциям в развитии банковской сферы [21, с. 55].

В значительной степени результаты функционирования коммерческих банков Республики Беларусь характеризуют показатели рентабельности (Таблица 1).

Таблица 1

**Рентабельность банковской деятельности в Республике Беларусь
в 2015-2021 гг., %**

Дата	Рентабельность активов	Рентабельность нормативного капитала
1.01.2015	1,70	13,12
1.01.2016	1,34	11,11
1.01.2017	1,30	10,80
1.01.2018	1,40	9,60

1.01.2019	1,60	10,70
1.01.2020	1,50	10,90
01.01.2021	1,14	8,86

Как видно из таблицы 1, показатели рентабельности активов и нормативного капитала банков в целом за анализируемый период продемонстрировали противоречивые тенденции. Так, рентабельность активов белорусских банков по итогам 2015 г. рентабельность активов сократилась до 1,34 %, а рентабельность нормативного капитала - до 11,11 %. В 2016 г. произошло дальнейшее снижение эффективности деятельности банков. Так, уровень рентабельности активов банков снизился до 1,30 %, рентабельности нормативного капитала - до 10,80 %. В 2018 г. рентабельность активов повысилась до 1,40 %, а рентабельность нормативного капитала наоборот продолжала снижаться и достигла 9,60 %. Далее до конца 2019 г. рентабельность активов и нормативного капитала постепенно повышалась. На 01.01.2021 рентабельность активов и рентабельность капитала снова снизилась.

Показатель рентабельности капитала демонстрирует, насколько эффективно банки генерируют прибыль от вложенного акционерами капитала. Более высокая рентабельность капитала указывает на то, что банк эффективно распоряжается акционерным капиталом для аккумуляции дополнительного объема прибыли. Следует отметить, что получаемая прибыль позволяет банкам сохранить капитал и тем самым обеспечить устойчивость и непрерывность своей деятельности в условиях возможных шоковых потрясений (кризисов). Другими словами, формируется «цепочка эффективности функционирования банка»: первоначально вложенный акционерами капитал генерирует прибыль, которая является основой для дальнейшего прироста капитала банка [3, с. 24].

Из данных таблицы 1 видно как произошло снижение рентабельности. Это связано с негативными факторами 2020 года: пандемия COVID-19, снижение экономической активности в мире и, как следствие, ухудшение финансового положения субъектов хозяйствования в Республике Беларусь, инфляционно-

девальвационные ожидания, повышенный спрос на иностранную валюту, отток денежных средств из банков, дефицит рублевой ликвидности в банковском секторе. События, произошедшие в 2020 году, повлияли также на темпы капитализации. Банкам Республики Беларусь следует принять меры по недопущению снижения капитала в реальном выражении (с учётом уровня инфляции) и поддерживать его на приемлемом уровне для адекватного покрытия уровня принимаемых рисков.

Список литературы:

1. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.

2. Власенко, М. Финансовая стабильность как фундаментальное условие долгосрочного экономического роста / М. Власенко // Банковский вестник. – 2020. - № 3. - С. 54-57.

3. Лузгина, А. Цифровизация платёжных сервисов и розничной торговли как стимул для развития банковского сектора/ А. Лузгина // Банковский вестник. – 2020. - № 9 – 24 с.

Безматерных Дарья Петровна

студентка

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

Научный руководитель: Шушарин Валерий Федорович

кандидат экономических наук, доцент

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОЛОДЁЖНОГО РЫНКА ТРУДА ПЕРМСКОГО КРАЯ

Под рынком труда понимают социально-экономическую систему, включающую в себя совокупность общественных отношений, связанных с наймом и предложением рабочей силы или с её куплей и продажей. Вместе с тем рынок труда - это экономическое пространство, сфера трудоустройства, в которой взаимодействуют покупатели и продавцы рабочей силы. Наконец,

рынок труда - это механизм, обеспечивающий согласование цены и условий труда между работодателями и наемными работниками [1].

Молодёжь становится одной из главных производительных сил страны, которая обладает как высоким трудовым потенциалом, так и социальной и трудовой мобильностью. Молодёжный рынок труда характеризуется энергичностью, стремлением к инновациям, быстротой обучаемости, и новым, творческим мышлением. Незанятая молодёжь представляет собой один из чётко определённых устойчивых сегментов рынка труда, характеризующийся стабильным ростом предложения рабочей силы.

Чтобы стабилизировать рынок труда необходимо обратиться к механизму формирования предложения рабочей силы. Молодёжный рынок труда систематически пополняется за счёт таких источников как:

- Выпускники вузов и колледжей, уже сделавшие свой профессиональный выбор, но ещё ищущие своего работодателя – молодые люди 25–29 лет;
- Молодёжь, студенты и молодые люди, которые близки к завершению профессиональной подготовки – молодые люди 18–24 лет;
- Подростковая группа, ищущая подработку – молодые люди до 18 лет.

Одной из важнейших задач государственной службы занятости населения является подготовка молодёжи к активной трудовой деятельности. Тем не менее, практика функционирования рынка труда свидетельствует о том, выпускник вуза зачастую не может найти себе подходящее рабочее место.

Молодёжный рынок труда формируется людьми, нуждающимися в трудоустройстве. Это незанятые выпускники вузов, среднетехнических и средне-специальных общеобразовательных учебных заведений. Рынок труда пополняется и за счёт демобилизованных воинов срочной службы. В последнее время в центральных регионах страны существенен приток молодёжи за счёт трудовых мигрантов. Разумеется, не все выпускники учебных заведений ищут

работу и попадают на рынок труда. Часть из них планирует продолжить образование, другие не трудоустраиваются по иным причинам.

Молодёжь – особая группа трудовых ресурсов, которая обладает высокой социальной и трудовой мобильностью и способностью к постоянной смене трудовых функций. Молодые люди готовы к инновациям, характеризуются излишней эмоциональностью, неустойчивостью поведения, отсутствием производственного стажа и опыта работы, наличием низкого профессионального статуса. Хотя молодёжь является перспективной рабочей силой, она не выдерживает конкуренции с более подготовленными категориями населения.

В России в 1 полугодии 2021 года для молодых специалистов ежедневно было доступно более 79 тысяч вакансий, а для работодателей - почти 561 тысяча резюме новых участников рынка труда. На долю вакансий для молодёжи в среднем приходилось 10 % всех вакансий. Уровень безработицы среди молодых специалистов 20-24 лет составил 15,8 % [3]. Конкурс молодых специалистов при трудоустройстве составил 12 человек на одно место [2].

По сравнению с 1 полугодием 2020 года количество вакансий, подходящих соискателям без опыта, увеличилось на 138 %, а доля резюме выросла на 25 %.

Выделим особенности функционирования молодёжного рынка труда в Пермском крае:

Во-первых, наблюдается дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы. Остро стоит проблема высокого спроса на труд и низкого предложения рабочих мест. Проблема решается, к примеру, за счёт снижения требований к стажу работы, переквалификации молодого населения.

Во-вторых, молодёжь всё чаще отдаёт предпочтение примитивным видам занятий, быстро приносящих значительные доходы. Многие выпускники лишены возможности трудоустройства по специальности. Кроме того, высокоразвитый технологический прогресс способствует уменьшению квалифицированной рабочей силы.

В-третьих, происходит увеличение числа работающих неофициально, растёт теневая занятость, что не даёт увидеть и проанализировать полную картину занятости, уменьшает объём налогов, поступающих в бюджет.

В-четвертых, повышение возраста персонала. Те направления, которые требовали молодых работников до 25 лет, теперь повысили возрастной показатель до 35 лет. И такая тенденция продолжит развиваться.

Для решения проблем на рынке труда Пермского края можно выделить следующие направления: при подготовке высококвалифицированных кадров учитывать ситуацию на рынке труда; следить за половозрастным составом работающих специалистов; сокращать масштабы подготовки кадров по тем профессиям, по которым трудоустройство становится проблемным; создать молодёжную биржу труда; создать систему сбора, обработки и выдачи цифровой информации с помощью центра занятости населения с условием автоматического поступления информации от предприятий об освободившихся и свободных рабочих местах.

Список литературы:

1. Молодёжный рынок труда: понятие, сущность, структура, особенности // [Электронный ресурс]. URL: <https://proforientatsia.ru/analitika/employment/molodyozhnyj-rynok-truda/>. (Дата обращения: 29.09.21).

2. Рынок труда молодых специалистов: итоги 1 половины 2021 года // [Электронный ресурс]. URL: <https://srednyaya-ahtuba.hh.ru/article/28904> (Дата обращения: 29.09.21)

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики Пермского края // [Электронный ресурс]. URL: <https://permstat.gks.ru/> (Дата обращения: 29.09.21).

Белавина Татьяна Александровна

студентка

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

Научный руководитель: Горбунова Светлана Вениаминовна

преподаватель

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

На протяжении всего развития институт страхования пережил несколько технологических революций, результатом которых стали глобальные изменения и оптимизация страхового дела. Значительным изменением технологического свойства стала компьютеризация и интернет, коренным образом реализацию бизнес–процессов в страховании изменила цифровизация.

Цифровое страхование - это способ удовлетворения потребностей страхователей при помощи цифровых технологий. Оцифрование страховой деятельности развивалось постепенным внедрением онлайн сервисов, мобильных приложений, которые вносят элементы новых технологий и значительно экономят время страхователей [2].

Ключевыми аспектами являются обмен знаниями, технологиями, которые позволяют это сделать, и экономические субъекты, способные участвовать в этом обмене и управлять им.

Основные технологии, лежащие в основе цифровой экономики и цифровизации страхового бизнеса (Рисунок 1):

1. Искусственный интеллект – эффективная оценка факторов и тенденций в страховой отрасли, обеспечение дальнейшего повышение эффективности.

2. Большие данные (big data) - анализ телефонных разговоров с клиентами - операторы кол–центров получают информацию о предыдущих взаимодействиях с клиентами.

3. От пользователя к пользователю (peer to peer) – клиенты страховых компании способны напрямую оказывать влияние на услуги, которыми они пользуются.

4. Телематика в автостраховании представляет собой систему мониторинга управления автомобилем.

5. Телемедицина - использование компьютерных и телекоммуникационных технологий для обмена медицинской информацией.

6. Blockchain - представляет собой непрерывную, последовательную цепочку блоков, содержащих информацию о проведенных сделках или транзакциях.

7. Решение в области кибер-безопасности - в рамках программы компания оценивает способность продукта или услуги противостоять основным кибер-рискам.

8. Internet of Things - дает страховщикам возможность контролировать удаленно расположенные вещи получая с них информацию.

9. Мобильные технологии – программное обеспечение, назначенное для работы на смартфонах, планшетах или других мобильных устройствах, используемое в большинстве страховых организаций.

10. Machine Learning используется страховщиками для оценки страховых рисков, применяется для диагностики, прогнозирования, распознавания и принятия решений [3].



Рисунок 1 Основные технологии цифровой экономики

Необходимо отметить, что к 2020 году многие страховщики достаточно успешно применяли все основные технологии цифровой экономики.

Электронные полисы ОСАГО начали продавать с 2017 г., затем постепенно на дистанционные продажи перешли и другие сегменты страхового рынка. По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», объём сегмента электронного страхования без учёта ОСАГО на конец 2019 г. составил 19–20 млрд руб. Машинное обучение и искусственный интеллект на начало 2020 года использовали в своей деятельности такие страховые компании как, «РЕСО–Гарантия», «Капитал Лайф Страхование Жизни», «Тинькофф Страхование», ВСК и другие [5].

Радикальное изменение технологий, в первую очередь в области Интернета, цифровых, мобильных и социальных платформ, приводит к значительным изменениям в предпочтениях клиентов, их моделях поведения и принятия решений. Сегодня страховщики осознают возможности современных информационных технологий в раскрытии и предупреждении подобных преступлений, увеличивая бюджеты на внедрение Big Data систем предиктивной и графовой аналитики с помощью алгоритмов Machine Learning [4].

2020 г. страховщики планировали посвящать дальнейшей работе над развитием новых технологий. Ниже представлен анализ состояния внедрения новых технологий (Рисунок 2).

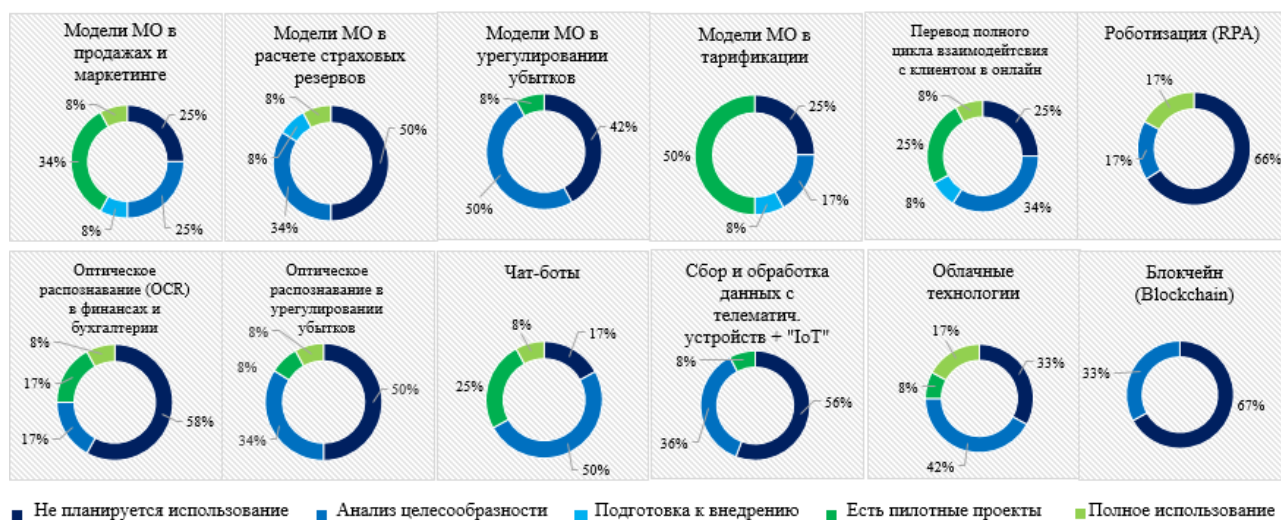


Рисунок 2 Статус внедрения новых технологий на 2020 г.

По итогам 2020 года положительный эффект от внедрения основных цифровых технологий среди респондентов отметили: в бизнес-процессе (БП) андеррайтинг и тарификация страховых продуктов – 78 %; БП урегулирование убытков - более 70 %; расчёт резервов убытков – 60 %; маркетинг, противодействие мошенничеству, Call-центр - порядка 60-65 %; прочие бэк-офисные функции – 89 % [7].

Дополнительным импульсом процесса внедрения цифровых технологий стало развитие дистанционного обслуживания клиентов в связи с появлением и распространением коронавирусной инфекции Covid–19.

В условиях пандемии начала 2020 года страховым компаниям пришлось трансформировать свои процессы в онлайн. Разработка и адаптация продуктов, тестирование новых моделей скоринга, взаимодействие с внутренней и внешней аудиторией – все эти процессы строятся на использовании цифровых инструментов.

Хорошая стартовая позиция страхового бизнеса в начале 2020 года и активное применение новых цифровых технологий, несмотря на пандемию, позволили российским страховщикам увеличить объём страховых премий по итогам года на 4,1 % (более 1,5 трлн руб.). Электронное страхование показало значительный рост по отношению к предыдущему периоду (Рисунок 3).

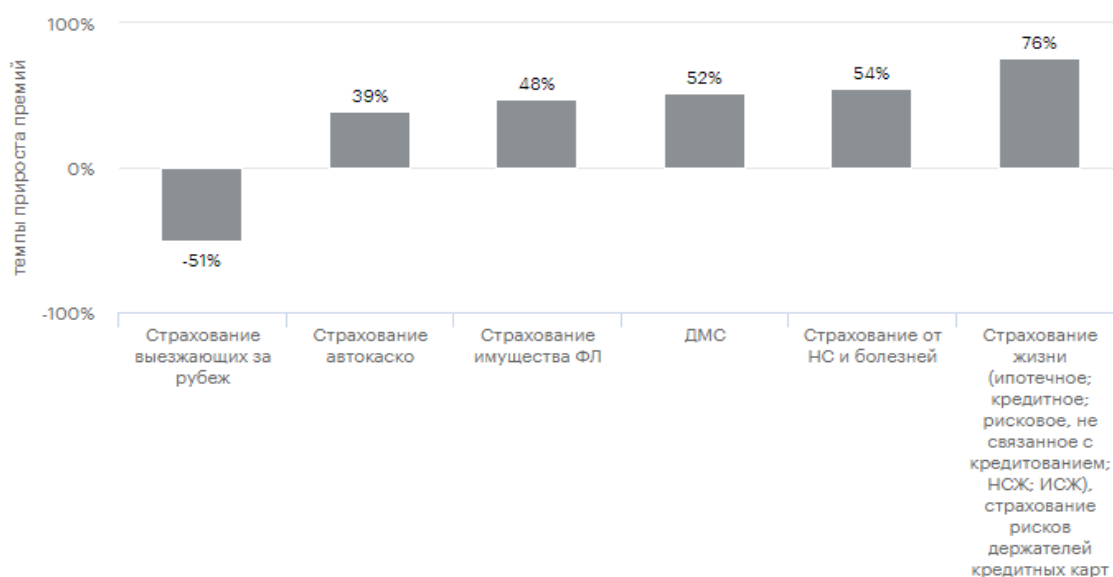


Рисунок 3 Темпы прироста взносов по электронному страхованию в разрезе отдельных видов страхования, 2020 г. по сравнению к 2019 г.

На волне пандемии появилась возможность дистанционного заключения договоров страхования с использованием современных цифровых технологий (цифровая платформа), значительно выросла доля урегулирований убытков через мобильное приложение, на новые платформы переведены функциональности основного фронт–офисного приложения для агентов и партнеров.

Пандемия в значительной степени ускорила развитие электронного канала продаж. Цифровые проекты, которые планировались к запуску в течение следующих 2-3 и более лет, компании начали реализовывать в приоритетном порядке. Более 80 % опрошенных заявили, что в ближайшие годы планируют внедрить новые ИТ-продукты или модернизировать действующие в компании процессы. 21 % респондентов сказали, что фокус их внимания будет направлен на разработку мобильного приложения, 12 % сосредоточатся на доработке сайта и онлайн-продаж через него, 7 % – на личном кабинете клиента. В 2021 году на рынке сохранится и тенденция по опережающему развитию онлайн-канала [6].

Список литературы:

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. от 03.08.2018).
2. <https://book.ru/book/940280>
3. <https://book.ru/book/935504>
4. <https://www.insur-info.ru/press/170535/>
5. https://raexpert.ru/researches/insurance/ets_2020/
6. file:///C:/Users/svetlana/Downloads/rbcplus_12.pdf
7. <https://plus.rbc.ru/news/5eef4a287a8aa9dbea95e939>

Брощенко Дарья Андреевна

студентка

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

Научный руководитель: Землякова Алина Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЙ

В настоящее время актуальными остаются вопросы пенсионной системы, пути её совершенствования, так как Государство развивается. Во всех странах по-разному реализуется пенсионная политика. То, что кажется плохим для граждан одной страны, будет казаться панацеей для других.

В Российской Федерации за последнее время произошло достаточное количество изменений в пенсионной системе, которые не нашли признания в обществе. В данной работе будут рассмотрены эти изменения: что явилось толчком для этого, какой отклик был на них в обществе, какие существуют нерешённые проблемы и пути оптимизации системы.

Также для лучшего анализа сравним отечественную пенсионную систему с системами других стран.

Пенсионная система в Российской Федерации представляет собой совокупность юридических норм, частных и государственных структур, которые обеспечивают периодические выплаты денежных средств гражданам по случаю достижения ими пенсионного возраста, либо в случае получения инвалидной группы или утраты кормильца [1].

В России на данный момент система пенсионного обеспечения делится на три группы:

- Государственное пенсионное обеспечение;
- Обязательное пенсионное страхование;
- Негосударственное пенсионное обеспечение.

За государственное обеспечение отвечает Пенсионный Фонд Российской Федерации. Он является государственной организацией, и начисляет пенсию гражданам из федерального бюджета.

Обязательное пенсионное страхование - это выплаты либо Негосударственной Пенсионной компанией, либо Пенсионным Фондом России. Выплаты представляют собой пенсии по труду и выплачиваются на основании накопленных страховых взносов, которые уплачивались работодателем.

Негосударственное пенсионное обеспечение ведётся частными фондами. Для того, чтобы получать частные выплаты необходимо заключить договор с Негосударственным Пенсионным Фондом (далее НПФ). Точно также производятся пенсионные взносы в данный фонд, а при наступлении пенсионного возраста начисление пенсии [2].

Существуют такие виды пенсий как страховая, накопительная, добровольная и государственная.

Под страховой понимается та пенсия, которая выплачивается по старости, по инвалидности и при потере кормильца.

Накопительная формируется за счёт денежных средств, которые граждане передают НПФ с целью инвестирования в ценные бумаги, в следствии чего НПФ и гражданин делят прибыль между собой.

Добровольная - это дополнительная часть пенсии, которая формируется при добровольной инициативе граждан в Негосударственных Пенсионных Фондах.

Государственная пенсия представляет собой такую разновидность, которую получают бывшие военные или гражданские служащие.

Пенсионная система подверглась изменениям в 2019 году - была начата Пенсионная реформа 2019-2028 годы. Основным изменением явилось увеличение пенсионного возраста с 60 до 65 для мужчин, и с 55 до 60 для женщин [3].

Целью данной реформы было увеличение пенсий за счёт освободившихся денежных средств, которые должны были направляться гражданам

пенсионного возраста, но которые в связи с реформой станут пенсионерами позже.

Демографический кризис вызвал дефицит Пенсионного фонда России. Также ситуация ухудшилась после реформы 2016-2017 годов, когда отказались индексировать пенсии работающим пенсионерам. Из-за этого количество официально трудоустроенных пенсионеров снизилось с 14,2 млн до 8,7 млн.

Однако, как известно, население России восприняло данную реформу «в штыхы». Изначально эксперты утверждали, что со временем люди поймут пенсионную реформу, как они сказали «стерпится-слюбится», пройдёт время и успокоятся. Однако в 2019 году Центр независимой экспертизы «АКСИО» провёл исследование, согласно которому положительно отнеслись к пенсионной реформе только 5 %, затруднились с оценкой данного шага 12 % и 83 % отнеслись к данной реформе отрицательно [4].

Также в связи с низкой финансовой грамотностью населения есть тенденция недовольства людей к взносам во внебюджетные фонды. Многие люди причисляют данные взносы к налогам.

Как говорилось выше, основной причиной проведение реформы послужил дефицит Пенсионного фонда России. Президент РФ В. В. Путин данный момент обусловил тем что, если ничего не предпринимать, то через 7-10 лет фонд истощится и не сможет совсем выплачивать пенсии.

Для сравнения российской пенсионной системы с другими была взята пенсионная система США. В Америке она делится на накопительную - за счёт работников, за счёт работодателей и государственную.

То есть в США и России относительно одинаковые виды пенсий, за исключением того, что в России под государственной подразумеваются выплаты бывшим военнослужащим и госслужащим. В США государственная пенсия формируется за счёт обязательных взносов, как работодателей, так и самих работников. То есть работодатель, как и в России, уплачивает сам за работника процент, который составляет 7,65 %, однако и работник уплачивает

со своей зарплаты такой же процент, чего в РФ нет. В итоге взносы на государственную пенсию составляют 15,3 %.

Государственная пенсия в США в среднем составляет 1000-1200 долларов. Переводя в рубли, это составляет 70-80 тысяч рублей, хотя это только основная часть пенсии, без накопительной части. Для России такая сумма пенсии кажется невероятно большой.

Если сравнивать с прожиточным минимумом, который в США чуть меньше 1000 долларов, то и общая часть пенсии составляет этот прожиточный минимум.

Накопительная часть пенсии в Штатах, как и государственная, делится на две разновидности: за счёт работодателя и за счёт работника.

Работодатель сам определяет, какую сумму накопительной части он будет перечислять за работника, это могут быть и 5 %, и 50 %.

При выборе места работы американцы в первую очередь обращают внимание, где взносы работодателя выше. Поэтому самому работодателю будет выгодно ставить большой процент накопительной части пенсии.

Также если работодатели уплачивают высокие проценты за своих работников, то американские законы поощряют это и для таких организаций действуют налоговые льготы. Вот две причины, которые обеспечивают американцу высокий процент накопительной части пенсии.

Стоит также сравнить пенсионный возраст в Соединенных Штатах Америки и в России. Как известно, на сегодняшний день возраст выхода на пенсию в России для женщин составляет 60 лет, а для мужчин 65. В США существует так называемый стандартный возраст выхода на пенсию - это 67 лет и для женщин, и для мужчин. Однако и продолжительность жизни в США иная – для женщин 81 год, а для мужчин 76 лет [5].

Так как пенсионная система напрямую связана с демографической ситуацией, то существует такая проблема как неутешительные демографические тенденции, которые выражаются в снижении естественного прироста при одновременном увеличении среднего возраста. Данная проблема

выражается в том, что становится больше людей предпенсионного возраста, которым тяжело найти работу как раз таки из-за возраста.

Одной из главных проблем является низкая эффективность пенсионного обеспечения. Ставка взносов в России высокая по сравнению с развитыми странами, но сама сумма пенсии ниже, чем в этих же странах.

Таким образом, для улучшения пенсионной системы необходимо регулировать демографические вопросы в стране, повышать финансовую грамотность и проработать само пенсионное обеспечение.

Подводя итоги проведённого исследования, можно сказать, что в пенсионной системе России есть некоторые проблемы и недостатки. Для решения этих вопросов мало участия одного государства, необходимо вовлекать в решение данных проблем самих работников и работодателей.

Список литературы:

1. Виды пенсии в России // Пенсионный фонд Российской Федерации. URL: <https://pfr.gov.ru/branches/tomsk/news~2018/08/20/164744> (дата обращения: 27.10.2021).

2. До Кремля дошло: 83 % россиян ещё скажут своё слово о пенсионной реформе // Свободная Пресса. URL: <https://svpressa.ru/society/article/242856/> (дата обращения: 27.10.2021).

3. Как устроена пенсионная система в США // Banki Club. URL: <https://bankiclub.ru/raznye/kak-ustroena-pensionnaya-sistema-v-ssha/> (дата обращения: 27.10.2021).

4. Пенсионная реформа в России (2019-2028) // Wikipedia. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Пенсионная_реформа_в_России_\(2019-2028\)#:~:text=Пенсионная%20реформа%202019—2028%20годов%20—,60.5%20до%2065.5%20для%20мужчин](https://ru.wikipedia.org/wiki/Пенсионная_реформа_в_России_(2019-2028)#:~:text=Пенсионная%20реформа%202019—2028%20годов%20—,60.5%20до%2065.5%20для%20мужчин) (дата обращения: 27.10.2021).

5. Пенсионная система России // Выберу. URL: <https://www.vbr.ru/npf/help/что-такое-npf/pensionnaya-sistema-rossii/> (дата обращения: 27.10.2021).

Буланова Наталья Игоревна
студентка
Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Усманов Вильдан Маратович
студент
Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Научный руководитель: Колодяжная Анна Юрьевна
кандидат экономических наук, доцент
Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ» И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ «СГЦ ВИШНЕВСКИЙ»

Рентабельность - это экономический показатель, который позволяет понять насколько эффективно используются различные ресурсы, такие как: сырьё, материальные и нематериальные активы предприятия.

Она измеряется с помощью относительных показателей, которые характеризуют эффективность работы предприятия доходность различных направлений деятельности организации.

Основным показателем финансового положения предприятия является прибыль, которая должна быть направлена не только на получение прибыли, но и для обеспечения высокой рентабельности своего бизнеса. Чем выше рентабельность, тем более финансово-стабильным является предприятие.

Эффективное развитие предприятия можно оценить с помощью абсолютных и относительных показателей. Абсолютные показатели показывают динамику различных видов прибыли (прибыли от реализации, балансовой прибыли) за несколько лет. Для анализа абсолютных показателей используют метод сравнения [4, с. 38].

Показатели рентабельности предприятия характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они являются важными характеристиками формирования прибыли предприятия. Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

1. показатели рентабельности продукции;

2. показатели рентабельности капитала;

3. показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Показатели рентабельности рассчитываются как отношение полученной прибыли к различным видам затрат и являются безразмерными величинами. По результатам анализа рентабельности можно судить о целесообразности деятельности предприятия, формировать решения об участии в инвестиционных проектах [5, с. 45].

Для начала изучим состав и структуру доходов предприятия «СГЦ Вишнеvский».

Таблица 1

Состав и структура доходов «СГЦ Вишнеvский» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменений 2020 г. к 2018 г. (+/-)
	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	
Доходы	1 449 302	100	1 349 542	100	1 450 049	100	747
Выручка	1 018 928	70,3	992 040	73,5	1 121 815	77,4	102 887
Прибыль от продаж	147 784	10,2	87 901	6,5	126 989	8,7	-20 795
Прочие доходы	282 590	19,5	269 601	19,9	201 245	13,8	-81 345

Исходя из представленных данных, можно заметить, что прочие доходы и прибыль от продаж сократились с 2018 до 2020 года, в целом доходы имеют тенденцию к росту за счёт уверенного увеличения выручки.

Далее мы подробно изучили состав и структуру расходов, представленные в таблице 2.

**Состав и структура расходов «СГЦ Вишневский»
за 2018-2020 гг., тыс. руб.**

Наименование показателя	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменений 2020 г. к 2018 г. (+/-)
	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	
Расходы	1 154 335	-	1 172 104	-	1 223 062	-	68 727
Себестоимость - всего	871 144	75,47	904 139	77,14	994 826	81,34	123 682
Проценты к уплате	81 686	7,08	81 360	6,94	67 475	5,52	-14 211
Прочие расходы	200 534	17,37	181 020	15,44	158 166	12,93	-42 368
Налог на прибыль	971	0,08	2 769	0,24	1 286	0,11	315
Прочее	-	-	2 769	0,24	1 286	0,11	-

Несмотря на сокращение расходов по процентам к уплате и прочим расходам, в целом расходы увеличиваются за счёт повышения себестоимости.

Кроме того, если сравнить эти данные с увеличением доходов, то можно заметить, что увеличение расходов с 2018-2020 года превышает увеличение доходов за тот же период.

**Оценка показателей рентабельности продаж «СГЦ Вишневский»
за 2018-2020 гг.**

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение 2020 к 2018 (+/-)
Прибыль от продаж	147784	87901	126989	-20795
Прибыль (убыток) до налогообложения	148154	95122	102593	-45561
Чистая прибыль (убыток)	147183	92353	101307	-45876
Выручка	1018928	992040	1121815	102887
Рентабельность продаж	14,5	8,86	11,32	-3,18
Операционная рентабельность, %	14,54	9,59	9,15	-5,39
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	14,44	9,31	9,03	-5,41

На основе полученных данных из таблицы 3 можно заметить, что рентабельность продаж, операционная рентабельность, рентабельность продаж по чистой прибыли имеет тенденцию к снижению, это связано с сокращением прибыли за рассмотренный период.

Таблица 4

**Оценка показателей рентабельности продаж «СГЦ Вишневский»
за 2018-2020 гг.**

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение 2020 к 2018 (+/-)
Рентабельность активов, %	6,62	3,76	4,19	-2,43
Рентабельность основной деятельности, %	16,96	9,72	12,76	-4,20
Фондорентабельность, %	24,77	16,44	19,3	-5,47
Рентабельность собственного капитала	10,42	6,14	6,31	-4,11
Рентабельность затрат	16,96	9,72	12,76	-4,20
Чистая рентабельность	14,44	9,31	9,03	-5,41
Экономическая рентабельность, %	6,62	3,76	4,19	-2,43
Валовая рентабельность, %	14,5	8,86	11,32	-3,18

На основе полученных данных, можно заметить, что рентабельность активов снизилась на 2,43 %, рентабельность основной деятельности снизилась на 4,2 %, фондорентабельность снизилась на 5,47 %, рентабельность собственного капитала снизилась на 4,11 %, рентабельность затрат на 4,2 %, чистая рентабельность снизилась на 5,41 %, экономическая рентабельность снизилась на 2,43 % и валовая рентабельность снизилась на 3,18 %. В целом все показатели рентабельности за рассмотренный период 2018-2020 гг. снизились за счёт снижения выручки предприятия.

Анализ прибыли на предприятии «СГЦ Вишневский» не имеет чёткой динамики. Показатели прибыли организации варьируются с 2018 до 2020 года, как в положительном, так и в отрицательном выражении. Показатели значительно снизились в 2019 году, но к 2020 году они немного увеличиваются. За анализируемый период они уменьшаются. Всё это позволяет сделать вывод, что, несмотря на незначительное увеличение показателей, финансовая устойчивость данного предприятия крайне нестабильна.

Список литературы:

1. Королёва, Е. Ю. Инновации - залог развития экономики России: Сборник статей Международной научно-практической конференции, 2017. – С. 149-151.
2. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчётности: Учеб.пособие /Т. А. Пожидаева. – М.:Кнорус, 2014. – 320 с.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 288 с.
4. Селезнёва, Н. Н., Ионова, А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 639 с.
5. Семёнов, В. И. Сравнение методов оценки денежных потоков по балансу / В. И. Семёнов // Справочник экономиста, 2015. – № 5. – С. 36-49.

Буряк Анна Эдуардовна

студентка

*Краснодарского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова
г. Краснодар*

Научный руководитель: Землякова Алина Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

*Краснодарского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар*

ФИРМЫ-ОДНОДНЕВКИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АГЕНТ

Основная цель экономической науки заключается, прежде всего, в наблюдении и изучении поведения определенных экономических субъектов. Следствием подобного наблюдения является письменная выработка конкретных советов о том, как лучше действовать в сложившейся экономической ситуации, то есть тогда, когда экономический субъект ставит перед собой определенную цель и пытается ее достичь в условиях ограниченности ресурсов. Иными словами, главная задача экономической науки представляет собой изучение отношений, которые, как правило, возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг.

В свою очередь, субъекты экономики всегда находятся перед выбором, какую экономическую деятельность вести: законную или незаконную. Незаконная экономическая деятельность привлекательна в основном тем, что

она наиболее выгодна, однако постоянный риск и нарушение основных принципов ведения открытой экономической деятельности в конечном итоге на долгосрочную перспективу не гарантируют положительного результата.

Каждый из экономических агентов в процессе своего существования ставит перед собой определённые цели, которые пытается достичь в условиях ограниченности ресурсов.

Если рассматривать фирму (предприятие) как экономический агент, то следует упомянуть, что главной целью фирмы является получение максимальной прибыли при минимальных затратах на производство или оказание услуг. Минимизация затрат играет ключевую роль в рыночной конкуренции, поэтому главной задачей любого предприятия является именно она. Однако не все фирмы для того, чтобы не только укрепить свои позиции на рынке, но и выжить в условиях изменяющейся экономики, готовы минимизировать расходы честным и законным путём, поэтому и существует такое понятие как теневая экономика, наличие которой характерно для всех стран мира.

Для начала рассмотрим такое понятие как теневая экономика. Это некоторая часть неофициально действующей экономики, которая показывает совокупность производственных отношений, и действия которой не подлежат фиксации в официальной финансовой, то есть бухгалтерской, отчётности. Она вступает в противоречие с установленными законами и постановлениями, поскольку в большинстве случаев не только нарушает официальные правила ведения экономической деятельности, но и самое главное для государства, – не платит налоги [1].

Теневая экономика включает в себя некоторые аспекты, отражающие нарушение государственных законов:

1. отсутствие государственной регистрации о ведении экономической деятельности;
2. отсутствие трудовых договоров о найме работников;

3. отсутствие фиксирования происходящих экономических операций в фирме в финансовой (бухгалтерской) отчётности и в определённых договорах;

4. сокрытие прибыли с целью умышленной неуплаты налогов.

В нашей стране теневая экономика существовала даже в советский период, однако сейчас её масштабы стремительно возрастают.

Можно заметить что, действие системы налогообложения является одним из важнейших обстоятельств убытков предприятий, осуществляющих свою деятельность законным путём, поскольку подобные фирмы несут большие потери и в конечном итоге проигрывают предприятиям теневой экономики.

Налоги являются важным элементом в структуре расходов любого коммерческого предприятия, однако любая деятельность по минимизации уплаты налогов считается незаконной. Здесь уже речь и пойдёт о так называемых фирмах-однодневках, поскольку именно данный термин чаще всего используется контролирующими органами при проведении налоговых проверок [3].

Фирмы-однодневки имеют такое название по той причине, что их, как правило, используют в течение определённого сравнительно короткого срока, а затем закрывают или бросают. То есть фирма-однодневка представляет собой организацию, которая не платит налоги, при этом предоставляет возможность получения вычетов своим клиентам. Иными словами, фирмы-однодневки используются для применения нелегальных схем минимизации расходов, прежде всего налоговых.

В налоговых органах чётко отслеживается деятельность подозрительных предприятий, способных оказаться фирмами-однодневками. Существует также определённый перечень признаков подобных фирм, по которым их можно вычислить:

1. Массовый адрес регистрации, то есть по данному адресу зарегистрировано более 10 налогоплательщиков;

2. фирма зарегистрирована в форме общества с ограниченной ответственностью;

3. фирма по тем или иным причинам не находится по своему юридическому адресу;

4. фирма имеет определённое наименование, которое представляет собой распространённое слово без особой привязки к сфере деятельности и месту нахождения организации;

5. фирма не имеет в собственности основные средства производства или складские помещения;

6. фирма имеет счета в одном банке со своими контрагентами;

7. должностные лица фирмы не имеют прямого отношения к деятельности самой фирмы и др. [3].

При оценке налоговых рисков, которые могут быть связаны с характером взаимоотношений с контрагентами, необходимо исследовать следующие признаки:

1. Отсутствие личных контактов и данных руководства, то есть должностных лиц компании-поставщика и руководства компании-покупателя при обсуждении условий поставок, а также при подписании договоров;

2. отсутствие документального письменного или электронного подтверждения полномочий руководителя компании-контрагента, а также копий документов, удостоверяющих его личность;

3. отсутствие документального подтверждения полномочий представителя контрагента, а также копий документа, удостоверяющего его личность;

4. отсутствие информации о фактическом и юридическом местонахождении контрагента, а также о местонахождении складских, производственных и торговых помещений и др.

Наличие хотя бы нескольких подобных признаков свидетельствует о высокой степени риска связей с подобным контрагентом. Кроме того, перечисленные признаки говорят и о взаимодействии предприятия с налоговыми органами как фирмы-однодневки, то есть фирма находится под наблюдением контролирующих налоговых органов [2].

Суть работы подобной фирмы-однодневки заключается в искусственном включении её в цепь хозяйственных связей. При этом противоправная цель достигается в результате согласованных противоправных действий определённого экономического субъекта и подконтрольной ему "фирмы-однодневки", которая является формально обособленной от налогоплательщика, что часто, как показывает практика, фактически не соответствует действительности [3].

Чаще всего фирмы-однодневки создаются для одной крупной сделки, отсюда и название «фирма-однодневка», поскольку подобные компании на один раз довольно распространены во внешнеэкономической деятельности.

Получив доход и обналичив его, создатели такого рода предприятия бросают его до наступления срока уплаты налогов. После обналичивания денежных средств найти следы деятельности подобной компании бывает достаточно трудно, поскольку как учредитель, так и директор являются фиктивными. Однако существуют и регулярно использующиеся фирмы-однодневки: после того, как их срок жизни подходит к концу, они заменяются новыми. Документы подобных фирм применяются для подтверждения расходов и вычетов по НДС [2].

Таким образом, можно сделать следующий вывод: фирмы-однодневки представляют собой организации, которые создаются для дальнейшего включения в экономическую цепь с целью проведения незаконных операций и неуплаты налогов. Подобные предприятия существуют довольно короткий промежуток времени, осуществляют необходимые действия, после чего закрываются еще до наступления периода уплаты налогов.

В экономической теории существует множество общеизвестных способов минимизации расходов предприятия, однако налоговые обязательства не являются статьёй, подходящей для экономии, поскольку рано или поздно налоговые преступления, малые или крупные, вскрываются органами налогового контроля, и в этом случае уйти от предписанной ответственности уже не получится.

Список литературы:

1. Экономическая теория. Шпаргалка. 4. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА (Динара Ануаровна Тактомысова). Date Views 01.11.2021 kartaslov.ru/книги/Динара_Ануаровна_Тактомысова_Экономическая_теория_Шпаргалка/4#content.

2. Обналичивание денег через индивидуального предпринимателя: схемы обналичивания денег, какая ответственность за незаконный вывод денег - Дело Модульбанка. Date Views 01.11.2021 delo.modulbank.ru/all/ip-obnalichivanie.

3. Фирма-однодневка, как работает и как контролируют. Date Views 01.11.2021 www.audit-it.ru/terms/taxation/firma_odnodnevka.html.

Валеева Елизавета Дмитриевна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

Научный руководитель: Коршикова Светлана Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

КОНТРОЛЬ И РЕВИЗИЯ БЮДЖЕТНЫХ И ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Финансовый контроль проводится с целью выполнения положений нормативных документов, которые непосредственно регулируют бюджетные отношения. Выделяют внешний и внутренний контроль.

Внешний контроль заключается в осуществлении различного рода проверок, мониторинга, ревизий, анализа, обследований, аналитических и экспертных мероприятий. Аудит - это процесс, с помощью которого компетентные независимые лица собирают и оценивают доказательства, чтобы сформировать мнение и сообщить его заинтересованному лицу через его аудиторский отчёт [1, с. 34].

Внутренний финансовый контроль включает в себя контроль бюджетных правоотношений, контроль за соблюдением требований бухгалтерского учёта, контроль за грамотным составлением финансовой отчётности организации, контроль за соблюдением правовых актов и нормативов, контроль за

выполнением условий контрактов и договоров, контроль в области закупок, контроль за достоверностью отчётов и т.д. [2, с. 363].

Счётная палата признана высшим органом внешнего государственного аудита. Она осуществляет контроль над использованием бюджетных финансовых средств. Проводит оценку эффективности использования финансовых ресурсов, соблюдение законодательных норм [3, с. 100].

Бюджетный контроль является одним из видов финансового контроля. Он проводится с целью эффективной реализации бюджетно-налоговой политики государства, в проверке целесообразности использования денежных ресурсов. Также важнейшей его частью считается соблюдение законности на всех стадиях бюджетного процесса, в частности при образовании и расходовании фонда денежных средств. Исходя из этого, можно сформулировать определение бюджетного контроля. Бюджетный контроль - это контроль, осуществляемый органами государства, муниципальными образованиями и уполномоченными ими органами, с использованием различных методов и форм, для обеспечения законности и правопорядка в бюджетной сфере [3, с. 102].

Представим основные методы государственного финансового контроля (Рисунок 1).



Рисунок 1 Основные методы государственного финансового контроля

Ревизия характеризует целый комплекс контрольных мероприятий по фактической и документальной проверке законности совершённых операций. Проверка проводится за отчётный период времени по данным бухгалтерского учёта и финансовой отчётности организации.

Ю. И. Новиков и Д. С. Ивлева отмечают, что ревизия представляет собой «единовременную или повторяющуюся из периода в период проверку имущественного и финансового положения организации» [4, с. 91].

Можно выделить основную цель ревизии. Это определение соответствия деятельности организации законам, эффективность и рентабельность средств, фондов и материальных ценностей.

Задачи ревизии:

1. Провести проверку правильности ведения бухгалтерского и налогового учёта в организации, а также составления финансовой отчётности за отчётный период.

2. Установить соответствие ведения отчётности действующему законодательству, поддержание финансовой дисциплины.

3. Проверить эффективность использования ресурсов организации, дать гарантию их сохранности.

4. Убедиться в соблюдении целей использования средств федерального бюджета, а также различного рода трансфертов.

5. Выявить нарушения и пресечь их.

Теперь перечислим экономические субъекты, которые подвергаются ревизионной проверке. Это могут быть:

— организации всех форм собственности, которые финансируются из бюджетных средств, либо же организации, получающие государственную помощь. Она может быть представлена в виде субсидий, дотаций, ссуд, трансфертов, субвенций;

— акционерные и производственно-коммерческие предприятия и организации с государственным участием;

— государственные и территориальные органы власти и управления и их структурные подразделения;

— внебюджетные социальные фонды;

— общественные неправительственные организации [5, с. 5].

От других форм контроля ревизия отличается несколькими признаками. Во-первых, это порядок назначения, то есть проведение ревизии назначается уполномоченным государственным органом. Во-вторых, осуществляется она исключительно контрольно-ревизионными органами. В-третьих, по заключению проведения ревизии обязательно составляется акт ревизии, который имеет юридическую силу.

Рассмотрим виды ревизий (рисунок 2).



Рисунок 2 Классификация видов ревизий

Задачами ревизионной комиссии выступают:

— проверка финансово-хозяйственной деятельности;

— контроль эффективности использования денежных средств;

— составление рекомендаций по оптимизации работы организации;

— выводы по составлению финансового плана доходов и расходов.

Можно выделить следующие этапы проведения ревизии (Рисунок 3):

1. Подготовительный;

2. Сам процесс проведения ревизии;

3. Написание акта ревизии;

4. Приведение в действие результатов ревизионной проверки в деятельность организации;

5. Контроль за соблюдением предписаний и путей решения выявленных проблем [6, с. 336].



Рисунок 3 Этапы проведения ревизионного процесса

На этапе подготовки к ревизии происходит ознакомление с данными отчётности организации. При этом просматриваются данные с предыдущих проведённых проверок. Выявляется, были ли соблюдены предыдущие поставленные предписания и рекомендации.

После анализа всей информации выявляются цели и задачи предстоящей проверки, составляется программа и план мероприятий.

Второй этап осуществляется с применением различных методов проверки. Это проверка первичной документации, учётных регистров, анализ финансовой деятельности экономического субъекта, встречная проверка.

При инвентаризации нематериальных активов должна быть проконтролирована правильность и своевременность их отражения в балансе, а также проверено, относятся ли они к нематериальным [7, с. 9].

При этом проводится контроль за соблюдением принципов бухгалтерского учёта; контроль фактического наличия материальных ценностей, имущества и денежных средств; контроль за правильным составлением финансовой отчётности организации; анализ системы внутреннего контроля организации.

При осуществлении ревизии итогом является составление акта ревизии. Он состоит из трёх основных частей: вводной, описательной и заключительной. Первая часть носит ознакомительный характер. Туда заносятся тема и причина проведения ревизии, дата и место составления, сроки проведения, сведения об участниках ревизионной проверки, информация об экономическом субъекте.

Описательная часть представляет собой полную характеристику всех проводимых процедур в ходе ревизионной проверки.

В заключительной части делаются выводы и даются рекомендации для повышения эффективности деятельности организации. Предоставляются подтверждающие документы, подписанные руководителем организации.

В завершение ревизии проводится реализация материалов составленного акта. В первую очередь устраняются все выявленные нарушения.

Для устранения нарушений, выявленных в процессе проведения ревизии, используются различные методы контроля:

— письменный отчёт о проведении назначенных процедур;

— вызов уполномоченного лица для отчёта о проведении рекомендованных мероприятий;

— выездная проверка в организацию;

— проверка при следующей ревизии.

Таким образом, можно сделать вывод, что ревизия, представляя собой важный метод бюджетного контроля, обеспечивает контроль за законностью операций и достоверностью данных отчётности организации. Ревизионные проверки выявляют как положительные, так и отрицательные моменты в деятельности бюджетных и внебюджетных организаций, их соответствие законодательству. Ревизия и контроль помогают найти пути оптимизации для эффективной деятельности организации, которые прописываются в акте ревизии.

Список литературы:

1. Харитонова, К. В. Теоретические аспекты аудита // Современные инновации. – 2020 - № 3 (37) - с. 33-38.

URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44502733> (дата обращения 09.11.2021)..

2. Шардан, С. К., Абдуев, М. Х. Инструментарий государственного финансового контроля // Вестник Академии знаний. - 2020. - № 3 (38). - С. 360-364. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/instrumentariy-gosudarstvennogo-finansovogo-kontrolya> (дата обращения: 09.11.2021).

3. Колиев, Л. В. Счётная палата Российской Федерации как орган государственного финансового контроля (аудита). История создания, результаты деятельности // Отечественная юриспруденция. - 2018. - № 3 (28). – С. 96-101. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=34904931> (дата обращения: 09.11.2021).

4. Харченко, В. А. Теоретические основы бюджетного контроля // Экономика строительства и природопользования. - 2017. - № 2 (63). – С. 87-94. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32331898> (дата обращения: 09.11.2021).

5. Новиков, Ю. И., Ивлева, Д. С. Ревизия как основной метод финансового контроля // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. - 2018. – № 4 (15). – С. 1-6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/reviziya-kak-osnovnoy-metod-finansovogo-kontrolya> (дата обращения: 09.11.2021).

6. Маслова, Т. С. Контроль и ревизия в бюджетных учреждениях: учебное пособие / Т. С. Маслова. — 2-е изд., перераб. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. — 336 с. - ISBN 978-5-9776-0446-8. - Текст: электронный. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1841671> (дата обращения: 09.11.2021).

7. Коршикова, С. Н., Цыгулева, М. И., Валиуллина, Э. И. Особенности аудиторской проверки нематериальных активов ООО «Росгосстрах» // Евразийский Союз Учёных (ЕСУ) – 2015. - № 4 (13) – С. 7-10.

Вилисова Елена Николаевна

студентка

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

Научный руководитель: Коретко Елена Эдуардовна
преподаватель

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ

В постоянно изменяющейся внутренней и внешней предпринимательской среде в условиях рыночной экономики способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять платёжеспособность и финансовую устойчивость свидетельствует о его стабильном финансовом положении и реальной перспективе дальнейшего функционирования.

Объектом исследования является ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЁТА - СЕРВИС». Основным видом деятельности компании является разработка компьютерного программного обеспечения. Источники информации (Бухгалтерский баланс и Отчёт о финансовых) представлены в приложениях 1, 2.

Одним из критериев финансового состояния организации является её платёжеспособность, т. е. способность субъекта экономической деятельности полностью и в срок погашать свою кредиторскую задолженность [23]. Анализ платёжеспособности по показателям ликвидности представлен в таблице 1.

Таблица 1

Коэффициенты ликвидности, %

Показатели	Норматив	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	20-80	29,32	8,54	36,03
Коэффициент текущей ликвидности	80-100	308,19	377,53	478,66
Коэффициент покрытия	более 200	310,56	383,99	486,31

Коэффициент абсолютной ликвидности показал, что за счёт наиболее ликвидных активов краткосрочные долги могут быть погашены: в 2017 г. на 29,32 %; в 2018 г. на 8,54 %; в 2019 г. на 36,03 % при нормативе 20-80 %.

Коэффициент текущей ликвидности показал, что за счёт наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов краткосрочные долги могут быть погашены: в 2017 г. на 308,19 %; в 2018 г. на 377,53 %; в 2019 г. на 478,66 % при нормативе 80-100 %.

Коэффициент покрытия показал, что за счёт всех оборотных активов краткосрочные долги могут быть погашены: в 2017 г. на 310,56 %; в 2018 г. на 383,99 %; в 2019 г. на 486,31 % при нормативе 200 % и выше.

На рисунке 1 представлены коэффициенты ликвидности за 2017–2019 гг.



Рисунок 1 Коэффициенты ликвидности 2017-2019 гг., %

Поскольку в общей стоимости имущества дебиторская задолженность превышает 90 %, а взыскать её до погашения долгов весьма проблематично, то и платёжеспособность предприятия ставится под сомнение.

Финансовая устойчивость отражает возможность предприятия свободно маневрировать финансовыми ресурсами для обеспечения бесперебойного производства и реализации продукции [22]. Анализ финансовой устойчивости в ООО «АУ-Сервис» представлен в таблицах 2 и 3.

Трёхкомпонентный показатель финансовой устойчивости

Показатели, тыс.руб.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1. Собственные источники	4344	5714	6969
2. Внеоборотные активы	0	0	0
3. Собственные источники оборотных средств или собственные оборотные средства	4344	5714	6969
4. Долгосрочные источники оборотных средств	0	0	0
5. Собственные и долгосрочные источники оборотных сред.	4344	5714	6969
6. Краткосрочные кредиты и займы	106	142	0
7. Общая сумма основных источников оборотных средств	4450	5856	6969
8. Запасы	49	130	138
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных источников оборотных средств для покрытия запасов	4295	5584	6831
10. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников оборотных средств для покрытия запасов	4295	5584	6831
11. Излишек или недостаток общей суммы основных источников для покрытия запасов	4401	5726	6831
12. Трёхкомпонентный показатель финансовой устойчивости	111	111	111
13. Тип текущей финансовой ситуации	Абсолютная финансовая устойчивость		

Анализ показал, что текущая финансовая ситуация характеризуется абсолютной финансовой устойчивостью: запасов у предприятия так мало, что на их приобретение предприятию достаточно собственных источников.

Далее в таблице 3 проведён анализ коэффициентов долгосрочной финансовой устойчивости.

Таблица 3

Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатели	Норматив	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент автономии, %	50 и выше	68	74	79
Коэффициент финансовой зависимости, %	50 и ниже	32	26	21
Коэффициент соотношения собственных и заемных источников, руб.	1 и выше	2,13	2,85	3,76

Анализ показал следующее. Доля собственных источников в совокупном капитале составляет: в 2017 г. – 68 %; в 2018 г. – 74 %; в 2019 г. – 79 %.

Доля заёмного капитала составляет: в 2017 г. – 32 %, в 2018 г. – 26 %; в 2019 г. – 21 %. Собственные источники превышают заёмные: в 2017 г. - в 2,13

раза; в 2018 г. - в 2,85 раза; в 2019 г. - в 3,16 раза. Таким образом, отмечается укрепление финансовой устойчивости предприятия и снижение его финансовой зависимости.

Одним из методов оценки эффективности функционирования современной компании на рынке, является оценка показателей её деловой активности. Деловая активность - это способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке, это результативность работы предприятия относительно величины расхода ресурсов в процессе операционного цикла. Для анализа деловой активности рассчитываются показатели оборачиваемости оборотных средств, дебиторской и кредиторской задолженностей полностью [23].

Анализ оборачиваемости оборотных средств предприятия представлен в таблице 4.

Таблица 4

Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2018 г.	2019 г.	Изменения
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты	1,2	2,3	+1,1
Время 1-ого оборота оборотных средств, дни	300	157	-143
Коэффициент закрепления, руб.	0,83	0,43	-0,40
Эффективность использования оборотных средств, тыс. руб.	X	-3629	X

Оборачиваемость оборотных средств ускорилась на 143 дня, затраты оборотных активов на получение каждого рубля выручки сократились на 40 коп. Это привело к высвобождению из хозяйственного оборота суммы более 3,6 млн руб. в связи с эффективным использованием оборотных средств.

Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности представлен в таблице 5.

Анализ оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности

Показатели	2018 г.	2019 г.	Изменения
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	29,3	22,1	-7,2
Время 1-ого оборота дебиторской задолженности, дни	13	17	+4
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	66,8	108,2	+41,4
Время 1-ого оборота кредиторской задолженности, дни	6	4	-2

В 2019 году оборачиваемость дебиторской задолженности замедлилась на 4 дня, а кредиторская задолженность ускорила на 2 дня.

На рисунке 2 представлена динамика показателей оборачиваемости оборотных средств 2018 по 2019 год.

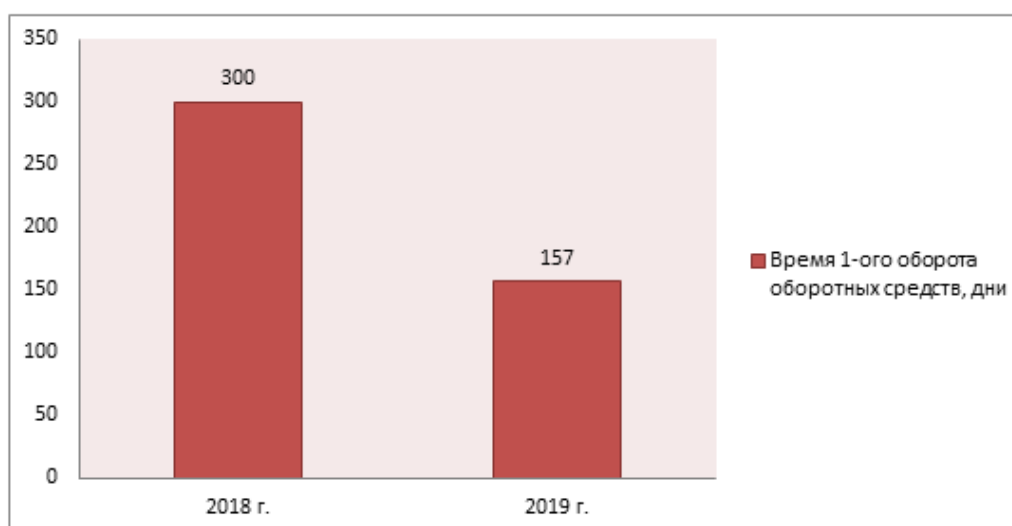


Рисунок 2 Динамика показателей оборачиваемости оборотных средств

На рисунке 3 представлена динамика показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности с 2018 по 2019 год.

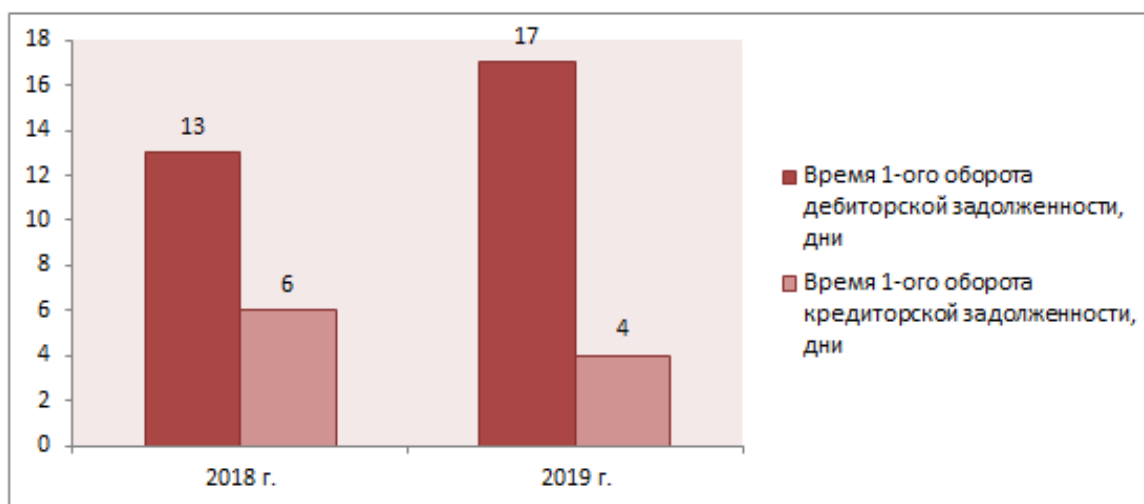


Рисунок 3 Динамика показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности с 2018 по 2019 год, дни

На предприятии имеет место проблема с взысканием задолженности с дебиторов. Дебиторская задолженность – это неотъемлемая часть практически любого бизнеса в настоящее время. Наличие дебиторской задолженности — это абсолютно нормальное явление. Более того, если совсем отказаться от работы с применением кредитования, бизнес может перестать развиваться, ведь таким образом отсекается существенная часть клиентской базы [15].

Приёмы, которые помогут предприятию избежать ненужных проблем с возвратом долгов:

1. Многие бизнес-консультанты предлагают, по их мнению, простой и эффективный способ избежать проблем с дебиторской задолженностью - работать строго по предоплате. Но не все контрагенты могут согласиться на предоплату, даже в тех случаях, когда взамен им предлагают более выгодные условия сделки, скидку или прочие «бонусы». Такой подход чреват потерей значительной части клиентов, простоями на работе, снижением репутации у контрагентов

2. Необходимо проверять каждого контрагента на предмет его платёжеспособности с целью оценки финансовых рисков, возникающих при работе с ним.

3. Каждый этап взаимодействия с контрагентом должен быть оформлен документально. Ни в коем случае нельзя пренебрегать юридической стороной

сотрудничества. Необходимо не только досконально продумать сроки погашения платежей, но и юридически оформить санкции, которые ожидают контрагента в случае нарушения условий сотрудничества.

Не лишним будет прописать в договоре конкретные суммы неустоек, которые он обязуется выплатить в случае просрочки платежей.

4. Не стоит медлить с продажей долгов контрагента, если надежд на возврат долгов практически не осталось. Безусловно, далеко не все контрагенты отказываются платить по счетам из-за злого умысла или расчёта. Никто не застрахован от кризиса или банкротства, в том числе и давно существующие и солидные компании. Вот только предприятие от этого может пострадать не меньше, а значит, нужно заранее продумать способы снижения подобных рисков. Если контрагент начинает банкротство или столкнулся с финансовыми трудностями, которые, по всей видимости, могут стать для него непреодолимыми, то следует поторопиться с заключением договора цессии, согласно которому права на задолженность переходят другому юридическому лицу.

5. Предприятию следует считать деньги и анализировать экономическую ситуацию. Речь в данном случае идёт о необходимости грамотно продумывать размер товарного кредита для контрагентов. Так, в условиях кризиса финансово-экономическая ситуация предприятий неустойчива, а число банкротств постоянно увеличивается, то необходимо задуматься о снижении числа товаров и услуг, продаваемых в кредит.

6. Должна быть детально продумана и работа с дебиторской задолженностью и в рамках самой компании. В современных условиях вполне разумно нанять в штат сотрудников, на которых будет возложена ответственность непосредственно за работу с дебиторской задолженностью.

Следование данным простым рекомендациям повышает эффективность работы с дебиторской задолженностью.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021); часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 09.03.2021); часть третья от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 18.03.2019); часть четвертая от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 30.04.2021) // СПС «Консультант плюс».
2. Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации, утв. приказом Министерства финансов РФ от 29 июля 1998 г. № 34-н.
3. ПБУ 4/99: Бухгалтерская отчётность организации. Положение по бухгалтерскому учёту. Утв. приказом Министерства финансов РФ № 43-н от 6 июля 1999.
4. Приказ Минфина РФ № 66-н «О формах бухгалтерской отчётности организации» от 22 июля 2010 г.
5. Приказ ФНС РФ № ММВ-7-6/881@ «Об утверждении формата представления бухгалтерской отчётности субъектов малого предпринимательства в электронной форме» от 16.11.2012.
6. Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту "Доходы организации" ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1791) от 06.05.1999 № 32-н (ред. от 27.11.2020).
7. Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту "Расходы организации" ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) от 06.05.1999 № 33-н (ред. от 06.04.2015).
8. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019; с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) // СПС «Консультант плюс».
9. Федеральный закон «О консолидированной доля финансовой отчетности» от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ.
10. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ.
11. Указ Президента РФ № 1485 «Об организационных мерах по развитию малого и среднего бизнеса в Российской Федерации» от 30.11.1992.
12. Мирошниченко, Т. А. Бухгалтерский финансовый учёт и отчётность (продвинутый уровень): учебник // Т. А. Мирошниченко, И. М. Бортникова, О. А. Зубарева. – п. Персиановский: изд-во ДонГАУ, 2017.
13. Виноходова, Г. А. Развитие малого и среднего предпринимательства России в контексте с мировым опытом / Г. А. Виноходова, Е. А. Кравченко // Вестник Донского государственного аграрного университета, 2017.
14. Агеева, О. А. Бухгалтерский учёт и анализ: учебник / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М. : Юрайт, 2020.
15. Бычкова, С. М. Бухгалтерский финансовый учёт / С. М. Бычкова. - М.: Эксмо, 2018.
16. Горшков, И. Е. Бухгалтерская отчётность как инструмент анализа финансового положения предприятия / И. Е. Горшков // Молодой учёный, 2018.

17. Оноприенко, Ю. Г. Учёт и анализ финансовых результатов на предприятие / Ю. Г. Оноприенко, Э. Д. Натенадзе. – Волгоград : ВолгГТУ, 2017.

18. Чернова, В. Э. Анализ финансового состояния предприятия / В. Э. Чернова, Т. В. Шмулевич – СПб. : СПбГТУРП, 2017.

19. Юркова, Т. И. Экономика предприятия: учебное пособие / Т. И. Юркова. - М. : ГАЦМИЗ, 2016.

20. Официальный сайт Общества с Ограниченной Ответственностью «АУ-сервис» [Электронный ресурс]. URL: <http://atperm.ru/> (дата обращения 10.05.2021).

21. Зобова, Е. П. Бухгалтерская отчётность для малых предприятий: особенности и представления. [Электронный ресурс]. URL: <http://alt-x-narod.ru/3usn/0313bu.htm> (дата обращения 10.05.2021).

22. Анализ финансовой устойчивости. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/solvency/> (дата обращения 10.05.2021).

23. Методика анализа бухгалтерского баланса предприятия. [Электронный ресурс]. URL: https://nalognalog.ru/buhgalterskaya_otchetnost/godovaya_buhgalterskaya_otchetnost/buhgalterskij_balans_aktiv_i_passiv_razdely_vidy/ (дата обращения 10.05.2021).

Витомская Марина Александровна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Вохмина Валерия Александровна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Научный руководитель: Попов Александр Александрович

кандидат военных наук, профессор

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

ДИСТАНЦИОННЫЕ БАНКИ КАК ПРОДУКТ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В России запущена программа «Цифровая экономика РФ». Осуществление этой программы позволит повысить производительность труда в России к 2024 году на 30 %, при этом новые сектора российской экономики будут создавать более 10 % российского ВВП.

Актуальность появления виртуальных банков и систем дистанционного банковского обслуживания обусловлено, прежде всего динамичным развитием рыночной экономики и увеличением конкуренции на рынке банковских услуг.

В связи с этим первоочередной задачей банка является увеличения эффективности работы путём снижения издержек и увеличение числа обслуживаемых клиентов с минимальными временными затратами [4].

Улучшить работу сферы банковских услуг позволило именно быстрое развитие информационных технологий. Сеть Интернет стала использоваться не только как средство для размещения общих данных о банках и их продуктах, но и как сеть, через которую банковским клиентам стало доступно множество информационных запросов и операций.

Всё активнее начинает пользоваться спросом технология NFC (бесконтактная передача данных) и закрытые платёжные системы, такие как ApplePay, SamsungPay, AndroidPay, чем обусловлено снижение потребности в использовании пластиковой карты. Пользователь установит на свой телефон платёжное приложение банка, клиентом которого он является. Процесс оплаты станет настолько упрощён, что клиент просто нажмет пальцем на телефон, пройдет аутентификацию по отпечатку пальца или пин-коду и получит уведомление о совершении платежа [1, с. 95].

В данный момент в России существует несколько банковских организаций, работающих без филиалов, обслуживая клиентов при помощи мобильных приложений и веб-приложений. Наиболее известными являются банковские продукты компании АО «Тинькофф Банк», QIWI «Рокетбанк», банка ФК «Открытие», проект «TouchBank» от OTP Group.

На сегодняшний день лидирующие позиции на рынке дистанционного банковского обслуживания занимает «Тинькофф Банк». Рыночная доля банка по объёму кредитного портфеля достигла рекордных 13 % по итогам полугодия 2020 г., Тинькофф нарастил портфель на 20,3 млрд рублей до 194,5 млрд рублей. В данный момент клиентская база этого банка насчитывает более 4,5 миллионов человек. Среди его клиентов наибольшей активностью отличаются пользователи мобильных устройств в возрасте от 20 до 40 лет. При этом рост осуществляется как за счёт привлечения молодой аудитории, так и за счёт

обслуживания регионов, в которых наблюдается недостаточное присутствие других банковских организаций [5].

По версии агентства MarkswwebbRank&Report, «Тинькофф Банк» на 2020 год является лучшим мобильным банком как для пользователей Android, так и для пользователей iPhone. Ко всему прочему именно в «Тинькофф Банк» отношение прибыли к среднему объёму активов считается наиболее эффективным [6].

Банк вводит различные системы автоматизации для совершенствования бизнес-процессов: голосовую идентификацию для защиты от мошенничества и ускорения работы call-центра, а также технологии обработки данных из социальных сетей, для прогнозирования рисков с возвратом задолженности.

Важно отметить, что на российском рынке виртуальных банковских услуг отсутствует монополия и ещё одним крупным игроком является «Рокетбанк», которая не является банком, но свои услуги продвигает как банковские. Её сервисом можно воспользоваться в мобильном приложении. Как отмечается руководством «Рокетбанк», в своей деятельности оно опирается на юридическую поддержку КБ «Интеркоммерц». В свою очередь, КБ «Интеркоммерц» – участник государственной системы страхования вкладов с рейтингом Национального Рейтингового Агентства на очень высоком уровне: «А+» [6].

Общее число людей, пользующихся дистанционным доступом, растёт с каждым годом и по данным Центробанка Российской Федерации в 2020 году составляет 238 966,1 тыс. человек (Таблица 1, рисунок 1).

Из данных таблицы 1 мы видим положительную динамику прироста клиентской базы дистанционных банков в России. За последние пять лет прирост составил 73 223 тысяч человек.

Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях (тыс. ед.) [4]

Общее количество счетов	2016	2017	2018	2019	2020
		147801,6	174623,8	194961,9	219413,5
юридическим лицам, не являющимся кредитными организациями, всего	3875,3	4249,9	4890,2	5526,4	5971,2
из них с доступом через сеть Интернет	3567,6	4080,9	4765,0	5432,2	5875,1
физическим лицам, всего	143926,3	170373,9	190071,7	213887,2	232994,9
из них с доступом через сеть Интернет	122341,9	145990,6	170010,0	199412,7	217060,9
с доступом посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи	104951,5	129840,9	149082,7	163616,1	178174,5

В отличие от традиционных банков, «Рокетбанк» не выдает кредитные карты. На данный момент клиент имеет возможность подать заявку на получение дебетовой карты платёжной системы VISA. Процесс рассмотрения заявки и оформление карты занимает 5-7 рабочих дней. Доставку карты банк берёт на себя. Клиенту лишь необходимо ожидать представителя банка, по адресу, указанному в заявке, с паспортом гражданина Российской Федерации или с документом, подтверждающим временную регистрацию на территории Российской Федерации.



Рисунок 1 Динамика счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях юридическими лицами (тыс. ед.) [4]

Это обусловлено следующими преимуществами виртуального банка перед банком традиционной организационной формы: доступность на всей территории страны с доступом в Интернет (консультация в любое время); практичность, удобство в использовании услуг, возможность отслеживать движение собственных денежных средств на счетах; экономия времени как для клиентов, так и для работников банка; оперативность. Расчёты происходят в очень короткие промежутки времени, а иногда моментально. Оптимизирует затраты на: управление кадрами, подбор высококвалифицированных специалистов, аренду помещений и т. п.; обеспечивает мобильность (терминалы можно перемещать, можно использовать для определения оптимальных мест размещения точек продаж); формирует имидж банка и услуги не характерные для традиционных банков (кэш-бэк, беспроцентное обналичивание и др.) [2, с. 57].

В свою очередь, к основным недостаткам такой системы банковского обслуживания можно отнести:

- высокие риски хакерских и мошеннических действий на систему ДБО;
- недостаточную грамотность населения в области использования современных информационных технологий, что значительно затрудняет их использование;
- отсутствие живого общения с банковским сотрудником.

Резюмируя вышеизложенный материал, можно сделать выводы о том, что на сегодняшний день дистанционная форма банковского обслуживания является наиболее перспективной и имеет тенденцию к дальнейшему развитию в России. Благодаря развитию информационных технологий банки такого типа стали более доступны и эффективны, как для личного пользования, так и для предпринимателей и крупных компаний. Несмотря на имеющиеся риски, преимуществ дистанционного банковского обслуживания значительно больше, поэтому отечественный потребитель стал проявлять больше доверия к нему.

Список литературы:

1. Клетанина, М. П. Дистанционное обслуживание в современных российских банках // ЭКОНОМИКА. БИЗНЕС. БАНКИ. – 2017. - № 7. – С. 92-97.

2. Лаптева, Е. В. Структурно-динамический анализ показателей развития банковского сектора Российской Федерации // Заметки ученого. - № 5 (11). – 2016. – С. 55-59.

3. Попов, А. А. Понятие об эффективности как научной категории. В сборнике: Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей. Сборник трудов I Национальной научно-практической конференции (Керчь), 2019. - С. 724-732.

4. Официальный сайт Центрального банка РФ, [Электронный ресурс]: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet009.htm&pid=psrf&sid=ITM39338

5. Официальный сайт Тинькофф Банк [Электронный ресурс]: <https://www.tinkoff.ru/about/>

6. Официальный сайт Рокетбанка [Электронный ресурс]: <https://rocketbank.ru/>

Власова Ксения Фёдоровна
студентка

Пермского институт (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь

Научный руководитель: Шушарин Валерий Фёдорович
кандидат экономических наук, доцент

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь

ДИНАМИКА УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Проблема занятости и безработицы - одна из главных проблем в мире. Прогнозы о состоянии рынка труда неутешительные, многие страны вынуждены принимать специальные государственные программы, направленные на повышение уровня занятости граждан и улучшение социально-экономического положения страны [3].

Безработица представляет собой макроэкономический индикатор, который отражает нынешнее экономическое состояние страны. Доходы населения и покупательная способность снижаются при росте уровня безработицы. Доходы предприятий и компаний, ориентированные на

внутренний рынок, падают из-за снижения внутреннего спроса на товары длительного пользования [1]. Безработица оказывает прямое влияние на каждого человека, поскольку при отсутствии работы снижается реальный уровень жизни населения, человеку наносится сильнейший психологический ущерб.

Пандемия коронавируса нанесла серьезный урон мировой экономике, человечество за считанные месяцы оказалось в новой реальности и столкнулось с непредвиденными вызовами, включая переход к принудительному оцифровыванию всех процессов [2].

Принятые в 2020 году меры по снижению роста числа заболевших коронавирусом граждан внесли свои коррективы во все сферы общественной жизни, соответственно пострадала и экономика России. Из-за пандемии многие предприятия были временно закрыты, что привело к существенному падению производства.

В 2020 году на ситуацию на рынке труда и структуру безработицы в России повлияли два фактора.

Первый - это пандемия и её последствия в виде ограничений, что не позволило полностью управлять несколькими секторами экономики одновременно.

Второй - изменение правил и порядка получения государственной услуги по содействию занятости населения: на фоне пандемии подачу заявления на получение пособия по безработице перевели онлайн, снизили объём требующихся от гражданина документов и повысили его размер [2].

В результате резко выросло число зарегистрированных безработных - со 100 тыс. регистраций в марте до 900 тыс. в апреле. Общий уровень регистрируемой безработицы по итогам 2020 года составил 3,2 %, что в 3 раза больше, чем в предыдущем году [4]. Кроме того, существует серьезный риск потери работы для работающих граждан. В идеале политика занятости считается эффективной, когда спрос на рабочую силу полностью совпадает с предложением на рынке труда [1].

Используя обезличенные данные из федеральных регистровполучателей государственных услуг в сфере занятости населения за 2017-2020 гг., был проведён анализ, который позволил сделать следующие выводы:

1. Одним из ключевых источников роста регистрируемой безработицы в период пандемии предсказуемо стал сектор формальной занятости. Именно он пострадал от пандемии и в основном на этот сектор были направлены предпринятые правительством меры по увеличению пособия по безработице.

2. Другим источником роста уровня регистрируемой безработицы в 2020 году стали категории граждан, которые либо никогда не работали официально, либо были уволены до пандемии. К этим категориям, в том числе, относятся группы граждан из неформального сектора занятости (временная и сезонная подработка, фриланс, оказание разовых услуг - такси, ремонт, уход за ребенком, репетиторство), а также экономически неактивное население (домохозяйки, люди предпенсионного возраста, занятые личным подсобным хозяйством) [3].

Несмотря на то, что большинство безработных, представляющих неформальную занятость и экономически неактивное население, так и не смогли найти официальное место трудоустройства в 2020 году, их упрощённая регистрация в службах занятости стала дополнительным каналом социальной поддержки. Государство поддержало две другие группы граждан - тех, кто потерял работу или не работал во время пандемии, а также тех, кто по разным причинам не смог официально трудоустроиться и, как следствие, имел низкий доход [2].

Согласно данным Росстата, уровень безработицы в 2021 году составил на начало года 5,8 % [4]. За год пандемии и сопутствующих изоляционных мероприятий 835 тыс. россиян потеряло работу, и это в условиях постоянного падения рождаемости населения.

Итак, российский рынок труда оказался под одновременным воздействием двух факторов:

- первый - потеря гражданами работы в связи с пандемией и локдауном;

- второй - изменение стимулов для регистрации в качестве безработного в связи с повышением максимального размера пособия и упрощением процедур, необходимых для его получения.

Соответственно, тенденция сокращения уровня безработицы сохранится на будущее. Именно поэтому важно максимально использовать возможности государственной политики занятости для внедрения реальных мер по снижению уровня безработицы.

Список литературы:

1. Алиев, И. М. Экономика труда: учебник и практикум для вузов / И. М. Алиев, Н. А. Горелов, Л. О. Ильина. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. - 486 с.
2. Дерен, В. И. Экономика: экономическая теория и экономическая политика в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен. - 6-е изд., испр. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2021. - 415 с.
3. Паздникова, Н. П., Глазкова, Н. Г., Буреш, Д. С. COVID-19: влияние нового типа коронавирусной инфекции на национальную экономику. - М. : Аналитика Родис, 2020. – 181 с.
4. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (Дата обращения: 16.10.2021).

Ворончихина Валерия Павловна

студентка

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

Научный руководитель: Шушарин Валерий Фёдорович

кандидат экономических наук, доцент

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ, ТЕХНОЛОГИИ

Цифровая экономика (Digital Economy) - это экономическая деятельность, сфокусированная на цифровых и электронных технологиях, в том числе это электронный бизнес и коммерция, а также производимые ими товары и услуги. Стремительная цифровизация охватывает все культурные, экономические,

деловые и социальные операции, совершаемые в Интернете и с помощью цифровых коммуникационных технологий [1].

Экономика на каждом этапе общественно-исторического развития представляла собой определённое цифровое пространство [3]. Показатели деятельности любого бизнеса, а также экономические термины выражаются и выражались в цифрах. К таким показателям можно отнести прибыль, убытки, расходы и доходы, величина и ставки налогов, объем ВВП и прочее [4]. Все цифровые показатели необходимы для разработки, утверждения, последующей реализации социально-экономической политики страны и развития её финансов.

Цифровой этап экономики подразумевает формирование инновационного информационного общества. Основу рассматриваемой среды составляют [2]:

- использование новых цифровых валют;
- виртуальность хозяйственных связей;
- снижение потребностей в громоздкой транспортной инфраструктуре;
- сокращение издержек бизнеса;
- исчезновение традиционных рынков.

Цифровая экономика сфокусирована на двух важных принципах - информации и сетевых технологиях. Электронными данными являются стратегические ресурсы цифровизации. Для использования информации разрабатываются и развиваются современные инструменты ИТ-технологий, включая бизнес-модели. Суть и значение цифровой экономики заключается в ускорении механизма обмена большими объёмами электронной информации между участниками, упрощении рутинных процессов [1].

Цифровой тип экономики прогрессивно влияет на общественное развитие, повышает удобство операций для всех участников взаимоотношений малого бизнеса, средних и крупных предприятий, государственных органов.

Большинство услуг, товаров или работ можно найти в сети Интернет, провести оплату онлайн и получить в нужном месте – это экономия времени и ресурсов [4]. Среди других преимуществ можно выделить следующие:

1. Ориентация на потребности клиентов. От выбора нужной услуги по сниженным ценам до решения общественно значимых задач.

2. Упрощение процесса получения физическими или юридическими лицами каких-либо услуг. Благодаря развитию информационных и электронных технологий поставщик может напрямую взаимодействовать с покупателем.

3. Создание новых стартап-идей, тенденций, отраслей. Наблюдается резкий рост инвестирования во все проекты, связанные с цифровыми услугами, программным обеспечением, технологическими исследованиями. Данное преимущество порождает создание новых рабочих мест, следовательно, способствует росту производительности труда.

4. Снижение расходов онлайн-бизнеса. Компании, которые приняли изменения и перешли в электронный формат, совершенствуются. Растут прямые продажи, снижаются издержки на сбыт, маркетинг, транспорт, логистику.

5. Прозрачность ведения деятельности. Большая часть операций в цифровой экономике проводится онлайн, информация о покупках передаётся в налоговые органы.

6. Повышение конкурентоспособности отечественного производства, расширение географии ведения бизнеса.

Цифровая экономика имеет свои недостатки. Основная проблема цифрового типа экономики связана с информационными утечками и правовыми ограничениями в некоторых отраслях законодательства [3]. Недостатками глобальной цифровизации экономики являются следующие:

1. Увеличение уровня мошенничества. Информационная безопасность должна обеспечиваться с точки зрения правовой, технической, физической и криптографической защиты данных.

2. Рост безработицы. На фоне появления новых профессий и рабочих мест другие специальности и целые отрасли напротив уходят в прошлое, теряя свою актуальность.

3. Технологический разрыв. Обеспечение полного проникновения в экономику цифровых технологий возможно лишь при соответствующих разработках.

4. Цифровой разрыв. Всеобщая цифровизация доступна не каждому. Например, чтобы получить государственные услуги, человеку нужно иметь доступ в сеть Интернет, чтобы оформить подтвержденную учетную запись.

5. Цифровое рабство. С активным взаимодействием человека и сети Интернет человек становится менее свободным: необходимо постоянно вносить свои личные данные, каждый шаг можно отследить.

Практически все современные информационно-коммуникационные технологии имеют отношение к цифровой экономике. Можно выделить несколько технологий, являющихся основными [2].

1. Облачные технологии (Cloud Computing) - это информационно-технологическая концепция, подразумевающая обеспечение повсеместного и удобного сетевого доступа по требованию к общему объёму вычислительных ресурсов, которые могут быть оперативно предоставлены и освобождены с минимальными эксплуатационными затратами и обращениями к провайдеру. Развитие именно облачных технологий привело к появлению таких понятий, как «производство по требованию», «программное обеспечение как услуга» и многих других, которые стали принципом экономических взаимодействий в цифровой экономике.

2. Большие данные (Big Data) – это совокупность подходов, инструментов и методов, предназначенных для обработки структурированных и неструктурированных данных с целью получения воспринимаемых человеком результатов. Большие данные характеризуются значительным объемом, разнообразием и скоростью обновления, что делает стандартные методы и инструменты работы с информацией недостаточно эффективными.

3. Интернет вещей (Internet Of Things) – это концепция, объединяющая множество технологий, подразумевающая оснащённость датчиками и подключение к интернету всех приборов, что позволяет реализовать удалённый

мониторинг, контроль и управление процессами в реальном времени (в том числе в автоматическом режиме). Проекты по созданию и внедрению IoT-платформ, разработка прикладных сервисов ведутся в Германии, США, Китае, Великобритании, Австралии, в том числе и в России.

4. Когнитивные технологии (Cognitive Computing) - это технологии, взаимодействующие с нашим познанием: оценивающие наше внимание, отслеживающие наше состояние, следящие за работой мозга и пытающиеся «понять» человека. Развитие когнитивных технологий и знаний о строении человеческого мозга поможет нам в разработке искусственного интеллекта.

Цифровая экономика в России значительно отстаёт от большинства европейских стран: США, Японии и Китая [1]. Можно привести в пример то, что на долю РФ приходится 1,8 % от мирового ВВП, при этом производительность суперкомпьютеров составляет всего 0,32 %.

В 2017 году Правительством была утверждена Программа развития экономики, основной идеей которой является интеграция отечественной виртуальной среды с цифровой экономикой Евразийского союза. Было уделено внимание разработке и внедрению телекоммуникационного оборудования и антивирусных программ [3].

В заключение отметим, что наша страна стремится к введению цифровых технологий в экономике, в результате этого была разработана программа «Цифровая экономика Российской Федерации», которая охватывает все сферы общественной жизни и направлена на цифровизацию экономики. Направления дальнейших исследований видятся в разработке предложений по устранению проблем развития цифровой трансформации экономики, в разработке системы обеспечения экономической безопасности.

Список литературы:

1. Цифровая экономика – что это такое, инструменты и принцип работы в России и в мире. URL: <https://www.hocktraining.com/blog/era-cifrovoi-ekonomiki#steer1>
2. Национальная программа цифровой экономики в Российской Федерации. URL: <https://digital.ac.gov.ru/>

3. Сущность экономики цифрового типа. URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/informacionnaya_i_cifrovaya_ekonomika_kak_na_uka/razvitie_cifrovoy_ekonomiki_i_informacionnogo_obschestva/

4. Что такое цифровая экономика? Технологии, формирующие цифровую экономику в России и в мире. URL: <https://mining-cryptocurrency.ru/cifrovaya-ehkonomika/#i-5>

5. Цифровизация экономики: проблемы и перспективы. URL: <https://apni.ru/article/679-tsifrovizatsiya-ekonomiki-problemi-i-perspekt>

Вязников Илья Олегович
студент

*Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Оренбург*

Научный руководитель: Колодяжная Анна Юрьевна
кандидат экономических наук, доцент
*Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Оренбург*

АНАЛИЗ ОТЧЁТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ НА ПРИМЕРЕ ООО «АВРОРА»

Финансовая отчётность - это единая система учётных данных об имуществе, обязательствах, а также результатах хозяйственной деятельности, составляемых на основе данных бухгалтерского учёта по установленным нормам [1, с. 91].

Практически во всех странах на законодательном уровне действует норма обязательности составления бухгалтерской отчётности, чтобы обеспечить многочисленных пользователей нужной им информацией о том или ином субъекте рынка (предприятии).

Финансовая информация широко используется в оперативно-техническом, статистическом учёте, для планирования, прогнозирования, выработки тактики и стратегии деятельности. Пользователями информации, отражённой в типовой бухгалтерской отчётности организации, являются различные потребители - инвесторы, кредиторы, кредитные учреждения, различные юридические и физические лица, предоставившие займы организации, государственные органы, администрация предприятия и её

работники, другие пользователи. Потребности пользователей информации различны [2, с. 208]

Есть много методик анализа бухгалтерского баланса. Выбор определённой зависит от поставленной задачи, а также имеющейся информации. Наиболее часто используемые методы - вертикальный и горизонтальный анализ. Необходимы они для анализа финансовой отчётности, увеличения доходов. Методы актуальны для инвесторов, банковских учреждений, кредиторов.

Вертикальный анализ требуется для нахождения структуры заключительных значений финансовых показателей. Он отображает следующие параметры:

- Наличие текущих и постоянных активов, их объём.
- Источники финансирования.
- Параметры бухгалтерского баланса, которые быстро изменяются.
- Изменения в общей структуре баланса.
- Долю резервов.
- Долю дебиторских долгов в общей структуре активов.
- Долю собственных средств.
- Размещение заемных средств.
- Долги перед бюджетными субъектами и кредитными организациями.

Ответственность за проведение вертикального анализа возлагается на сотрудников экономического отдела.

Основная функция горизонтального анализа – сравнение параметров за текущий период, а также прошлый период. В итоге можно определить динамику, исходя из которой, сделать выводы.

Горизонтальный анализ представляет собой сравнительный анализ финансовых показателей за интересующие периоды. При расчёте нужно взять

значения по строке, а также отследить его изменения на протяжении нескольких периодов [4, с. 37].

Этими периодами могут быть совершенно разные промежутки. Однако, как правило, анализ проводится по кварталам или годам. Число периодов, которые анализируются, может быть различным. Всё зависит от поставленных задач. Если проводится качественный анализ, при расчёте во внимание принимается 3 периода. Как правило, данная методика проводится в целях анализа баланса, отчёта о прибыли и убытках, изменения капитала.

Наиболее понятный пример горизонтального анализа - определение изменения значений по отношению к предыдущему периоду.

Для начала изучим финансовые результаты предприятия ООО «Аврора».

Таблица 1

Анализ отчёта о финансовых результатах ООО «АВРОРА» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	темпы изменений, %	
				2019 г. к 2018г	2020 г. к 2019 г.
Выручка, тыс. руб.	772 526	604339	586528	78,23	75,92
Себестоимость продаж, тыс. руб.	620767	411797	397071	66,34	63,96
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	151 759	192 542	189 457	126,87	124,84
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	119 796	152 804	148 185	127,55	123,70
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	110 581	147 749	206 427	133,61	186,67
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	19307	27 258	25 933	141,18	134,32
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	84 620	118 861	183 259	140,46	216,57

На основе проведённого анализа, можно сказать, что выручка уменьшилась с 2018 по 2020 гг., однако увеличилась валовая прибыль и прибыль от продаж, прибыль до налогообложения соответственно. Налог на прибыль увеличился на 34,32 %. Чистая прибыль увеличилась на 16,57%.

Далее мы подробно изучили состав и структуру расходов, представленные в таблице 2. Исходя из полученных данных, можно заметить, что незначительно выросли управленческие расходы, на 9309 тысяч рублей,

однако остальные расходы значительно сократились. Больше всего уменьшилась себестоимость продаж, на 223696 тысяч рублей. В целом расходы сократились на 274544 тысяч рублей.

Таблица 2

Состав и структура расходов ООО «АВРОРА» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменений 2020 г. к 2018 г. (+/-)
	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	
Себестоимость продаж	620 767	71,04	411 797	67,56	397 071	66,26	-223 696
Налог на прибыль	27180	3,11	28 888	4,74	25 019	4,17	-2 161
Прочие расходы	179 589	20,55	122 000	20,02	127 066	21,20	-52 523
Проценты к уплате	14 328	1,64	7 082	1,16	8 855	1,48	-5 473
Управленческие расходы	31 963	3,66	39 738	6,52	41 272	6,89	9 309
Всего расходов	873 827	100	609 505	100	599 283	100	-274 544

В таблице 3, отражены состав и структура доходов анализируемого предприятия.

Таблица 3

Состав и структура доходов ООО «АВРОРА» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменений 2020 г. К 2018 г (+/-)
	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	
Выручка	772 526	80,70	604 339	82,97	586 528	83,11	-185 998
Проценты к получению	96	0,01	1 524	0,21	1 506	0,21	1 410
Прочие доходы	184 606	19,29	122 503	16,82	117 657	16,67	-66 949
всего доходов	957 228	100,00	728 366	100,00	705 691	100,00	-251 537

На основе полученных данных из таблицы 3, можно заметить, что за период с 2018 по 2020 гг. выросли только проценты к получению на 1410 тысяч рублей, что незначительно для общего уменьшения доходов. В целом доходы сократились на 251537 тыс. руб.

В данной организации происходит рост валовой прибыли. Это связано с тем, что используется снижение себестоимости самой продукции либо расходов на её изготовление. Так же присутствует значительное увеличение расходов на себестоимость продаж на протяжении 3 лет. Это говорит о том, что произошло повышение цен на сырье и материалы для производства продукции. Кроме того, выручка имеет тенденцию к увеличению, это обусловлено тем, что происходит увеличения объёмов производства или увеличения цен на продукцию. В любом случае, это означает, что продукция предприятия пользуется спросом. Благодаря этому у компании появляется возможность развиваться, правильно расходовать ресурсы, как материальные, так и трудовые, внедрять новые технологии, вкладывая в новое оборудование дополнительные средства.

Всё это позволяет сделать вывод, что, несмотря на незначительное увеличение показателей, финансовая устойчивость данного предприятия стабильна.

Список литературы:

1. Васильева, Г. А., Кожевникова, Т. И. О новых формах бухгалтерской отчётности как информационной базы экономического анализа / Г. А. Васильева, Т. И. Кожевникова // Лесной вестник, 2011. - № 6.- С. 91-92.
2. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчётности: Учеб.пособие /Т. А. Пожидаева. – М.:Кнорус, 2014. – 320 с.
3. Рахматуллин, Ю. Я. Пути совершенствования и проблемы формирования отчёта о прибылях и убытках для организации / Ю. Я. Рахматуллин // Вестник Алтайского государственного аграрного университета, 2013. - С. 139-142.
4. Селезнёва, Н. Н., Ионова, А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 639 с.
5. Семёнов, В. И. Сравнение методов оценки денежных потоков по балансу / В. И. Семёнов // Справочник экономиста. – 2015. – № 5. – С. 36-49.

Галич Андрей Леонидович

студент магистратуры

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Минск

Научный руководитель: Бусыгин Дмитрий Юрьевич

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Минск

РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА В ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В основе нормативного правового регулирования банковской системы Республики Беларусь лежит Конституция Республики Беларусь, согласно которой банковская система Республики Беларусь состоит из Национального банка Республики Беларусь и иных банков. Национальный банк регулирует кредитные отношения, денежное обращение, определяет порядок расчётов и обладает исключительным правом эмиссии денег. В развитие конституционных положений принят Банковский кодекс Республики Беларусь. Цели деятельности Национального банка Республики Беларусь, его функции определены Банковским кодексом. Во-первых, это защита и обеспечение устойчивости белорусского рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам. Во-вторых, развитие и укрепление банковской системы страны. В-третьих, обеспечение эффективного, надёжного и безопасного функционирования платёжной системы.

Национальный банк Республики Беларусь обеспечивает финансовую стабильность Республики Беларусь, также во взаимодействии с Правительством Республики Беларусь осуществляет мониторинг финансовой стабильности, а Председатель Правления Национального банка несёт персональную ответственность за обеспечение финансовой стабильности в стране [1-2].

Национальный банк Республики Беларусь определяет финансовую стабильность как состояние, при котором Национальный банк, банки, страховые организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, иные поставщики финансовых услуг, финансовый рынок и платёжная система

Республики Беларусь функционируют эффективно и бесперебойно и сохраняют способность к выполнению своих функций в случае дестабилизирующего воздействия внутренних и внешних факторов [1-2].

Финансовая стабильность - одна из ключевых предпосылок для устойчивого экономического роста. Без финансовой стабильности все экономические агенты, которые сберегают, инвестируют, занимают или дают займы, потеряют доверие к финансовой системе – и экономика пострадает. Как показывает мировой опыт, издержки финансовых кризисов могут достигать 15–20 % в сопоставлении с ВВП. Мировой опыт предлагает различные варианты организации системы обеспечения финансовой стабильности. В подавляющем большинстве случаев полномочиями на проведение политики по обеспечению финансовой стабильности обладает центральный банк, как правило, совместно с Правительством. Исходя из результатов исследования, проведенного Национальным банком в области законодательства, регулирующего деятельность ряда центральных банков, от общей обследуемой совокупности треть центральных банков выделяет обеспечение финансовой стабильности в качестве одной из основных целей своей деятельности и половина центральных банков считает финансовую стабильность дополняющей целью по отношению к цели по поддержанию ценовой стабильности. Национальный банк рассматривает обеспечение финансовой стабильности как одну из основных целей своей деятельности наряду с поддержанием ценовой стабильности. В целях создания эффективного правового механизма обеспечения финансовой стабильности и осуществления макропруденциальной политики ведётся работа в рамках соответствующих стратегических законодательных инициатив.

Под мониторингом финансовой стабильности понимаются наблюдение за банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями, иными финансовыми посредниками, финансовыми рынками, платёжной системой при осуществлении присущей им деятельности и их способностью осуществлять такую деятельность в случае дестабилизирующего воздействия внутренних и

внешних факторов, а также комплексный анализ факторов, оказывающих влияние на сохранение финансовой стабильности.

Основной целью мониторинга финансовой стабильности является выявление и оценка угроз стабильной работе банковского сектора и уязвимых мест финансовой системы.

Национальный банк Республики Беларусь осуществляет регулирование и надзор за банками, лизинговыми и микрофинансовыми организациями, деятельностью на внебиржевом рынке Форекс. Однако в соответствии с действующим законодательством Национальный банк в полной мере не обладает полномочиями по обеспечению финансовой стабильности, поскольку регулирование и надзор за страховыми организациями и рынком ценных бумаг находятся в ведении Министерства финансов. Участие нескольких ведомств в деятельности по обеспечению финансовой стабильности предполагает наличие координации. Для этих целей постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь образован Совет по финансовой стабильности. В состав Совета по финансовой стабильности входят представители Совета Министров, Национального банка и других государственных органов. Для поддержания финансовой стабильности, Национальным банком Республики Беларусь выполнена рекомендация международного валютного фонда об определении системно значимых банков: сформулировано определение системно значимых банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, разработана методика расчёта оценки по четырём показателям (масштаб деятельности, взаимосвязанность с банками-резидентами, значимость для экономики и взаимосвязанность с нерезидентами), включающим девять индикаторов, установлен порядок отнесения банков, небанковских кредитно-финансовых организаций к одной из двух групп системной значимости в целях осуществления банковского надзора, включая принятие мер по ограничению их рисков, рост которых может привести к нарушению устойчивого функционирования банковской

системы [2]. В 2018 г. утверждён первый перечень из 11 банков, отнесённых к системно значимым, который ежегодно пересматривается.

Национальным банком Республики Беларусь введены два макропруденциальных инструмента поддержания финансовой стабильности (буферы капитала – системной значимости и контрциклический) и установлены дифференцированные нормативы достаточности капитала с учётом этих буферов.

Стабильность банковского сектора имеет особое значение для устойчивости финансовой системы. Вместе с тем банковский сектор находится в прямой зависимости от состояния других секторов экономики, поэтому его эффективная деятельность не может быть обеспечена без их результативной работы (в первую очередь реального сектора). В 2020 году финансовый сектор Республики Беларусь оставался стабильным по отношению к наиболее значительным рискам, несмотря на влияние масштабных внешних и внутренних шоков.

В начале 2020 года значительно ухудшились внешнеэкономические условия из-за резкого снижения цен на нефтепродукты и калийные удобрения, девальвации курса российского рубля, закрытия зарубежных рынков из-за пандемии коронавируса, сжатия мировой экономики.

В августе 2020 года в связи с резким ростом инфляционно-девальвационных ожиданий и снижения доверия к банковской системе, сформировался повышенный спрос на валютном рынке и наблюдался отток вкладов населения.

Во второй половине 2020 г. наблюдался фактор недостатка ликвидности. Изменения на валютном рынке были особенно ощутимы в I и III кварталах. Также в течение года значимым источником риска было изменение ставок на внутреннем финансовом рынке.

Набор принятых Национальным банком в начале года контрциклических и стабилизационных мер концептуально соответствовал мировой практике центральных банков по противодействию экономическим последствиям

пандемии. Их реализация позволила усилить контроль ситуации на финансовом рынке и обеспечить сохранность ресурсного потенциала банков, что позволило поддержать темпы кредитования предприятий в сложившихся непростых условиях [2-3].

Несмотря на трудности 2020 г., Национальному банку Республики Беларусь совместно с Правительством удалось сохранить финансовую стабильность, избежать существенного ускорения инфляционных процессов и предоставить необходимую ресурсную поддержку экономике.

Список литературы:

1. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.

2. Левенков, А. Глобальная сеть финансовой безопасности: антикризисный ответ на распространение пандемии COVID-19 / А. Левенков // Банковский вестник. – 2020. - № 12. – 40 с.

3. Пашкевич, А. Обеспечение финансовой стабильности: итоги и задачи на перспективу / А. Пашкевич // Банковский вестник. – 2019. - № 7 – 16 с.

Гладышева Дарья Александровна

студентка

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

Научный руководитель: Землякова Алина Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ: МЕТОДЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СМЫСЛ РЕАЛИЗАЦИИ

Для того чтобы увеличивать прибыль, компания прибегает к сокращению издержек, и одним из направлений такого мероприятия является налоговая оптимизация. В ходе рассмотрения данного экономического приёма, стоит подчеркнуть, что проведение налоговой оптимизации увеличивает не доходы, а прибыль или величину оборотных средств, остающихся в распоряжении

предприятия. Освободившиеся средства, при этом, можно либо вывести в качестве собственной прибыли, либо пустить в оборот.

Налоговая оптимизация представляет собой процедуру снижения налоговой нагрузки на компанию в рамках действующего законодательства [2, с. 131-132]. Смысл процедуры заключается в такой организации финансовых и материальных потоков, при которой:

- все расходы налогоплательщика уменьшали бы совокупную налоговую базу;

- сформированная после всех допустимых законом вычетов налоговая база облагалась по минимальной ставке.

Основная цель оптимизации – увеличение финансового результата после налогообложения. Иными словами, реализуя данную программу, предприятие намеревается свести к минимуму все налоговые платежи и по возможности отсрочить их любыми способами в рамках закона. Адвокат коллегии «Железников и партнёры» Вячеслав Голенев утверждает, что благодаря налоговой оптимизации компания может снижать фискальные выплаты в среднем на 10-30 % [3, с. 314]. Таким образом, налоговая оптимизация позволяет избежать налоговых переплат за конкретный период времени, а также устранить основания для возможных доначислений, избежать неблагоприятных финансовых последствий. Отметим, что важно уметь разграничивать налоговое планирование и уклонение от уплаты налогов.

Компании, преследующие своей целью снижение издержек, ориентированы прибегать к самым разнообразным методам свершения намеченного, в том числе, и к незаконным. Наиболее распространённым способом незаконной налоговой экономии является организация фирм-однодневок. В таком случае для увеличения расходов по прибыли компании и вычетов НДС создаются мнимые контрагенты - фирмы-однодневки. С их помощью руководство обналичивает деньги, осуществив фиктивные сделки. Подобные процедуры встречаются в российской практике довольно часто. Например, участником одним из самых громких скандалов, связанных с

нарушением Налогового кодекса РФ, стала крупнейшая непубличная компания в России АО «Трест Коксохиммонтаж», реализующая свою деятельность на отечественном рынке более 90 лет. В процессе налоговой проверки были выявлены факты, подтверждающие уклонение компании от уплаты налога на прибыль и НДС. В процессе расследования были предъявлены обвинения в возможном выводе средств через фирмы-однодневки. Размер ущерба, нанесённому государству, был оценен в 281 млн рублей.

Осуществление налоговой оптимизации можно условно разделить на два этапа. На начальном этапе необходимо проанализировать текущую налоговую нагрузку на предприятие. Экономический смысл комплексного анализа заключается в достижении серьёзной экономии средств путём оптимальной структуризации расходов. На данном этапе потребуются инициативный налоговый аудит (проверка налоговых отчётов экономического субъекта). С точки зрения владельца фирмы главным итогом аудита должны стать разработанные специалистами рекомендации и варианты налоговой оптимизации.

На следующем этапе осуществляется процесс запуска оптимизации. На данной фазе компании предстоит: разработать юридические документы, с помощью которых можно экономить на налогах; перестроить бизнес-процессы под новую структуру; исправить искажения отчётности, чтобы финансовые потоки были прозрачны.

По окончании анализа вырабатываются легальные методы налоговой оптимизации для конкретного случая. При этом, любой предлагаемый способ оптимизации налоговой нагрузки должен соответствовать следующим критериям: разумности, эффективности, соответствия требованиям закона, автономности, надёжности, безвредности [2, с. 141].

Одним из вариантов налоговой экономии является переход организации на упрощённую систему налогообложения (УСН). Согласно принципам УСН организации освобождаются от уплаты налога на прибыль, налога на имущество, а также НДС (за исключением НДС, уплачиваемого при ввозе

товаров на таможенную территорию РФ). Вместо этого компания обязана уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное страхование и единый налог, исчисляемый по результатам их хозяйственной деятельности за год. Все остальные налоги уплачиваются в соответствии с общим режимом налогообложения.

Применение УСН предоставляет для организации ряд преимуществ: во-первых, количество уплачиваемых налогов значительно сокращается; во-вторых, по причине освобождения от уплаты основных видов налогов, компания сдаёт отчётность лишь раз в году, что в целом упрощает её деятельность; в-третьих, очевидным преимуществом являются редкие выездные проверки (в большинстве случаев, всё ограничивается стандартной камеральной проверкой налоговой декларации).

Компания, принявшая решение о переходе на УСН, согласно 346.14 НК РФ обязана самостоятельно выбрать объект налогообложения: «доходы» или «доходы, уменьшённые на величину расходов» [1]. В первом случае, субъект уплачивает налог в размере 6 %; во втором налоговая ставка равна 15 %, но в этом случае уплачивается минимальный налог. Сумма минимального налога составляет 1 % от доходов. Минимальный налог уплачивается только, если единый налог меньше суммы минимального налога.

Используя УСН, компания может применять различные мероприятия, с целью увеличения эффективности собственного бизнеса. Например, использовать региональные льготы. Так, законодательство РФ предоставляет льготы в виде пониженных ставок налогов или полного освобождения от уплаты платежей в бюджет. Как правило, такие льготы принимаются на региональном уровне. Например, для объекта «доходы» налоговая ставка может принимать значение от 1 до 6 %; для объекта «доходы минус расходы» - от 5 до 15 %.

Также правомерным будет являться разумное разделение бизнеса, но в данном случае необходимо препятствовать появлению следующих признаков: все созданные компании ведут одинаковый вид деятельности; руководство

осуществляет одно и то же лицо; компании расположены по одному и тому же адресу и вместе используют помещения, технические средства.

Такие критерии вызовут ряд вопросов у налоговых органов. Для недопущения претензий рекомендуется, чтобы каждая создаваемая компания имела собственные активы (торговую точку, оборудование), деловых партнёров, а также руководящий состав. Целью дробления бизнеса должно стать повышение экономической эффективности субъекта.

Кроме того, компания может прийти к налоговой экономии за счёт оптимизации издержек на оплату труда. Легальные способы экономии налогов на зарплате представлены далее:

1. Аутсорсинг - экономия на зарплатных налогах, что позволяет уменьшить общую налоговую базу.

2. Сотрудничество с самозанятыми - уплата пониженных налогов: 6 % вместо 30 %. При этом, необходимо соблюдать условие: платежи должны быть неравномерными по сумме и по срокам, а услуги в договоре – разными.

Аутсорсинг представляет собой передачу организацией определённых видов процедур сторонней компании, имеющей право на осуществление этих функций. В российской практике традиционными видами функций, передающимся на аутсорсинг являются – транспортные, бухгалтерские услуги, обслуживание компьютерных сетей и информационной инфраструктуры, ремонт оборудования, рекламные услуги и т. д.

Приведённые процедуры оптимизации – далеко не единственные методы налоговой экономии. В процессе реализации мероприятий по снижению издержек за счёт усовершенствования налоговой системы компании необходимо оценивать риски, с которыми она может столкнуться. Важно подчеркнуть, что в «погоне» за выгодой, путём снижения налогового бремени, следует не допустить выход за рамки закона, ведь в противном случае, компанию ожидают критические последствия.

Таким образом, экономическому субъекту, принявшему решение прибегнуть к налоговой экономии посредством методов, описанных ранее,

необходимо проверять все положения договоров и характеристики участников хозяйственных операций, в связи с тем, чтобы обеспечить собственную защиту от налоговых претензий и не выйти за границы закона.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс. Часть вторая [Электронный ресурс]: от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 02.07. 2021) (с изм. и доп., вступ. В силу с 01.10.2021) // Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/>

2. Налоги и налоговая система Российской Федерации : учебник и практикум для вузов / Л. И. Гончаренко [и др.] ; ответственный редактор Л. И. Гончаренко. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. - 470 с.

3. Корпоративный налоговый менеджмент : учебник для вузов / М. М. Шадурская, Е. А. Смородина, И. В. Торопова, Т. В. Бакунова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. - 230 с.

4. Землякова, А. В. Преобразование специальных налоговых режимов / А. В. Землякова, А. А. Белоусова // Экономика устойчивого развития. – 2020. – № 3 (43). – С. 138-142.

5. Белоусова, А. А. Применение специальных налоговых режимов индивидуальными предпринимателями / А. А. Белоусова, А. В. Землякова // Инструменты современной научной деятельности : Сборник статей Международной научно-практической конференции, Магнитогорск, 08 февраля 2016 года. – Магнитогорск: Общество с ограниченной ответственностью "ОМЕГА САЙНС", 2016. – С. 31-34.

Джагинян Элла Мкртычевна
студентка

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар

Шевченко Алина Сергеевна
студентка

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар

Научный руководитель: Черник Анна Александровна
кандидат экономических наук, доцент

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Система бухгалтерской отчётности в современном мире претерпевает непрерывные изменения и совершенствования, цель которых - более

эффективное и полное удовлетворение потребности в информации как внутренних, так и внешних её пользователей. Основными проблемами, обосновывающими важность процесса реформирования отчётности, являются:

- снижение доверия пользователей отчётности;
- недостаточность отчётных данных для достоверного прогноза;
- невозможность отражения реального состояния предприятия и результатов его деятельности учётными методами.

Исследование развития форм финансовой отчётности в отрыве от финансового учёта затруднительно. Их взаимосвязь, на наш взгляд, выражается в том, что тенденции развития финансовой отчётности являются драйвером изменений в финансовом учёте. При этом тенденции можно условно разделить на касающиеся в большей степени отчётности и те, которые характерны для учётной сферы в целом.

Общей тенденцией для всей учётной сферы является стандартизация и гармонизация, вызванные усилением глобализации и способствующие интеграции экономики. Возможно следующее разграничение данных понятий:

- унификация - исключение альтернативных методов учёта хозяйственных операций, событий и обстоятельств;
- стандартизация - ограниченный набор альтернативных методов для поддержания гибкости бухгалтерского учёта;
- гармонизация - увязка разных систем бухгалтерского учёта и отчётности путём их введения в рамки общей классификации, т. е. стандартизация формы с сохранением существенных различий.

Данную тенденцию можно считать одной из наиболее продолжительных. Значимый шаг был сделан в 1973 году, когда был создан International Accounting Standards Committee (IASC), переименованный в 2001 году в Совет по Международным стандартам финансовой отчётности. До момента, когда международные стандарты финансовой отчётности (МСФО) были утверждены, в мире имели место две полярные модели учёта: континентальная и англосаксонская. Их сближение началось в 1990-х годах, и сегодня обе системы

продвигаются в своём развитии в сторону международных стандартов финансовой отчётности.

В тот же период, в 1998 году, была принята программа трансформации в соответствие с МСФО российского бухгалтерского учёта. Осуществленные изменения в настоящее время оставляют значительные различия в практике российской и международной учётной сферы, однако направление данных изменений иллюстрирует общую тенденцию к стандартизации. В продолжение её, в 2021 году был осуществлён очередной шаг российского регулятора в сторону МСФО: теперь официально переведены Министерством финансов РФ не только стандарты по МСФО, но и блок дополнительных рекомендаций Совета по Международным стандартам финансовой отчётности (Практические рекомендации № 2 по применению МСФО «Формирование суждений о существенности»).

Вместе с тем, в международных стандартах, усиливших стандартизацию отчётности, в настоящее время наблюдается тенденция и к индивидуализации. Правила формирования отчётности по МСФО расширили возможности учёта индивидуальных параметров компании, её стратегии и тактики, особенностей бизнес-процессов и управления ими. Так, направление развития «стандартизация» можно обозначить как «стандартизация с акцентом на индивидуализацию».

Второй тенденцией, характерной и для финансовой отчётности, и для учётной сферы в целом, является усиление взаимодействия между различными её областями, то есть расширение учётной сферы. Данная тенденция имеет менее продолжительную историю: частичные пересечения учётных областей существовали давно, но более активная интеграция стала тенденцией начала XXI века.

Анализ работ авторов по этой теме позволяет выявить различные взгляды. Так, И. Н. Богатая и Е. М. Евстафьева рассматривают тенденцию «к интеграции и использованию различных модификаций обработки учётной информации» и считают её преобладающей, в то время, как многие авторы описывают

направленность на формирование интегрированной системы бухгалтерской отчётности при сохранении различных видов учёта.

Ю. И. Будович, в свою очередь, считает рациональным создание единой учётной науки, которая объединяла бы в себе учёты: бухгалтерский, оперативный и статистический. По мнению автора, это приведёт к повышению эффективности экономики в целом.

Помимо объединения различных областей учётной сферы, можно отметить тенденцию к интеграции финансовой отчётности с нефинансовой (экологической, социальной, управленческой). Данная тенденция зародилась в 1970-х годах в странах Запада, где группа авторов отметила, что одна из основных целей отчётности - «сообщить информацию о тех действиях компании, которые оказывают непосредственное влияние на общество».

В настоящее время формирование публичной нефинансовой отчётности или интегрированной отчётности, как правило, не является обязательным, однако в некоторых странах подобная обязанность существует и распространяется на отдельные категории организаций. Так во Франции Гренелль, согласно которому компании с оборотом от 100 млн евро и количеством сотрудников не менее 500 чел., обязаны публиковать нефинансовую отчётность о социальном и экологическом аспектах её деятельности. В Испании, в соответствии с Законом об устойчивой экономике, публиковать нефинансовую отчётность обязаны государственные организации, а в ЮАР - все компании, акции которых котируются на Йоханнесбургской бирже.

В России данная тенденция стала распространяться позже, и, на наш взгляд, продолжит своё развитие вслед за мировой практикой. С нормативной точки зрения внедрение нефинансовой отчётности началось в 2012 году с началом работы по созданию проекта Концепции развития публичной нефинансовой отчётности в Российской Федерации. Концепция была утверждена на уровне федеральных органов исполнительной власти в 2017 году.

Описанная тенденция обуславливает ещё одно направление развития учётной сферы: создание общепользовательской ориентации бухгалтерской отчётности. Объединение финансовой и нефинансовой отчётности в единую систему является реакцией на запросы заинтересованных групп лиц, которым необходима как финансовая, так и нефинансовая информация. Так, интегрированная отчётность отражает состояние компании и результаты её деятельности не только в контексте отдельных групп пользователей и классических учетно-информационных запросов, но и в отношении новых требований, предъявляемых к системе учёта в последние годы по следующим направлениям:

- факторам генерирования стоимости;
- основным рискам организации;
- факторам стратегического развития организации;
- интеллектуально-инновационному развитию организации;
- уровню социальной и экологической ответственности перед обществом.

Исходя из этого, существующая национальная модель отчётности может быть дополнена рядом показателей, что изменит современные подходы к принятию экономических и управленческих решений на её основе. Можно отметить следующие направления для расширения отчётности:

- расширение количества объектов (например, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, социальный капитал, инновации, венчурные инвестиции);

- расширение количества оценок, применяемых при формировании отчётных показателей (например, одним из направлений развития данной тенденции является применение концепции справедливой стоимости как рыночной оценки);

- включение в бухгалтерскую отчётность прогнозных и вероятностных показателей, что способно приблизить её прежде всего к информационным потребностям инвесторов.

Важной задачей при этом является не перегрузить отчётность показателями, сделать её понятной и рационально организованной. Можно заметить, что тенденции в сфере национального учёта и отчётности аналогичны тенденциям мировой практики и развитию международных стандартов, однако, следуют за ними. Исходя из этого возможно усиление данных тенденций в российской отчётности в будущем:

1. Расширение области применения метода профессионального суждения.
2. Доведение информации о профессиональных суждениях до пользователей отчётности.
3. Усиление принципа превалирования экономической сущности над юридической формой.
4. Нацеленность правил на целевое использование отчётной информации.
5. Интеграция финансовой отчётности с нефинансовой отчётностью.

Список литературы:

1. Богатая, И. Н., Евстафьева, Е. М. Исследование современных тенденций развития бухгалтерского учёта и отчётности в Российской Федерации // Международный бухгалтерский учёт, 2018. - № 25.
2. Будович, Ю. И. О необходимости объединения оперативного учёта и бухгалтерского учёта в одну науку // Международный бухгалтерский учёт, 2016. - № 17.
3. Зайцева, А. В. Роль нефинансовой отчётности в ответственной деловой практике / А. В. Зайцева // Наука через призму времени, 2018. № 1.

Доценко Кристина Ивановна
студентка

*Донецкого национального университета экономики и торговли
им. Михаила Туган-Барановского, г. Донецк*

Научный руководитель: Полякова Алла Вениаминовна
кандидат технических наук, доцент

*Донецкого национального университета экономики и торговли
им. Михаила Туган-Барановского, г. Донецк*

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС

Распространение инфекционного заболевания COVID-19 и принятые карантинные ограничения в настоящее время существенно повлияли и продолжают негативно влиять на ведение туристического и гостиничного бизнеса. Поэтому для оценки сложившейся ситуации и последующей разработки направлений деятельности необходимо провести исследование влияния пандемии и её последствий на все отрасли экономики государств и гостиничный бизнес, в частности. Важным является создание благоприятных условий для постепенного выхода из состояния убыточности гостиничных предприятий и предотвращение стагнации в отрасли.

Целью данной работы является исследование особенностей функционирования гостиничной отрасли в условиях пандемии COVID-19. Полученные данные исследований позволят в дальнейшем определить пути постепенного выхода гостиничных предприятий из карантинных ограничений, а также разработать меры по предотвращению стагнации в отрасли.

Вспышка заболевания, вызванного вирусом COVID-19, стала сильным ударом для мирового гостиничного рынка. Закрытие границ государств, отмена авиасообщений, ограничение передвижения в пределах городов, между областями внутри государств и абсолютная изоляция стран друг от друга спровоцировали многочисленные проблемы в гостиничном секторе. По прогнозам Всемирной туристической организации ООН (UNWTO) в 2020 году число туристов сократилось на треть по сравнению с показателями 2019 года. Под угрозой сокращения оказались 50 миллионов рабочих мест, связанных с туристической индустрией [1].

Чтобы предотвращать возможные негативные проявления различных кризисных ситуаций в гостиничной индустрии, которая особенно остро ощущает на себе любые отклонения от благоприятной ситуации, в научной среде известны основные стратегии сохранения гостиничного бизнеса:

- 1) корректная оценка соотношения цены и качества предлагаемого гостиничного продукта;

2) стратегия дифференциации (привлечение клиента за счёт предоставления широкого спектра услуг, отличающихся от других отелей);

3) стратегия оптимальных затрат (создание условий для повышения потребительской ценности с помощью более высокого качества гостиничного продукта при практически идентичных ценах конкурентов);

4) сфокусированная стратегия (представляет собой ориентацию гостиничного предприятия на узкий сегмент потенциальных гостей, предоставляя либо более низкие цены, либо более полное удовлетворение их потребностей);

5) стратегия сотрудничества (заключение договоров и партнёрств с целью устойчивого функционирования гостиничного предприятия);

б) стратегия интеллектуальной собственности (создание бренда, дальнейшее его распространение с помощью договоров франчайзинга) [2].

Как видно количество стратегий для выхода из любого кризиса достаточно велико. При этом каждое гостиничное предприятие может выбрать свою, в зависимости от условий, вызванных внешними факторами, в том числе и пандемией, а также от показателей собственной операционной деятельности.

Кроме того, предприятия гостиничной индустрии рассчитывают на определённые шаги, которые должно предпринять государство. Для поддержки и смягчения экономического удара от пандемии гостиничный бизнес требует от государства следующих шагов:

- запрет начисления штрафов;
- запрет начисления процентов и других платежей за пользование кредитными средствами;
- обязательство банков и финансовых учреждений предоставлять отсрочку уплаты средств;
- снижение НДС для предприятий гостиничной отрасли до 10 %;
- отмена или уменьшение налога на землю.

Таким образом, при любом сценарии развития пандемии на COVID-19 гостиничный рынок устоит, но его ждёт трансформация. Если ранее

гостиничные предприятия уделяли большое внимание загруженности номерного фонда, расширяли ассортимент дополнительных услуг, совершенствовали качество обслуживания гостей, то теперь главной задачей для заведений является обеспечение безопасности сотрудников и гостей.

В связи с этим в настоящее время требуют пересмотра и обновления нормативно-правовые документы, касающиеся вопросов о порядке установления категорий гостиницам и другим объектам, которые предназначены для предоставления услуг по временному размещению (проживания); правил пользования отелями; нормативно-правового обеспечения в проектировании, строительстве, функционирования и планирования в сфере гостиничного бизнеса.

Гостиничному бизнесу придётся трансформироваться и развиваться далее: увеличивать роль интернета и социальных сетей в формировании потребительских предпочтений и поведения гостей, интегрироваться с сервисами онлайн-бронирования, внедрять оплату онлайн, создавать секторы сервисных апартаментов под управлением международных и локальных операторов, искать новые формы сотрудничества, используя новые технологии ведения бизнеса. Также для смягчения экономического удара от пандемии на COVID-19 гостиничный бизнес требует существенной поддержки от государства.

Список литературы:

1. Концептуальная записка: COVID-19 и перестройка сектора туризма. [Электронный ресурс]. URL: www.un.org/sites/un2.un.org/files/policy_brief_covid19_and_transforming_tourism_russian.pdf (дата обращения: 12.11.2021).
2. Стратегии гостиничного продукта. [Электронный ресурс]. URL: www.studme.org/133500/turizm/strategii_gostinichnogo_produkta. (дата обращения 12.11.2021).

Жуковская Юлия Александровна

студентка магистратуры

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

Мороз Олеся Игоревна

студентка магистратуры

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

Научный руководитель: Антипенко Надежда Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Согласно отчёту, McKinseyGlobal за сентябрь 2021 года, искусственный интеллект может добавить к текущему глобальному экономическому результату 16 процентов, или около 13 триллионов долларов, к 2030 году - среднегодовой вклад в рост производительности составит около 1,2 процента в период с настоящего момента до 2030 года. Искусственный интеллект может привести к росту валового ВВП примерно на 26 процентов или на 22 триллиона долларов к 2030 году. Основными факторами, влияющими на этот показатель, являются автоматизация труда, которая может увеличить мировой ВВП к 2030 году на 11 процентов или около 9 триллионов долларов, и инновации в продуктах и услугах, которые могут увеличить ВВП примерно на 7 процентов или около 6 триллионов долларов к 2030 году.

X-Факторами эмоционального интеллекта 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 глобальной экономики это умение является 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 принесёт успех.

Считается, что в ближайшем будущем наниматели будут искать тех кандидатов, которые могут применять эмоциональный интеллект как инструмент в процессе управления проектами. Эмоциональный интеллект полезен для предприятий, которым необходимо постоянно общаться с большими объёмами клиентов в течение каждого дня.

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.

С увеличением числа пользователей, устройств и программ на современном предприятии в сочетании с увеличением потока данных, большая часть которых является конфиденциальной, важность кибербезопасности стремительно растёт. Растущий объём и изощрённость кибератак, а также их методы, ещё больше усугубляют проблему. Рассмотрим элементы кибербезопасности и область применения. Область кибербезопасности может быть разбита на несколько различных разделов, координация которых в рамках организации имеет решающее значение для успеха программы. Эти разделы включают в себя:

- 1) Безопасность приложений.
- 2) Безопасность информации или данных.
- 3) Сетевая безопасность.
- 4) Планирование аварийного восстановления/обеспечения непрерывности бизнеса.
- 5) Оперативная безопасность.
- 6) Облачная безопасность.

Поддержание кибербезопасности в условиях постоянно меняющегося тренда угроз является сложной задачей для всех организаций. Традиционные подходы реагирования, при которых ресурсы направлены на защиту систем от

самых крупных известных угроз, в то время как менее известные угрозы оставались незащищенными, больше не являются успешной тактикой. Чтобы идти в ногу с меняющимися рисками безопасности, необходим более активный и адаптивный подход. Несколько ключевых консультативных организаций предоставляют рекомендации поддержания кибербезопасности. Например, Национальный институт стандартов и технологий (NIST) рекомендует внедрять непрерывный мониторинг и оценки в режиме реального времени в рамках системы оценки рисков для защиты от известных и неизвестных угроз.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что современные маркетинговые технологии активно входят в нашу жизнь, важно использовать их по назначению для получения желаемого результата, ведь благодаря концепции внедрения искусственного интеллекта возможно увеличить прибыль компании или скооперировать команду профессионалов, которые в короткие сроки смогут добиться поставленных целей.

Список литературы:

1. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.

2. Зейналова, М. А. Инновационные решения в сфере маркетинговых коммуникаций / М. А. Зейналова // Маркетинг и современность : сб. науч. ст. к науч.-практ. круглому столу на тему: «Инновационные маркетинговые технологии в модернизации российской экономики» от 7 дек. 2010 г. – 2010. – С. 274–284.

3. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб. : Питер, 2016. – 480 с.

Жуматаева Алина Тлегеновна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Милохина Белла Александровна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

*Научный руководитель: Лаптева Елена Владимировна
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой
Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург*

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Под потребительским рынком понимается рынок, участники которого отдельные лица домохозяйства, приобретающие товары и услуги с целью личного потребления. В свою очередь потребительские товары и услуги определяются как товары и услуги, рассчитанные для конечного потребления населением [1].

На формирование и функционирование потребительского рынка влияют следующие группы взаимосвязанных факторов: социально-демографические, технологические, экономические и другие.

Рассмотрим влияние демографических факторов на потребительский рынок.

В Российской Федерации с 2010 по 2018 гг. численность населения увеличилась, в 2018 по 2020 гг. произошло сокращение численности населения. Причиной стала значительная естественная убыль населения и отрицательное сальдо миграции (Таблица 1).

Таблица 1

Основные демографические показатели России [2]

Годы	Численность постоянного населения (тыс.чел)	Естественный прирост (тыс.чел)	Миграционный прирост (тыс.чел)
2010	142833,5	-239,6	271,5
2011	142865,4	-129,1	320,1
2012	143056,4	-4,3	295,0
2013	143347,1	24,0	295,8
2014	143666,9	27,2	280
2015	146267,3	32,0	245,4
2016	146544,7	-2,3	262,0
2017	146804,4	-135,8	211,8
2018	146880,4	-224,6	124,9
2020	146171,01	-688,7	285,8
2020 г. к 2010 г., %	102,3	287,4	105,3

Влияние изменений социально-возрастной структуры населения на потребительский рынок выражается более сложной зависимостью. Увеличение

рождаемости влечёт за собой увеличение потребности в большинстве товаров, но если с ростом потребителей соответственно не растут доходы, то это приводит к уменьшению уровня потребления.

Очевидно, что появление в семье новых детей связано с изменением в потреблении. Оно может сокращаться до тех пор, пока ребёнок не «встанет на ноги», то есть не начнёт самостоятельно себя обеспечивать. Этот процесс связан с ростом затрат на обеспечение детей. Наглядное представление этого процесса даёт таблица 2.

Таблица 2

Потребительские расходы домашних хозяйств, имеющих детей в возрасте до 16 лет, в 2020 году (рублей в месяц) [2]

Средние расходы домашних хозяйств, имеющих :	Всего	из них:				Стоимость натуральных поступлений
		в том числе				
		на покупку продуктов питания	непродовольственные товары	алкогольные напитки	оплату услуг	
В процентах к итогу						
1 ребенка	18834,58 2	6298,089	6965,565	273,924	4788,01	508,911
2 детей	15323,23 2	5389,914	5888,37	245,769	3297,76	501,418
3 и более детей	11722,13 2	4541,311	4266,229	115,137	2121,14	678,314
В процентах к общей сумме						
1 ребенка	100,00	33,44	36,98	1,45	25,43	2,70
2 детей	100,00	35,17	38,43	1,60	21,53	3,27
3 и более детей	100,00	38,74	36,39	0,98	18,10	5,79

Статистика потребительских расходов российских семей подтверждает тот факт, что число детей находится в обратной зависимости от расходования денег на потребительские товары и услуги. В то же время следует заметить, что многодетные семьи потребляют больше продовольственных продуктов за счёт натуральных источников поступления. Кроме того, чем больше семья, тем выше её доля в потреблении пищевых продуктов в общем объёме потребления товаров и услуг [3].

Потребление дифференцировано по вхождению в группу людей трудоспособного возраста (Таблица 3). Переход детей из группы «моложе трудоспособного» возраста в группу «в трудоспособном возрасте» сопровождается увеличением финансовых возможностей семьи и, как следствие, наращиванием объёма потребления [4, 5]. Объясняется это тем, что по мере взросления детей потребности их увеличиваются. При переходе человека из группы «в трудоспособном возрасте» в группу «старше трудоспособного возраста», как правило, потребности и потребление снижаются. Выход человека на пенсию связан с сокращением его доходов, вследствие упадка физических и умственных способностей и снижения их конкурентоспособности.

Таблица 3

Возрастная структура россиян, %

Население	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2020г. к 2010г., %
Моложе трудоспособного возраста (тыс.чел)	24110	24716	25689	26359	26894	27253	27430	27442	27387	118
В трудоспособном возрасте (тыс.чел)	86137	85161	85414	84198	83224	82264	81361	82677	81881	93,21
Старше трудоспособного возраста (тыс.чел)	33099	33788	35163	35986	36685	37362	37989	36628	36902	116,01

Таким образом, уменьшение численности населения, сдвиги в возрастной структуре оказывают существенное влияние на потребительский рынок: изменения могут быть как в сторону увеличения спроса на товары и услуги, так и в сторону уменьшения. Следует отметить, что сохранение тенденции сокращения численности населения может стать опасным не только для развития всех сфер экономики, но и общества в целом. Государству необходимо проводить грамотную социально-демографическую политику.

Список литературы:

1. Экономика и право: Энцикл. словарь. / Авт. и сост. А. Б. Барихин. – Москва : Кн. мир, 2000. - 926, [1] с.; 26 см.; ISBN 5-8041-0068-8.
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium> (дата обращения: 23.11.2021).
3. Лукашева, О. Л. Особенности среды функционирования потребительского рынка России и их влияние на формирование модели потребительского поведения // Экономический журнал. – 2019. – № 3 (33). – С. 49-50.
4. Лаптева, Е. В. Статистическое исследование развития банковского сектора Российской Федерации. – Оренбург: ИПК «Университет», 2015. – 165 с.
5. Лаптева, Е. В. Динамика основных показателей развития банковского сектора России // Сборник тезисов международной, всероссийских и региональных конференций «Молодёжный научный форум». ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный институт менеджмента». Партнёры Форума: Казахско-Китайская академия, Торгово-промышленная палата Оренбургской области, Оренбургское региональное агентство по поддержке малого и среднего бизнеса, Оренбургский благотворительный фонд «Евразия», Региональное представительство «Евроинфокоореспондентский центр - Оренбургская область», Молодёжный парламент Оренбургской области. - 2014. - С. 112-114.

Земцова Дарья Александровна

студентка магистратуры

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова

г. Пермь

Научный руководитель: Иванов Александр Иванович

кандидат философских наук, доцент

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова,

г. Пермь

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ

За последнее десятилетие общество погрузилось в мир информационного технологического прогресса. Наибольшие изменения претерпела экономическая сфера, поскольку необходимость её трансформации велика. На современном этапе мирового экономического развития каждая страна стремится освоить новые технологии. Для Российской Федерации (РФ), которая

находится на этапе интенсивного развития экономических отношений особенно важно внедрять в бизнес-процессы инновационные цифровые технологии.

Цифровые технологии проникают во все сферы человеческой жизни и экономики благодаря возможности, используя Интернет, собирать и обрабатывать цифровые данные. Компьютерные технологии позволяют давать рекомендации для принятия решений, а в некоторых случаях - заменяют человеческое управление процессами. Результаты, полученные с использованием цифровизации, хранятся на различных цифровых платформах вследствие их активного применения физическими лицами, социальными группами или бизнес-структурами. Использование цифровизации в условиях глобализации экономики затрагивает все страны и каждого человека в отдельности. При этом применение перспективных инновационных технологий становится залогом успеха осуществления любой деятельности [2].

При этом ФТС России является одним из самых динамично развивающихся государственных органов, которая контролирует экспортно-импортные операции. Россияне активно покупают товар за границей. В качестве примера можно выделить услуги ряда торговых интернет-площадок, таких как AliExpress, Azon и др. Данные интернет-площадки, ориентированные ранее только на торговые услуги, сегодня представляют собой цифровой экономический инструмент, благодаря которому для органов власти предоставляется возможность контроля экспортных потоков.

По данным «AliExpress Россия», совокупный объём оборота товаров (GMV) за 2020 г. достиг 229,3 млрд руб. Оборот товаров Ozon за 2020 г. составил 197,4 млрд руб. Международные экономические отношения также меняются под воздействием цифровизации [3].

В исследованиях ведущих отечественных и зарубежных ученых-экономистов, например, Соколова Г. Н. особо остро подчёркивается влияние пандемии коронавируса на понимание того факта, что цифровизация играет основную роль в развитии современной экономики. В 2020 году негативное воздействие пандемии на международную торговлю происходило

одновременно как со стороны спроса, так и со стороны предложения. При этом на стоимостных объёмах экспорта и импорта торговых сетей сказывалось и сокращение физических объёмов поставок, и падение цен на мировых товарных рынках, обусловленное не только реальными процессами, но и спекулятивными факторами. Так, снижение биржевых котировок на нефть марки Brent в апреле 2020 г. до минимальных значений было во многом обусловлено паническими настроениями на фоне атмосферы неопределённости в мировой экономике. А после начала действия соглашения ОПЕК о рекордном сокращении объёмов производства нефти на 9,7 млн баррелей в сутки с 1 мая 2020 г. нефтяные цены продемонстрировали достаточно быстрый отскок.

Собственные технологии способны обеспечить быстрый рост промышленности на всех уровнях, а также экономическую независимость и информационную безопасность. Страны, которые зависят от импорта технологий, вынуждены оставаться на периферии развитого мира.

В 2020 г. Россия стала одним из мировых лидеров по динамике развития электронной коммерции. Цифровизация экономики России, использование современных методов торговли позволяет предприятиям, производящим как потребительские товары, так и товары для бизнеса, использовать все возможности освоения локального рынка и выхода на трансграничные рынки. Будущее мировой экономики также стоит за цифровизацией. Страны-лидеры уже имеют прирост ВВП от сочетания высокого уровня цифровизации и участия власти в формировании своей цифровой экономики. В будущем перспективы данного направления будут только расти. Чтобы преодолеть «цифровое плато» многим странам придётся приложить сознательные усилия к переосмыслению своей экономической модели, поставить всё на те цифровые технологии и технологические сферы, в которых они лидируют, и устранить любые препятствия на пути инноваций.

Важно отметить, что предприятия-экспортёры имеют крайне высокую долю компаний в зрелой стадии развития цифровых технологий – таких среди них две трети (67 % при среднем показателе 53 %): эти данные получены ещё в

2017 году в ходе опроса организаций НИУ ВШЭ по вопросу проникновения цифровых технологий в бизнес российских компаний. Безусловно, что малый бизнес в меньшей степени, чем крупный или средний, вовлечён в практики использования цифровых технологий.

Важнейшие направления (проекты) цифровизации в сфере государственной поддержки экспортёров относятся к ключевым мероприятиям федерального проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта», входящего в структуру национального проекта «Международная кооперация и экспорт», и реализуются при непосредственном участии Группы РЭЦ. Поясним, что Группа РЭЦ является ключевой организацией, на которую возложена функциональная ответственность за реализацию федерального проекта и формирование национальной системы поддержки и развития экспорта.

В числе ключевых мероприятий проекта [1]:

- организация (к 2021 году) взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности и субъектов международной торговли с органами государственной власти, в том числе с контролирующими органами, региональными центрами поддержки экспорта, торговыми представительствами РФ за рубежом и иными организациями в электронной форме по принципу «одного окна» на базе цифровой платформы АО «РЭЦ»;

- создание совместно с Минпромторгом России и Минэкономразвития единой системы продвижения экспорта (ЕСПЭ), которая в перспективе охватит 52 страны и все субъекты РФ. Экспортёр, при обращении в региональный ЦПЭ, сможет оперативно получить консультацию у представителя бюро интересующей его страны за рубежом. При этом используется информационная систем «Одно окно». Для этого создаются сервисы, объединяющие рабочие места за рубежом (зарубежные представительства РЭЦ и торговые представительства РФ) и в регионах (ЦПЭ). На данный момент обеспечена реализация сквозных сервисов инфраструктурой ЕСПЭ с использованием прототипов (MVP) системы «Одно окно» (поиск поставщика, поиск

покупателя), а также консультационных сервисов. В целях интеграции ЦПЭ с РЭЦ планируется оцифровать целый ряд продуктов, предоставляемых совместно с ними. Разрозненные сегодня услуги ЦПЭ будут систематизированы в виде 9 коробочных решений. По расчётам РЭЦ, около 30 % субъектов МСП смогут получить все услуги в онлайн виде.

Цифровизация государственной поддержки экспортёров осуществляется по ряду направлений. В период пандемии произошла активизация цифровизации отдельных направлений деятельности в данной сфере, в том числе в формате антикризисных мер. В постпандемический период продолжится плановое развитие цифровизации государственной поддержки экспорта, что обеспечит создание условий для качественного ведения бизнеса и синергетического эффекта от поддержки бизнеса, упрощение процедур получения поддержки и чёткое распределение полномочий, налоговые поступления в бюджет, повышение доверия к власти.

Основной угрозой развития экономик различных стран является затормаживание развития цифровизации, в результате:

- не будет обеспечена должная открытость товарных рынков для осуществления экспортно-импортных операции;

- сложности с таможенным контролем.

Для развития цифровизации экспортно-импортных операции необходимо:

- создание общей цифровой платформы;

- внедрение искусственного интеллекта;

- распространение биометрии и удалённой идентификации личности или юридической фирмы;

- разработка системы P2P – кредитование;

- анализ больших данных;

- блокчейн и др.

Создание общей цифровой платформы, объединив в единую информационную площадку государств, позволит снизить транзакционные издержки, будет способствовать развитию трудовых ресурсов, ускоренному

темпу развития дистанционного найма, а также занятости за счёт повышения цифровой взаимосвязанности стран. И в результате произойдёт увеличение экспортно-импортных операций.

Список литературы:

1. Артеменко, Т. В., Титова, С. Ю. Проблематика цифровизации применительно к внешнеэкономической сфере // В сборнике: Цифровизация – драйвер экономического роста в постпандемический период. сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции с международным участием : в 2-х частях, 2021. - С. 109-119.

2. Мешечкина, Р. П., Ворона, А. А. Цифровизация таможенных процессов как основа совершенствования деятельности федеральной таможенной службы // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права, 2021. № 1 (86). - С. 26-36.

3. Соколова, Г. Н. Финансовые технологии и инструменты во внешнеэкономической деятельности стран ЕАЭС // Oeconomia et Jus, 2021. № 3. - С. 52-58.

Иващенко Юлия Николаевна

студентка

Пермского института(филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

Научный руководитель: Шушарин Валерий Фёдорович

кандидат экономических наук, доцент

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

МОЛОДЁЖНЫЙ РЫНОК ТРУДА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Использование термина «рынок труда» предполагает, что труд является объектом купли-продажи, т. е. товаром. Продавцами труда выступают наёмные работники, а его покупателями - работодатели (наниматели). Таким образом, при рассмотрении рынка труда под трудом понимают не труд вообще, а лишь наёмный труд [3, с. 11].

В современном мире на рынке труда очень большая конкуренция и при выборе специалистов приветствуются умения и знания человека. На российском

рынке присутствует дефицит опытных специалистов, умеющих решать нестандартные задачи и неординарно мыслить. К тому же современным специалистам требуется умение быстро переучиваться, так как внедряются и совершенствуются новые инновационные технологии. Постарение населения начинает оказывать отрицательное воздействие на экономику нашей страны. Молодые люди являются социально-экономическим потенциалом, определяющим экономическое, социальное и политическое развитие общества. Молодёжь - наиболее мобильная категория рабочей силы.

Одной из острейших проблем в современной России остается молодёжная незанятость. Растут масштабы регистрируемой и скрытой безработицы среди молодёжи, увеличивается её продолжительность.

Молодёжный рынок труда имеет свою специфику.

Во-первых, возможности молодых людей ограничены в силу их более низкой конкурентоспособности по сравнению с другими категориями населения. Молодёжь подвергается наибольшему риску потерять работу или же не трудоустроиться. Возможности трудоустройства новой рабочей силы, попадающей на рынок труда в первый раз, сокращаются [5, с. 2].

Во-вторых, рынок труда молодёжи характеризуется неустойчивостью спроса и предложения, обусловленной изменчивостью ориентации молодёжи и её социально-профессиональной неопределённостью.

В-третьих, молодёжный рынок труда имеет большую вариантность, так как его основу составляют выпускники учебных заведений, имеющие разнообразную профессиональную подготовку.

В связи с востребованностью квалифицированных и опытных специалистов, трудоустройство молодых людей представляет большую проблему. Во время пандемии в 2020 году наблюдался кризис, в связи с чем количество безработных по России равнялось 4,4 млн человек, уровень безработицы составлял 5,9 %. Из них безработная молодёжь в возрасте 15-25 лет – 16,5 %.

В 2021 г. улучшилось положение на рынке труда и численность безработных сократилась до 4,3 млн человек, что составило 5,8 %, однако наблюдается прирост численности безработной молодёжи, которая составила 18,9 %[1].

Так, например, на рынке труда Пермского края в 2020 г. безработное население составило 70,5 тыс. человек, из них безработная молодёжь составляет около 25 %. Из 54,8 тыс. человек, ищущих первую работу, получили помощь и были трудоустроены всего 15 тыс. человек. К началу 2021 г. число безработных снизилось до 15,4 тыс. человек [2].

Решением проблемы с трудоустройством молодёжи может явиться квотирование мест для выпускников. Данная практика обычно используется в отношении детей-сирот, инвалидов и многодетных семей.

Вместе с тем необходимо оказывать активную поддержку молодому населению в организации предпринимательской деятельности, способствовать развитию предпринимательской инициативы, созданию рабочих мест. Представляется целесообразным поднять престиж востребованных на рынке рабочих профессий и специальностей, предоставить работодателям определённые налоговые льготы, побуждающие трудоустраивать молодёжь без опыта [4, с. 132].

Также решением данной проблемы может выступать смягчение критериев при приёме на работу молодых специалистов, создание гибкого графика работы, трудоустройства без опыта.

В качестве основных целей политики занятости молодёжи можно выделить следующие:

- создание предпосылок для обоснованного выбора молодёжью профессии и места трудовой деятельности, учитывая особенности личности и профессиональную подготовку;
- установление реального сотрудничества и взаимодействия между сферой бизнеса, государственными органами занятости и образованием;

- создание условий для активации процесса самозанятости молодёжи и развития молодёжного предпринимательства.

По мере модернизации системы образования молодое поколение, в отличие от старшего, имеют преимущества: «свежие» навыки и знания, приобретённые в высших учебных заведениях, компетенции и квалификация, позволяющие им занимать приоритетные места в различных отраслях, на предприятиях и в организациях [7, с. 47].

Так как в мире наблюдается высокий спрос на специалистов в сфере нанотехнологий, а старшее поколение испытывает трудности с освоением современной техники, молодым людям стоит задуматься о получении образования именно в этой сфере.

В период острой конкуренции и перенасыщения рынка возрастает роль маркетологов и рекламистов с высоким уровнем креатива и изобретательности [6, с. 8]. Следовательно, молодым специалистам, обладающим высокими творческими способностями, следует направить свою деятельность в эту сферу.

Таким образом, если молодые специалисты используют свои преимущества в области «новых» знаний, все перечисленные выше направления будут являться перспективными путями для развития молодёжного рынка труда. Высокая вероятность найти работу будет у тех, кто планирует вести деятельность в области биохимии, фармацевтики и генетики.

Проблему трудоустройства молодых людей необходимо решать на федеральном уровне. Дальнейшее развитие информационной системы управления занятостью молодёжи позволит не только повысить информированность работодателей и молодёжи о ситуации на рынке труда, но и, в итоге, снизить напряжённость на молодёжном рынке труда [4, с. 132].

В заключение отметим, что успех зависит также и от психологических особенностей личностей. Коммуникабельность, открытость, стремление к своей цели и способность быстро адаптироваться к новым обстоятельствам, несомненно, помогут добиться успеха в трудоустройстве. Молодые специалисты должны быть готовы к тому, что им придётся обучаться и

переобучаться. Таким образом, для решения проблемы молодёжной занятости необходимы помощь со стороны государства, предприятия, а также индивидуальный подход самого специалиста.

Список литературы:

1. Росстат, официальная статистика. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (Дата обращения: 08.12.2021)
2. Пермьстат, официальная статистика. [Электронный ресурс]. URL: <https://permstat.gks.ru/folder/33456> (Дата обращения: 08.12.2021).
3. Корнейчук, Б. В. Рынок труда: учебник для вузов - 2-е изд., испр. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 263 с.
4. Козлова, Е. Н. Проблемы трудоустройства молодёжи на рынке труда // Мотивация в современном мире, 2011. - С. 128-134.
5. Холопова, Л. А., Богданова, О. М. Рынок труда и молодёжь. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-truda-i-molodezh/viewer> (Дата обращения: 08.12.2021).
6. Пухова, А. Г., Беяева, Т. К., Толкунова, С. Г., Курбатова, А. С. Современный молодёжный рынок труда: проблемы и пути их решения. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyu-molodezhnyu-rynok-truda-problemy-i-puti-ih-resheniya/viewer> (Дата обращения: 08.12.2021).
7. Грицунова, С. В., Чепига К. А. Тенденции и перспективы развития молодёжного рынка труда в России // Современные тенденции развития науки и технологий, 2016. № 2-6. - С. 45-48.

Иззатуллаева Муборак Дильшод кизи

студентка

Ташкентского (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Ташкент

Научный руководитель: Холбоев Боходир Мурадович

кандидат физико-математических наук, доцент

Ташкентского (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Ташкент

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

На современном этапе развития Узбекистана такое понятие как «искусственный интеллект» встречается часто. Зарубежные страны, в частности Япония, США, Южная Корея, Китай, Европейский Союз активно внедряют искусственный интеллект в своё законодательство. В Узбекистане

утверждена программа мер по изучению и внедрению технологий искусственного интеллекта. Программа будет реализована в сельхозе, банковской, финансовой, налоговой, энергетической сферах и в электронной-правительстве.

Для полного понимания данной темы, касающегося правового регулирования искусственного интеллекта, необходимо дать понятия.

Искусственный интеллект, роботы, робототехника взаимодополняющие понятия. Робототехника - технология или направление современной науки по изучению способов и методов обучения компьютеров разумно мыслить и выполнять деятельность как человек. Робот – автоматическое устройство для выполнения определённо-заданных функций. Искусственный интеллект – интеллектуальная характеристика, позволяющая роботу осуществлять деятельность, свойственную человеку.

Искусственный интеллект решает и создаёт многие проблемы. Он влияет на развитие экономики, решает важные проблемы и снижает рост коррупции во всех сферах экономики. Этот фактор важен при проверке деятельности компаний, в том числе налоговой, аудиторской и в других сферах. Анализируются риски в разных видах деятельности, даются экономические прогнозы и перспективы развития отраслей деятельности. Будут востребованы креативные специалисты, которые используют новейшие технологии, применяя творческие идеи, новые достижения науки, формируя потенциал компании [1].

Принято Постановление Президента от 17.02.2021 «О мерах по созданию условий для ускоренного внедрения технологий искусственного интеллекта» [2].

Постановлением также утвержден Перечень пилотных проектов по внедрению технологий искусственного интеллекта, реализуемых в 2021-2022 годах в следующих сферах: сельского хозяйства, банковской, финансовой, транспортной, энергетики, здравоохранения, фармацевтики, электронной и налоговой сферы.

В налоговой сфере внедряется применение технологий ИИ для анализа налоговых поступлений юридических лиц, выявления отклонений налоговых отчислений.

Также данный документ предусматривает разработку Стратегии развития искусственного интеллекта, определяющей базовые направления и принципы применения искусственного интеллекта, а также условия для комплексного формирования данной сферы в ближайшей и долгосрочной перспективе, выработку нормативно-правовой базы, определяющей единые требования, ответственность, безопасность и прозрачность при разработке и использовании технологий искусственного интеллекта в отраслях экономики и социальной сфере, системе государственного управления, улучшения качества оказания государственных услуг в интересах населения. В свою очередь, для повышения эффективности государственных органов при обработке данных реализуются такие цели и задачи, как широкое применение технологий искусственного интеллекта, создание отечественной экосистемы инновационных разработок в области искусственного интеллекта, стимулирующей проведение фундаментальных и прикладных научных исследований по разработке полезных технологических решений с последующей их коммерциализацией.

Глобальное всемирное погружение в цифровые технологии даёт колоссальное преимущество в осуществлении и совершенствовании контрольно-надзорной деятельности государства. С момента возникновения налоговой службы на постоянной основе проводится автоматизация мероприятий налогового контроля. Модернизация и трансформация IT-технологий расширяет возможности налоговых сервисов и усиливает влияние налоговой службы на налогоплательщиков. Постепенно создается некая «адаптивная платформа» налогового администрирования, которая начинает работать исключительно с цифровыми источниками данных и с цифровыми идентичностями налогоплательщиков, оперирующая в режиме реального времени и со встроенным налоговым комплексом.

В сфере налогообложения искусственный интеллект уже используют в качестве инструмента для точности, эффективности и скорости обращения с большим количеством данных. Так, по мнению Филипповой И. А., искусственный интеллект используют для: 1. Обработки налоговых уведомлений, когда робот берёт информацию со сканированных фотографий и вносит в базу данных; 2. Вычитывания остатка по налоговой базе, т. е., прогнозирование по остаткам на счетах, а так же произведение внесения корректировок, по средствам вычетов; 3. Мгновенной оплаты налогов (например, налог на прибыль, налог на транспорт и т. д.); 4. Создания чат-ботов, которые, обладая базой, смогут проконсультировать и помочь произвести определённые базовые налоговые действия.

Одним из последних дополнений в сфере налогов Российской Федерации было предложено компанией Selesforce (платформа, позволяющая добиться максимального успеха для выполнения задач по продажам, анализу, обслуживанию с клиентами). Она предоставила рынку искусственный интеллект, который может наиболее точно создать идеальную модель налоговой системы. Именно благодаря ему страна может оценивать, насколько справедливы вводимые ей налоги.

Эффективными инструментами налогового администрирования являются различные электронные данные, облачные и компьютерные системы, которые повышают эффективность налогового контроля. Искусственный интеллект в сфере налогового контроля может исследовать кредитоспособность, риски и т. д. Применение новых инновационных технологий быстрыми темпами развивает налоговую администрацию. Например, современная налоговая администрация активно внедряет блокчейны, робот-ботов, различных платформ для повышения эффективности сбора налогов.

Таким образом, уже на данном этапе развития налогового права мы можем увидеть, как искусственный интеллект активно внедряется в налоговую систему государства. Формируются различные инновационные платформы, позволяющие упрощённую деятельность в сфере налогообложения, налогового

контроля, построение совершенной налоговой системы; применение роботов для помощи налогоплательщикам. Но, тем не менее, такой вопрос как наделение искусственного интеллекта правосубъектностью, по средствам которой он сможет нести юридическую ответственность остаётся на уровне научной дискуссии.

По моему мнению, искусственный интеллект развивается весьма быстро и если мы захотим развиваться на уровне зарубежных стран, таких как США, Китай, Южная Корея, Япония, где роботы применяют во всех отраслях права в том числе и в сфере налогообложения, то необходимо закрепить искусственный интеллект или в качестве объекта, или субъекта, в этом случае, налогового права.

Процесс автоматизации налогового контроля эволюционирует и развивается быстрыми темпами, учитывая современные тренды мировой цифровизации. Направления и скорость преобразований налогового администрирования в ближайшем будущем будут совершенствоваться и подстраиваться уже под новые инновационные технологические процессы.

В Узбекистане создаются при Мининфокоме - научно-исследовательский институт развития цифровых технологий и искусственного интеллекта;

В структуре Центрального аппарата Мининфоком - департамент внедрения развития технологий искусственного интеллекта, численностью 15 штатных единиц;

Совместный альянс по развитию искусственного интеллекта из 12 ведомств и организаций;

Платформа цифровых данных, через которую отечественным научным организациям, вузам, а также разработчикам и организациям в сфере информационных технологий будет предоставляться доступ к наборам государственных и иных данных для использования в программном обеспечении на основе искусственного интеллекта. На реализацию обозначенных задач будет выделено 200 миллиардов сумов.

Применения цифровых технологий в налоговом администрировании активно используется. Одним из важнейших этапов процесса разработки параметров цифровой трансформации является чёткое целеполагание и адаптация её задач. Также важно учитывать и по возможности снижать издержки бизнеса, связанные с переходом на новую систему цифровизации налогового контроля.

И на подходе новые технологии - наиболее распространённой в ближайшие несколько лет станет система идентификации, которая одновременно распознает несколько биометрических параметров, в частности, отпечатки пальцев, сетчатку глаза и голос. Примером такой технологии является Fusion Engine, разработанная для смартфонов компаниями Synaptics и KeyLemon. Искусственный интеллект и когнитивные технологии, робототехника уже широко используются в управлении рисками, клиентскими коммуникациями, идентификацией подлинности, борьбе с отмыванием денег и в других операционных процессах. В отделениях канадского банка ATB Financial с клиентами общается гуманоид по имени Pepper, разработанный SoftBank Robotics Corp [3-4].

В будущем искусственный интеллект способен заменить человеческий ресурс прежде всего в таких направлениях как обработка платежей и налоговых документов, оценка сбора налогов и анализ данных. А это новое направление в цифровых трансформациях, которые могут быть использованы и в мероприятиях налогового контроля [5-6].

Цифровая трансформация существенно меняет и укрепляет техническую оснащённость государственной налоговой службы. Реализованные искусственные технологии существенно снижают нагрузку на налоговых инспекторов и повышают эффективность налогового контроля и выражаются в увеличении налоговых поступлений в бюджет.

Процесс автоматизации налогового контроля эволюционирует и движется быстрыми темпами, учитывая современные тренды мировой цифровизации. Направления и скорость преобразований налогового

администрирования в ближайшем будущем будут совершенствоваться и подстраиваться уже под новые инновационные технологические процессы.

Активное внедрение цифровых технологий в налоговое администрирование создаёт мощную технологическую базу, развиваются и расширяются электронные сервисы (личный кабинет налогоплательщика, налоговый калькулятор для расчёта налога и т. п.). В несколько раз сократилось число налоговых проверок, при этом увеличилась сумма поступивших налогов и штрафов. Цифровые технологии делают выполнение требований налогового законодательства частью естественной среды налогоплательщика, а налоговое администрирование станет практически незаметным. Повышение объёмов информационных потоков приведёт мировое сообщество к полной финансовой прозрачности в ближайшем будущем.

Список литературы:

1. Гончаренко, Л. И., Малкова, Ю. В., Адвокатова, А. С. Актуальные проблемы налоговой системы в условиях цифровой экономики. Финансовый университет, Департамент налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета, 2018. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/aktualnye-problemy-nalogovoy-sistemy-v-usloviyah-tsifrovoy-ekonomiki>.

2. Мирзиев, Ш. М. Постановление Президента от 17.02.2021, № ПП-4996 «О мерах по созданию условий для ускоренного внедрения технологий искусственного интеллекта».

3. Огородникова, И. И. Цифровая трансформация налогового контроля: эволюция и тенденции. Вестник Томского государственного университета. Экономика. № 46, 2019.

4. O'Leary, D. E., O'Keefe, R. M. The Impact of Artificial Intelligence in Accounting Work: Expert Systems Use in Auditing and Tax // AI & Soc Springer-Verlag London Limited, 1997. № 11. - P. 36–47.

5. Шермухамедов, А. Т., Холбоев, Б. М. Влияние инноваций и технологий индустрии 4.0 на устойчивое развитие предприятий. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, 2020. № 7 (49). - С. 172-175. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44383915>

6. Холбоев, Б. М., Шермухамедов, Б. А. Специфика электронных платежных систем в Узбекистане. В сборнике: Проблемы современного социума глазами молодых исследователей - XIII. Материалы XIII Всероссийской научно-практической конференции. Волгоград, 2021. - С. 370-373. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46829805>

Ильдеспаева Аделина Асылбековна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

Научный руководитель: Жукова Татьяна Владимировна

кандидат педагогических наук, доцент

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

1. Что такое электронная коммерция?

В документе ВТО WT/L/274 от 30.09.1998 г. записано: «Электронная коммерция - производство, распространение, маркетинг, продажа или поставка товаров и услуг с помощью электронных средств. Коммерческая сделка может быть разделена на три основных этапа: рекламный и поисковый этап; этап заказа и оплаты; этап доставки. Любая или все эти операции могут осуществляться в электронной форме и поэтому могут охватываться концепцией электронной торговли».

Для удобства рассмотрения видов электронной коммерции воспользуемся классификацией по участникам коммерческих отношений и природе операций, проводимых между ними (Таблица 1):

Таблица 1

Виды электронной коммерции

	Правительство	Бизнес	Потребитель
Правительство	G2G (программные приложения для обмена информацией и снижения издержек, сделки между бюджетными организациями, цель которых - снижение затрат)	G2B (используется для обмена информацией и для снижения расходов)	G2C (эта область помогает гражданам иметь доступ к государственной информационной поддержке)
Бизнес	B2G сделки при этом виде коммерции осуществляются между юридическим лицом и правительственной организацией для взаимного	B2B (вид коммерции, когда сделки совершаются между юридическими лицами, бизнес-партнёрами для	B2C (вид коммерции, которая происходит между юридическими и физическими лицами для совершения

	обмена различной продукцией или услуг)	взаимовыгодных сделок)	электронной торговли и покупки)
Потребитель	C2G (электронная коммерция которая соединяет правительственные органы и частное лицо для совершения налогообложения, необходимого информирования)	C2B (электронные торговые сделки, где потребителем является коммерческая организация, а продавцом товара/услуги является частное лицо)	C2C (разновидность e-commerce, где операции совершаются между частными или физическими лицами, чаще всего для оказания услуг)

Модели B2B и B2C являются самыми распространёнными видами и обеспечивают наибольшую часть трансакций в Интернет. Например, выручка одного из лидеров рынка России по интернет-торговле OZON на 30.06.2021 составила 37018 млн руб., что говорит о популярности и высоком доверии к маркетплейсу (платформа электронной коммерции) среди потребителей.

2. Что такое электронный бизнес?

Некоторые экономисты используют понятия «электронная коммерция» и «электронная бизнес» без разграничений отличий. В работе И. Г. Головцовой представлено следующее определение: «Электронный бизнес - любая базирующаяся на средствах Интернета бизнес-деятельность, преобразующая внутренние и внешние взаимоотношения для создания новой стоимости и использования рыночных возможностей». Также внутренняя организация электронного бизнеса происходит в локальной сети (интранет) для повышения эффективности организации деятельности внутри компании, а внешняя коммуникация с потребителем и с партнёрами происходит в экстранете или сети Интернет.

В любых e-business моделях используют следующие элементы бизнес-процессов: товар/услуга - ценностное предложение, полностью удовлетворяющее потребности покупателя, наиболее эффективными способами улучшить ценность продукта - это исключение посредников между производителем и покупателем, а также создание клиентоориентированности; взаимоотношение с потребителем - при помощи информационных технологий

и Интернет компании способны удовлетворить клиента путём быстрого улучшения продукта, используя оперативный сбор отзывов, также возможно предоставление «бесплатных» или «бонусных» услуг, которые представляются клиенту «необходимыми» для максимизации пользы от покупки; необходимые ресурсы (правильно подобранное оборудование и квалифицированные кадры) для постоянного улучшения продукта и обслуживания; наличие онлайн бизнес-партнёров (от англ. «virtualnetwork») для создания выгодных взаимоотношений и в долгосрочной перспективе снижения транзакционных издержек; финансовое планирование.

3. Общие характеристики и тенденции рынка электронной коммерции.

На сегодняшний день e-commerce присутствует практически во всех сферах потребления товаров и услуг (продукты питания, одежда, автомобили, медицинские услуги и т. д.). По данным Business.com, в 2020 году Россия занимает 9 место в списке стран-лидеров рынка E-commerce (Лидером является Китай - 672 млрд долл., Россия - 20 млрд долл.).

Китай является лидером рынка электронной коммерции, потому что создал высокоавтоматизированные платформы торговли (например, WeChat, где возможно не только общение с другими пользователями, но и оформление покупок, оплата коммунальных услуг и перевод средств другим пользователям внутри приложения; создал выгодные для потребителя процесс покупки (покупатель автомобиля приходит к «торговому автомату», где по базе данных имеет возможность ознакомиться с любой моделью и заказать тест-драйв, что позволяет принять решение без давления консультанта).

По данным исследовательской компании Zebra, к 2021 году более 70 % предприятий будут использовать IoT (интернет вещей) для улучшения качества обслуживания клиентов. При помощи IoT компании смогут быстрее собирать данные для клиента в режиме реального времени и оформлять заказ для него. Другой тенденцией в развитии электронной коммерции является увеличение доступности каналов розничной торговли (компании могут использовать платформы такие, как Amazon, eBay, Facebook, Pinterest).

Упрощение процедуры заказа – главное направление развития электронной коммерции.

4. Рынок электронной коммерции в России.

С начала пандемии в России произошло быстрое развитие и усовершенствование маркетплейсов (OZON, Wildberries, экосистема Сбербанк - СберЛогистика, СберМаркет, СберАвто и др.).

В последние годы наиболее отчётливо выделяются следующие основные тенденции развития электронной коммерции в России: технологическое совершенствование механизмов коммуникации и доставки (например, покупки с помощью мобильных приложений и голосовые покупки); увеличение количества постаматов; тренд на быструю доставку продуктов и готовой еды (так, «Яндекс.Лавка» обещает доставку основных продуктов и горячей еды в среднем по Москве за 13 минут); развитие многофункциональных и высокотехнологичных экосистем и развитие розничных онлайн-магазинов в социальных сетях.

Несмотря на то, что объём электронной коммерции растёт стремительными темпами, около 50 % потребителей обращаются к интернету для поиска информации о товаре, и только 7 % потребителей покупают товары исключительно в онлайн-магазинах. Причина подобного барьера состоит в том, что до сих пор онлайн-покупатели - это самый уязвимый сегмент потребителей. Это связано со сферой регулирования электронных сделок, где отсутствуют отдельные законодательные решения. Так, М. В. Демченко и В. К. Шайдуллина выделяют следующие проблемы цифровых сделок: отсутствие единообразного понятийного и терминологического аппарата; сложность идентификации участников онлайн-сделок; трудность определения правомерности. Таким образом, юридическая сторона электронной коммерции нуждается в создании нормативно-правовой базы, которая будет регулировать фактические отношения и заключения гражданско-правовые сделки.

Сегодня мы не можем представить совершение покупок без электронной коммерции, автоматизированность и таргетированность которой позволяют

современному покупателю совершать «рациональные» и наиболее «выгодные» для него покупки. У российского рынка электронной коммерции есть огромный потенциал развития, который будет способствовать вовлеченности населения в процесс ускорения обмена товаров и услуг, однако наибольшая эффективность при достижении такого результата возможна благодаря правильному законодательному регулированию и сглаживанию неравенств крупных и малых регионов страны.

Список литературы:

1. Айман, Т. О. Правоведение. Учеб. пособие. - 5-е изд. - М. : РИОР : ИНФРА-М, 2013. – 144 с.
2. Бахарев, И. Электронная коммерция 2019-2020: 15 основных трендов. URL: <https://e-pepper.ru/news/elektronnaya-kommertsiya-2019-2020-15-osnovnykh-trendov.html> (дата обращения: 10.11.2021).
3. Демченко, М. В., Шайдуллина, В. К. Правовое регулирование электронной торговли в условиях функционирования специальных правовых режимов // Предпринимательское право, 2020. № 3. - С. 37-45.

Ильчишина Ксения Алексеевна

студентка

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

Научный руководитель: Шушарин Валерий Федорович

кандидат экономических наук, доцент

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

КАК ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯЮТ НА СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ?

В экономике различают основные виды ресурсов: труд, земля, капитал, предпринимательские способности, информация. Отметим, что информация стала одним из важнейших ресурсов развития общества в целом [1].

В настоящее время информационные технологии присутствуют в каждой сфере деятельности человека. Информационные технологии - это совокупность методов, способов, процессов, обеспечивающая сбор, хранение, преобразование

и распространение информации с использованием средств вычислительной техники [2].

Анализ экономической информации происходит по заранее прописанным алгоритмам [3]. Экономическую информацию можно хранить на любых носителях и в любом объёме, а также передавать её на любые расстояния. Эти возможности позволяют обществу собирать, хранить, обрабатывать и распространять данные легко и быстро [4].

Выделим несколько основных факторов, которые повлияли на ускорение процесса внедрения информационных систем и технологий в организациях:

1. быстрый рост конкуренции,
2. изменение потребительского спроса,
3. доступность информационных технологий,
4. гонка за технологиями и инновациями.

Рассмотрим сущность этих факторов.

Быстрый рост конкуренции. Например, Яндекс.Еда и DeliveryClub-конкурирующие организации на данный момент времени. Обе компании занимаются доставкой еды, но у каждой имеются свои преимущества. Организации привлекают внимание потребителей рекламой, обслуживанием, внешним видом курьеров, чтобы победить в гонке за потребительским спросом.

Изменение потребительского спроса. Для потребителя важны низкие цены и высокое качество приобретаемого товара или услуги, а также интересны дальнейшие выгоды и дополнительные услуги компаний. Поэтому компаниям пришлось изучать маркетинг и интегрировать информационные технологии в свой бизнес. Стали создаваться интернет-магазины, контекстная реклама, приложения для сбора обратной связи от потребителя.

Доступность информационных технологий. Ещё недавно реклама была только у больших компаний, а сейчас и у малого бизнеса с ограниченным бюджетом появились возможности с помощью информационных систем продвигать свои услуги и товары.

Гонка за технологиями и инновациями. Гонка за информационными технологиями ведётся постоянно. Благодаря новым технологиям в сфере бизнеса компании занимают лидирующие места среди других организаций.

Таким образом, информационные технологии оказывают глобальное влияние на развитие экономики малых и больших предприятий. Они способствуют более эффективному производству и продвижению товаров и услуг компании, управлению технологическими процессами внутри организации, а также качественному обслуживанию клиентов.

Список литературы:

1. Основные понятия экономики. URL: https://skysmart.ru/articles/obshchestvoznaniye/ponyatie-ekonomika?utm_source=admitad&admitad_uid=08c2426c19a6285495c004e599875948&source_type=cpa_network&utm_campaign=442763&utm_medium=skysmart
2. Понятие информационных технологий. Виды информационных технологий. URL: <https://www.yaklass.ru/materiali?mode=cht&chtid=456>
1. Особенности информационных технологий https://spravochnik.ru/ekonomika/informacionnye_tehnologii_i_ih_rol_v_sovremennoy_ekonomike/
2. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь. - М.: Книжный мир, 2014. – 895 с.

Казина Динара Ануарбековна

студентка магистратуры

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Минск

Научный руководитель: Антипенко Надежда Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Минск

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ БАНКОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

В Республике Беларусь ориентация на МСФО обусловлена как тенденцией глобализации и унификации учётных систем с соседствующими странами, так и необходимостью полноценной интеграции в мировое экономическое пространство. Необходимо отметить, что национальная система

учёта и отчётности Республики Беларусь (как и система учёта любой другой страны) в ряде ключевых положений отличается от принципов учёта, закреплённых в Международных стандартах финансовой отчётности, что во многом определяет несопоставимость показателей в финансовой отчётности по национальным стандартам и по МСФО. Так, отличия в оценках некоторых статей финансовой отчётности банков по Национальным стандартам финансовой отчётности (далее - НСФО) и МСФО достаточно существенны.

Наиболее значимые отличия национальных стандартов и МСФО, по мнению экспертов, обусловлены рядом причин, в том числе:

- отсутствием широкого применения обоснованных оценок и профессионального суждения;

- приоритетом юридической формы операций над их экономическим содержанием;

- отсутствием предоставления качественных описаний и объяснений показателей и статей финансовой отчётности;

- сложностью определения справедливой стоимости финансовых инструментов;

- отсутствием требования по регулярной переоценке основных средств;

- отсутствием отражения кумулятивного влияния гиперинфляции на бухгалтерские балансы;

- отсутствием единого подхода в отношении операций со связанными сторонами и раскрытия информации о них;

- сложностью определения амортизированной стоимости кредитов, выданных на нерыночных условиях и др. [1-2].

Указанные особенности определяют необходимость пересмотра существующих принципов ведения бухгалтерского учёта в Республике Беларусь в целях приведения их в соответствие с МСФО для обеспечения точности, достоверности и прозрачности информации, отражаемой в финансовой отчётности. Вместе с тем результаты исследований международных экспертов свидетельствуют о наличии подобного рода

расхождений во многих странах, внедряющих МСФО, в том числе в странах Европейского союза, что обусловлено отличиями учётной системы каждой страны, для которой характерен свой набор организационных и методических средств ведения бухгалтерского учёта и формирования финансовой отчётности. Однако эти отличия не препятствуют внедрению МСФО, а лишь указывают на объективно сложившуюся специфику формирования информации о деятельности субъектов хозяйствования.

В Беларуси за основу внедрения МСФО взят вариант, при котором требования международных стандартов применяются параллельно с национальными правилами учёта и отчётности. Требования Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учёте и отчётности» по формированию и предоставлению банками, НКФО и общественно значимыми организациями финансовой отчётности в соответствии с МСФО обязывают названные организации формировать в полном объёме и своевременно предоставлять финансовую отчётность для широкого круга пользователей.

Национальные стандарты финансовой отчётности, основанные на МСФО, разрабатываются в целях сближения национальных систем бухгалтерского учёта и отчётности с МСФО в Республике Беларусь. Опираясь на лучший мировой опыт, основные рекомендации по внедрению международных стандартов в национальную систему учёта и отчётности можно свести к следующим мероприятиям:

а) создание независимого органа, ответственного за реализацию реформ в сфере бухгалтерского учёта и отчётности, в том числе за разработку национальных стандартов бухгалтерского учёта и отчётности для организаций;

б) расширение категорий организаций, обязанных составлять и публиковать финансовую отчётность по МСФО;

в) внедрение международных стандартов аудита и проведение аудита финансовой отчётности организации в соответствии с данными стандартами. По мнению экспертов Координационного совета по бухгалтерскому учёту при исполнительном комитете СНГ, успешное внедрение МСФО в Республике

Беларусь сопряжено с рядом проблем, ключевые из которых отражены в таблице

Специалисты МВФ, в свою очередь, констатируют, что полномасштабное и успешное внедрение МСФО в Республике Беларусь потребует дополнительных объективно необходимых затрат в области:

- формирования новой бухгалтерской профессии, требующей широкого применения профессиональных оценок и технических навыков, принятых в современной практике, а не в работе в условиях чётко регламентированных правил;

- полного обновления существующей системы бухгалтерского учёта, совершенствования процедур внутреннего контроля, а также укрепления потенциала всех пользователей проверенной аудиторами финансовой отчётности в понимании и использовании отчётности по МСФО при осуществлении мониторинга и контроля за деятельностью организаций. Затраты на формирование отчётности по МСФО, как правило, включают:

- оплату услуг консультантов (обучение сотрудников, поиск новых сотрудников), обладающих соответствующими компетенциями; - замену (модернизацию) программного обеспечения; - дополнительные издержки на сбор информации;

- организацию системы внутреннего контроля.

Отметим, что МСФО устанавливает лишь общие принципы формирования показателей финансовой отчётности, не заменяя стандарты, регулирующие каждый из разделов финансовой отчётности. Существующая система учёта, жестко регламентирующая инструкциями действия бухгалтеров, не позволяет последним высказывать собственное суждение о способах отражения операций в финансовой отчётности.

Таким образом, выражение бухгалтером профессионального суждения в существующих условиях является новой функцией, требующей изменений в подходах и сознании. Мощный сдерживающий фактор применения субъективного суждения бухгалтера - это последующая значительная

сложность сопоставления данных бухгалтерского и налогового учёта. Один из основных принципов МСФО - приоритет экономического содержания над юридической формой, вероятно, может стать поводом для разногласий с налоговыми и контролирующими органами, поскольку в соответствии с требованиями налогового законодательства любая операция требует документального подтверждения, в то время как в МСФО первоочередное значение имеет именно признание в учёте и раскрытие в отчётности данной операции, сущность которой может отличаться от её юридической формы.

Важность достоверного отражения операций в зависимости от их экономической сущности также заключается в том, что именно на основе данных финансовой и статистической отчётности субъектов хозяйствования формируются макроэкономические показатели экономики любой страны. Кроме того, данные финансовой отчётности служат базой для исчисления налоговых обязательств налогоплательщиков и основой для бюджетного планирования.

Данные обстоятельства свидетельствуют о том, что эффективный переход на МСФО требует вовлечения всех заинтересованных государственных органов для проведения совместной масштабной работы по внедрению международных стандартов финансовой отчётности.

Список литературы:

1. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ, – 2020. – № 1. – С. 46-50.
2. Киреев, В. Л. Банковское дело: Учебник / В. Л. Киреев, О. Л. Козлова. – М. : КноРус, 2018. – 240 с.
3. Понаморенко, А. Влияние усиления банковского надзора на структуру банковской системы: Выводы на основе агентноориентированного моделирования / А. Понаморенко, А. Синяков // Деньги и Кредит. – 2018. – Т. 77. – № 1. – С. 26-50.

Калмыкова Екатерина Андреевна
студентка
Смоленского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Смоленск

Научный руководитель: Васильева Светлана Валерьевна
кандидат юридических наук, доцент
Смоленского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Смоленск

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ

Одним из самых сложных процессов в формировании внешнеторговых стратегий китайских компаний является поиск партнёров, готовых сотрудничать на взаимовыгодных условиях и, соответственно, организация работы с ними. Трудности организации работы с партнёрами, в первую очередь, обоснованы возникновением проблем, возникающих непосредственно во внутренней организации фирм. Исходя из этого, образовывается взаимосвязь, которая представляет собой чётко организованную систему, не функционирующую при отсутствии даже одного компонента, включённого в систему. Для поддержания эффективного контроля над внешнеэкономическими операциями, было принято решение создать специальное структурное подразделение, которое бы занималось вопросами, касающимися построения гибкой системы управления работы на внешнеторговом рынке. Данное структурное подразделение представляет собой полноценный и многофункциональный отдел по внешнеэкономической деятельности, в состав которого входит огромное количество разнообразного персонала и квалифицированных специалистов.

В настоящее время крупные предприятия Китая, занимающиеся импортом и экспортом продукции, а также ведомства по вопросам внешнеторговой деятельности КНР смогли достичь высоких результатов, и тем самым им удалось расположить свои торговые компании, в том числе и за границей [5, с. 174]. Следует отметить, что первоначально одной из основных

форм развития китайских предприятий являлось не что иное, как создание торговых компаний.

Следует отметить, что предприятия, которые обосновались за рубежом, относятся к разным отраслям, что говорит об огромной конкуренции на внешнеэкономическом рынке. Несмотря на это, китайским компаниям удаётся задерживаться на высоких ступенях рейтинга, благодаря высоким показателям результативности, оперативному разрешению возникающих проблем и выработке целостной единой системы. Также, нельзя не отметить то, что для достижения высоких результатов, китайские компании периодически прибегают к использованию нестандартных и порой опасных для здоровья персонала мер, таких как ненормированный рабочий день и отмена выходных, праздничных и нерабочих дней. Наиболее ярким свидетельством данной проблемы можно считать ситуацию, произошедшую совсем недавно. В 2020 году из-за риска падения внешнеэкономических показателей государства, руководство Китая приняло решение об отмене нерабочих дней во время проведения национального праздника. Таким образом, для стимуляции и возобновления внешнеэкономической деятельности жители Китая были лишены праздника и были обязаны продолжить свою трудовую деятельность, несмотря на предстоящий Китайский Новый год.

Ещё одной формой для внедрения китайских компаний за границу является подряд на строительство за рубежом. У китайских предприятий почти нет равных в этой сфере бизнеса [2, с. 15]. За счёт большого количества населения и низкооплачиваемого труда, в сравнении с другими государствами, китайцам удаётся быстро и эффективно укладываться в короткие сроки для создания объектов, при этом затрачивая малую часть государственных ресурсов. Таким образом, можно считать китайских разнорабочих одними из самых востребованных в мире по сей день.

Одним из наиболее характерных отличительных принципов развития китайских компаний является их стремление к повышению уровня и качества предоставляемых услуг, а также производимой продукции [3, с. 12]. Благодаря

этому принципу, китайским компаниям удаётся занимать устойчивую позицию на международном рынке, ведь китайское производство славится огромным разнообразием предоставляемых услуг и производимых товаров, в том числе и их высоким качеством. Примером может послужить известная китайская компания «Haier», которая занимается производством бытовой техники [1, с. 32].

Также одной из характерных черт стратегических ходов китайских компаний можно выделить их умение создавать проекты планирования на долгосрочный период [4, с. 64]. Руководство китайских компаний имеет свою философию касаясь ведения экономической деятельности. Философия заключается в исключении совершенно любого неоправданного риска, благодаря которому компания сможет сразу же наблюдать результат и выгоду, также исключается и тот риск, который противоречит правилам и политике компании, такая выгода зачастую даже не доходит до стадии рассмотрения. Благодаря такому подходу к ведению бизнеса китайские компании выделяются среди зарубежных компаний. Также следует отметить, что данный философский подход к ведению дел распространяется не только на конкретные бренды компаний, а на всю внешнеэкономическую деятельность компаний Китая в целом, начиная от маленьких организаций и заканчивая крупнейшими предприятиями.

Подытожив, можно сделать вывод, что в основе формирования стратегий китайских компаний в первую очередь стоит необходимость правильного распределения должностных обязанностей и создание необходимых подразделений, способствующих контролю и регулированию внешнеэкономических процессов. Благодаря умению руководителей китайскими компаниями правильно расставлять приоритеты, Китаю удаётся долгое время находиться на высоких позициях на территории международного рынка.

Философия стратегии по ведению бизнеса китайскими компаниями позволяет компаниям избегать неоправданных рисков или действий,

нарушающих корпоративную целостность систем и правил компаний. Помимо разумного и эффективного использования рабочей силы и имеющихся ресурсов, китайские компании научились использовать потенциал каждого сотрудника компании, благодаря чему китайцам и по сей день удаётся удивлять торговые рынки разнообразием идей и качеством в сфере услуг и производства.

Список литературы:

1. Авдокушин, Е. Ф. Новая экономика и формирование национальной инновационной системы Китая /Е. Ф. Авдокушин//Журнал вопросы новой экономики. – 2019. – № 3. – С. 37.
2. Овчинников, В. В. Слагаемые успеха китайских реформ/ В. В. Овчинников // Российская газета. –2019. – № 10. – С. 24.
3. Полозюкова, О. Е. Особенности экономики Китая на современном этапе и перспективы её развития: автореф. канд. эконом наук// О. Е. Полозюкова – М.: Экономика, 2018. – 33 с.
4. Столярова, Е. С. Внешнеэкономическая стратегия КНР в начале XXI в. и миграционная политика/ Е. С. Столярова// Внешнеэкономический вестник. – 2018. – № 6. – С. 91.
5. Цвигун, И. В Формирование китайских трансграничных корпораций на основе государственной стратегии «выход за границу» / И. В. Цвигун//Байкальский вестник.–2020. – 156 с.

Конон Олег Дмитриевич

студент магистратуры

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Минск

Научный руководитель: Бусыгин Дмитрий Юрьевич

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова

г. Минск

РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Совершенствование розничных банковских услуг является одной из важных позитивных тенденций развития банковской системы Республики Беларусь. Успех банка на розничном рынке - результат проведения успешной политики (маркетинговой, процентной, тарифной, региональной, в области рисков), основанной на расширении спектра услуг и повышении их качества,

персональном подходе к каждому клиенту, развитии новых высокотехнологичных продуктов и совершенствовании бизнес-процессов, дистанционных технологий управления финансами. Для успешного развития розничного банковского бизнеса необходимо чёткое правовое поле, обеспечивающее соблюдение баланса интересов банков и их клиентов - физических лиц [1].

По мере развития в Республике Беларусь безналичных расчётов всё большую популярность банковские платёжные карточки. В настоящее время наблюдается активизация процессов, связанных с развитием рынка банковских платёжных карточек. Сегодня банковские карточки выступают основным инструментом безналичных расчётов, которые предназначены для совершения операций её держателем денежных средств, находящихся на его банковском счёте.

Формирование рынка банковских платёжных карточек в нашей стране происходит одновременно с широкомасштабными экономическими преобразованиями, в условиях социально-экономической неустойчивости, при существующих особенностях построения и функционирования национальной платёжной системы, действующих традициях денежно-кредитных отношений и специфики внутреннего потребительского рынка.

На 1 января 2020 года количество банковских платёжных карточек, находящихся в обращении, составило 15486,6 тысяч единиц. Из которых, количество карточек национальной платёжной системы БЕЛКАРТ составляет 2337,4 тыс. единиц, количество карточек международной платёжной системы VISA и MasterCard составило 11244,2 тыс. единиц.

Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что на территории Республики Беларусь преобладают карты международных платёжных систем.

Подтверждением того, что происходит увеличение безналичных расчётов, является рост количества эмитированных международных платёжных карт в Республике Беларусь. Данные представлены в таблице 1

С увеличением числа безналичных операций возросло и увеличение случаев мошенничества проводимых различными способами. В связи с этим банки по-разному информируют своих клиентов о том какую информацию не следует предоставлять третьим лицам.

Стратегическими целями развития рынка розничных банковских услуг в Республике Беларусь являются достижение уровня обслуживания, которое позволит максимально удовлетворять потребности физических лиц в банковских услугах и приближение параметров розничных банковских услуг в республике к уровню развитых стран.

События 2020 года ускорили процесс цифровизации. Пандемия вынуждает всё большее число людей использовать цифровые каналы. В Великобритании количество клиентов, ежемесячно пользующихся услугами мобильного банкинга, выросло с 52 % до 57 % в период со второй половины 2019 года до первой половины 2020 года. Аналогичный рост наблюдался и среди клиентов европейских банков, использующих каналы цифрового банкинга еженедельно (с 68 % до 71 % в период с 2019 по 2020 годы).

Это касается как традиционных банков, так и финтех-компаний. По всей Европе использование финтех-приложений выросло на 72 % с начала пандемии. Многие традиционные банки нашли новые возможности партнёрства и взаимодействия с финтех-компаниями: от ускорения обработки заявок на получение кредита до внедрения функций оплаты через банк для клиентов, совершающих покупки в Интернете.

Учитывая, что социально-дистанцированная реальность продлится ещё некоторое время, финансовые сервисы может ожидать продолжение таких тенденций, как интегрированный онлайн-банкинг и более строгое регулирование.

Зависимость клиентов от цифровой экосистемы в 2020 году сделала доступность более важной, чем когда-либо. Открытый банкинг (Open banking) в Великобритании означает, что владельцы счетов теперь ожидают больше возможностей интегрированного доступа к своим счетам. Число розничных

клиентов, использующих открытые банковские продукты, удвоилось с января по сентябрь 2020 года и превысило 2 млн.

И всё же открытый банкинг не лишён проблем, особенно в том, что касается восприятия клиентов. Во многом это связано с доверием и широким доступом, предоставляемым сторонним провайдерам. Несмотря на распространение открытых банковских продуктов в 2020 году, потребуется более прозрачный подход, чтобы поддержать доверие клиентов и их рост в 2021 году.

Как и в случае с открытым банкингом, пандемия ускорила развитие облачного банкинга. При анализе и хранении данных облако играет, пожалуй, ещё более важную роль в модернизации основных банковских систем. Многие традиционные банки оказались в невыгодном положении во время пандемии, и это, вероятно, будет усугубляться по мере её продолжения.

Однако есть способы решить эти вопросы. Использование API-интерфейсов и облачных микросервисов в системных архитектурах может в буквальном смысле творить чудеса с точки зрения гибкости и адаптируемости во время непредсказуемых и быстро меняющихся ситуаций, таких как пандемия. Это позволяет разрабатывать более быстрые и доступные процессы. Например, один европейский банк полностью перевёл процесс утверждения заявки на кредитную карту в онлайн, избавив клиентов от необходимости посещать отделение.

Влияние Covid-19 на финансовые услуги трудно переоценить. Но эффект, который он оказал на банки и финтех-компании, в основном ускорил путь, по которому они уже шли, - к быстрым, удобным, интегрированным банковским решениям для клиентов [1-3].

Согласно исследованию международной инвестиционной компании Digital Horizon, 2020 г. ускорил процессы трансформации, начавшиеся раньше на рынке финансовых технологий, а также высветил системные проблемы, которые финансовый мир пока не научился решать.

Эксперты Digital Horizon проанализировали, что происходило во время пандемии на рынках Европы и России, и постарались спрогнозировать, как финтех-тренды будут развиваться дальше. По мнению экспертов широкое распространение получат инструменты встроенных финансов, позволяющие интегрировать платежи, дебетовые карты, кредиты, страховки и даже инвестиционные инструменты практически в любые нефинансовые продукты. Например, кредит можно будет получить прямо на сайте интернет-магазина или компании-поставщика без заполнения анкет. А деньги можно будет перевести через приложения, которые, казалось бы, не имеют никакого отношения к финансам. Такой подход увеличит прибыль банков и финтех-компаний, поскольку позволит конкурировать с игроками, которые пытаются загнать клиентов в свои банковские приложения.

Среди основных трендов на финансовых рынках Европы и России эксперты также отмечают бурный рост аналитических и скоринговых продуктов, предоставляющих инсайты в реальном времени и умеющих не только рассчитывать исторический скоринг, но и прогнозировать на основе big data. Кроме того, по оценке экспертов, происходит пересмотр традиционных финансовых продуктов: страховки заходят на территорию кредитов, кредиты появляются там, где всегда господствовали страховки, возникают гибридные модели, сочетающие кредитную и страховую составляющие.

Как отмечают специалисты, 2020 г. ещё больше «расшатал» финансовую дисциплину и заставил людей искать новые способы как сохранить и приумножить сбережения. Ответом на эту потребность, по мнению специалистов из Digital Horizon, могут быть автоматизированные финансовые решения, первыми прототипами которых стали банковские счета-«копилки».

В исследовании Digital Horizon сообщается также, что бизнес все больше актуализирует запрос на альтернативные способы онлайн-платежей, в том числе с использованием электронных кошельков, QR-кодов, криптовалют. Кроме того, наблюдается развитие тренда на упрощение цифровой инфраструктуры.

В краткосрочной перспективе речь о low-code-разработках (то есть с минимальными требованиями к знанию кода), а в долгосрочной - по-code-решениях. В будущем банки смогут собирать кастомизированные решения, которые будут максимально отвечать потребностям клиентов. В ближайшие годы крупные игроки будут не только разрабатывать собственные, но и интегрировать сторонние криптопродукты [2-4].

Список литературы:

1. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.
2. Власенко, М. Финансовая стабильность как фундаментальное условие долгосрочного экономического роста / М. Власенко // Банковский вестник. – 2020. - № 3 – С. 54-57.
3. Тарасов, В. И. Ликвидность и достаточность капитала коммерческого банка / В. И. Тарасов // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2018. – № 21. – С. 21-24.
4. Яковлева, Н. А. Управление рисками банковской сферы в Республике Беларусь / Яковлева Н. А. – М : БГУ, 2019. – 336 с.

Каракашян Ангелина Артуровна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

Научный руководитель: Советов Иван Николаевич

кандидат экономических наук, доцент

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

СОСТАВ И СТРУКТУРА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Реальный сектор экономики является экономической базой, в которой создаётся прибавочный продукт, он формирует основу экономической системы, однако не следует недооценивать и роль финансового сектора, необходимого для функционирования экономики, обеспечивающего условия для развития реального сектора экономики.

Реальный сектор экономики - это совокупность всех отраслей материального и нематериального производства, за исключением оказывающих финансовые услуги. Как правило, к нему относятся металлургия, агропромышленный, машиностроительный, лесоперерабатывающий, топливно-энергетический, оборонно-промышленный комплексы.

Продукция реального сектора формирует преимущественную часть бюджета Оренбургской области.

Проведём анализ агропромышленного комплекса Оренбургской области на основе показателей производства продукции сельского хозяйства. Продукты сельского хозяйства поделим на следующие категории: растениеводство, животноводство. В среднем, в период 2015-2020 гг. темпы роста составили 98 %. Данная динамика также связана с кризисным временем, однако в целом ситуация осталась стабильной, хоть и не наблюдается достаточно высокого прироста сельскохозяйственной продукции.

Если рассматривать обе категории по отдельности, можно сказать, что темпы роста производства продукции растительного происхождения возросли на 20-50 %, в то время как производство продукции животного происхождения возросло всего лишь на 1-10 %.

Таблица 1

Основные показатели развития сельскохозяйственной отрасли в Оренбургской области, тысяч тонн/голов/гектаров

Показатель	2015-2016 гг.	2017-2018 гг.	2019-2020 гг.	Абсолютное отклонение 2017-2018 от 2015-2016	Абсолютное отклонение 2019-2020 от 2017-2018	Темп роста, %
Скот и птица	226	218	213	-8	-5	97,7
Молоко	774	681	636	-93	-45	93,4
Яйца	1068	1041	1015	-27	-26	93,3
Крупный рогатый скот	583	557	546	-26	-11	98,0
Посевная площадь	4202	4235	4279	23	44	101,0
Зерно	2647	3120	2856	473	-264	91,5
Семена масличных культур	615	902	1126	287	224	124,8

Действующая модель аграрной политики обеспечила рост в сельском хозяйстве, продовольственную независимость области по ключевым продуктам, постепенное наращивание экспорта.

Говоря о лесном комплексе, необходимо отметить, что общая площадь лесов Оренбургской области составляет 697,4 тыс. га, или 5,6 % её общей земельной площади.

Таблица 2

**Динамика площади земель лесного фонда и запаса древесины
(площадь - тыс. га, запас - млн. м³)**

Показатели	2015-2016 гг.	2017-2018 гг.	2019-2020 гг.	Абсолютное отклонение 2015-2016 от 2017-2018 гг.	Абсолютное отклонение 2017-2018 от 2019-2020 гг.	Темп роста, %
Общая площадь земель лесного фонда, тыс. га	558,1	557,9	557,8	-0,2	-0,1	99
Земли, покрытые лесной растительностью, тыс. га	426,9	426,4	426,8	-0,5	0,4	99
В том числе с преобладанием:						
Хвойных пород	36,2	36,1	36,4	-0,1	0,3	101
Твердолиственных пород	152,1	151,5	151,3	-0,6	-0,2	99
Мягколиственных пород	213,3	213,5	213,9	0,2	0,4	101
Из общего запаса древесины с преобладанием:						
Хвойных пород	2,83	2,82	2,82	-0,01	0	99
Твердолиственных пород	16,63	16,63	16,63	0	0	100
Мягколиственных пород	31,94	31,89	31,88	-0,05	-0,01	99
Общий средний прирост, млн. куб. м	1,3	1,3	1,3	0	0	100

Постепенно общая площадь лесов уменьшалась за весь период. Произошло уменьшение на 1,1 % в сравнении с 2017-2018 гг. При этом снижении, темпы роста лесных земель уменьшилось на 0,4 %, покрытие лесной растительностью увеличилось на 0,43 %, а запасы древесины снижены в среднем на 0,7 %.

Строительный комплекс области - важнейшее стратегическое направление социально-экономического развития страны и области. Здесь

трудится более 39 тыс. человек - около 8 % всех занятых в экономике Оренбургской области.

Таблица 3

**Основные показатели развития строительной отрасли
в Оренбургской области**

Показатель	2005-2008 гг.	2009-2012 гг.	2013-2016 гг.	2017-2020 гг.	Абсолютное отклонение 2017-2020 гг. от 2005-2008 гг.	Темп роста, %
Жилые дома, тыс. м ²	672	693	1006	940	268	139 %
Больничные и амбулаторно-поликлинические организации, шт	145	56	80	102	-43	70 %
Объем работ, млн. руб.	22412	33533	49842	83157	60745	371 %
Организации образования, шт	1214	1764	942	1186	-28	97 %

Строительные работы в Оренбургской области растут большими темпами. Основная доля работ приходится на строительство жилых домов и увеличилась за последние 10 лет на 139 %.

Транспортный комплекс Оренбургской области представлен автомобильным, железнодорожным и воздушным транспортом.

Таблица 4

Перевозка грузов и грузооборот по видам транспорта

	2010	2015	2017	2018	2019
Перевезено грузов транспортом – всего, млн т:	54,5	49,2	51,9	49,6	47,7
железнодорожным	33,2	35,4	37,3	36,8	34,1
автомобильным	21,3	13,8	14,6	12,8	13,6
Грузооборот транспорта – всего, млн т. км:	21744,6	26187,3	29432,2	29721,6	30490,6
железнодорожного	20570,0	24779,0	27353,0	27623,0	27840,0
автомобильного	1172,2	1401,1	2070,2	2098,6	2650,6

На долю грузового автомобильного транспорта приходится около 3/4 грузов, перевезённых всеми видами транспорта. Продолжается тенденция

выделения из состава крупных и средних транспортных предприятий малых предприятий и ИЧП. В целом лишь 13 % организаций имеют 26 и более автомобилей.

Таблица 5

**Оборот оптовой и розничной торговли
(в фактически действовавших ценах, млн рублей)**

	2015- 2016 гг.	2017- 2018 гг.	2019- 2020 гг.	Абсолютное отклонение 2017-2018 от 2015-2016 гг.	Абсолютное отклонение 2019-2020 от 2017-2018 гг.	Темп роста, %
Оборот оптовой торговли	177339	246430	309133	69091	44703	174%
Оборот розничной торговли	278368	293997	327692	15629	33695	117%

С каждым годом наблюдается тенденция увеличения оборота оптовой и розничной торговли в Оренбургской области. По сравнению с 2015-2016 гг. оптовая торговля возросла на 174 %, а розничная на 117 % в сравнении с 2019-2020 гг. Оборот розничной торговли в Оренбургской области за период январь-сентябрь 2020 года составил 240 млрд 880 млн рублей, что на 2,9 % меньше, чем за аналогичный период 2019 года.

Системные проблемы Оренбургской области - это проблемы, характерные для различных структур экономики, а также повторяющиеся в разные периоды её становления. Источниками системных проблем экономики являются неравномерность, антикоординация, дисфункции и отсутствие ориентации экономических подсистем. Можно сделать вывод о том, что средством преодоления этих проблем является повышение уровня системности отечественной экономики.

Для преодоления вышеперечисленных проблем необходимо решить следующие задачи:

- Провести реструктуризацию технологического и технического оснащения производственного сектора экономики;
- Усовершенствовать отраслевую структуру;
- Изменить территориальное размещение предприятий;

- Усовершенствовать законодательную базу для предпринимателей малого и среднего бизнеса;
- Обеспечить защиту интересов предприятий.

Данные изменения приведут к улучшению в структуре во всём реальном секторе экономики, а также позволят усовершенствовать производительность труда, внедрить новые технологии и более совершенные продукты.

Список литературы:

1. Официальный сайт Правительства Оренбургской области. URL: <https://orenburg-gov.ru>
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. URL: <https://orenstat.gks.ru>
3. Бекбергенева, Д. Е. Подходы к содержанию и точки роста экономики знаний в цифровизации региональной экономики // Экономика и бизнес: теория и практика, 2020. № 3–1 (61). - С. 27–29.
4. Бекбергенёва, Д. Е. Возможности использования в изучении региональной экономики основных подходов к оценке человеческого капитала // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, 2017. № 11 (58). - С. 1117–1119.
5. Клейнер, Г. Б. Системные проблемы реального сектора Российской экономики: мезоэкономики, микроэкономики, наноэкономики. Материалы Второй конференции Отделения моделирования производственных объектов и комплексов ЦЭМИ РАН (Москва, 12 января 2018 г.) / под ред. чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнера. — Вып. 2. — М. : ЦЭМИ РАН, 2018. - С. 4–11.
6. Реальный сектор экономики в условиях новой промышленной революции: Монография / Под ред. М. А. Эскиндарова, Н. М. Абдикеева. – М. : Когито-Центр, 2019. – 428 с.

Кириллова Екатерина Николаевна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

Научный руководитель: Попов Александр Александрович

кандидат военных наук, профессор

Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова,

г. Оренбург

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Информационные технологии расширили круг возможностей предприятий, обеспечили ускорение процессов обмена и сотрудничества, открыли доступ к более эффективным методам управления, однако, одновременно, и создали условия для подрыва собственной экономической безопасности предприятий, снижение уровня стабильности их финансово-экономической деятельности. При таких условиях приобретают актуальность вопросы защиты информационной составляющей экономической безопасности предприятия [1, с. 7]. Под информационной безопасностью предприятия понимают защиту информации, которой располагает предприятие (производит, передаёт или получает) от несанкционированного доступа, разрушения, модификации, раскрытия и задержек при её поступлении [2, с. 52].

Сегодня потери только банковского сектора в результате компьютерных преступлений ежегодно насчитывают сотни миллиардов долларов, а обычные предприятия неоднократно подвергаются набегу рейдерских атак. Именно поэтому, обеспечение информационной безопасности предприятия являются неотъемлемой частью его экономической безопасности [3, с. 20-21].

Высокая устойчивость каналов информационного обмена и информационных потоков, возможна только при создании специальной системы защиты, построенной с учётом индивидуальных особенностей того или иного предприятия (специфика организационной структуры, объёма и характеристик информационных потоков, различия в количестве и характере выполняемых операций, исполнении функциональных обязанностей персонала, особенности поведения клиентов и т. п.) и, способной обеспечивать комплексный характер защиты на всех этапах жизненного цикла экономической системы. В соответствии с этим организация и надёжное функционирование системы защиты информационной составляющей экономической безопасности предприятия должны соблюдать следующие ключевые принципы [4, с. 41-42]:

- *обоснованность*. Средства защиты информационных ресурсов, используемых на предприятиях, должны соответствовать современному уровню развития науки и техники, а также требуемому уровню безопасности;

- *комплексность*. Защита информационных ресурсов от возможных угроз со стороны внешнего окружения должна обеспечиваться всеми доступными законными средствами, методами и мерами на всех технологических этапах обработки и использования информации, во всех режимах функционирования предприятия;

- *непрерывность*. Означает постоянное поддержание всей системы защиты в актуальном состоянии и совершенствование её в соответствии с меняющимися условиями функционирования предприятия;

- *специализация*. Эксплуатация технических средств и реализация системы мер по обеспечению информационной безопасности должны осуществляться профессионально подготовленными специалистами.

- *взаимодействие и координация*. Комплекс мер по обеспечению защиты информационной составляющей экономической безопасности должен проводиться на основе чёткой взаимосвязи соответствующих подразделений и служб предприятия путём координации их усилий для достижения поставленных целей планом защиты;

- *совершенствование*. Предусматривает развитие мер и средств обеспечения информационной безопасности на основе собственного опыта, появления новых технических средств;

- *централизация управления*. Означает управление информационной безопасностью по единым организационным, функциональным и методологическим принципам.

В то же время распространение информационных технологий в различные отрасли экономики, будь то «умные города», онлайн торговля или электронные госуслуги, привело к необходимости повышения технологий защиты.

Одним из наиболее ярких примеров обеспечения информационной безопасности в экономической сфере выступает развитие биометрических технологий защиты, когда касанием пальца идентифицируется и подтверждается личность человека. Наибольшее распространение подобные технологии получают в банковской сфере - уже сегодня оплатить покупки с карты можно в одно касание пальца на смартфоне.

В ближайшие годы банковская отрасль планирует разработать и внедрить систему кредитования, в основе которой будет лежать распознавание личности клиента по голосу. Все его данные, включая кредитную историю, будут занесены в единую базу данных [2, с. 55].

Также одним из наиболее распространённых в современной бизнес-практике инструментов, выступает использование электронных цифровых подписей, содержащих в себе определённый цифровой код. Подобные технологии активно используются в системе государственных закупок и электронных торгов, а также при сдаче отчётности в контролирующие органы.

На наш взгляд, в качестве основных угроз информационной безопасности в условиях цифровой экономики выступают:

- *киберпреступления* (например, проникновение злоумышленников в информационные системы банков);

- *текущий уровень технологической зависимости* РФ от других государств, так как по-прежнему широко используются зарубежные средства защиты информации;

- *множество коммерческих структур* (отечественных и зарубежных) на внутреннем рынке России, которые являются источниками и потребителями информации. Угроза состоит в том, что деятельность этих структур в сфере создания и защиты систем сбора, обработки, хранения и передачи информации слабо контролируется и высока вероятность несанкционированного доступа к конфиденциальной экономической информации [5, с. 948];

- *хищение информации*, содержащей коммерческую тайну (что может нанести экономический ущерб предприятиям, вне зависимости от их формы

собственности), а также противоправное копирование информации и её искажение (вследствие случайных или преднамеренных нарушений технологии работы с информацией).

Сегодняшними вызовами для информационной безопасности являются рост масштабов киберпреступности, недостаточный уровень кадрового обеспечения в рассматриваемом сегменте, а также отставание РФ в разработке и внедрении отечественного программного обеспечения. Эти вызовы представляют реальные угрозы, поскольку информационная безопасность является одной из составляющих общей национальной безопасности государства.

В рамках государственной программы «Цифровая экономика» существует направление «Информационная безопасность». В результате реализации мер, предусмотренных данным направлением, должны быть обеспечены устойчивость и безопасность информационной инфраструктуры, а также конкурентоспособность отечественных технологий и разработок в сфере информационной безопасности. Для реализации данной цели в программе выделено 14 задач из 175 вех. Их целесообразно сгруппировать по следующим направлениям:

1. Обеспечение технологической независимости и безопасности функционирования аппаратных средств и инфраструктуры обработки данных (пп. 5.1 и 5.2 программы);

2. Обеспечение безопасности функционирования российского сегмента сети Интернет;

3. Разработка нормативно-правовых механизмов функционирования киберфизической системы в условиях цифровой экономики (пп. 5.5-5.8, 5.1-5.12);

4. Создание основ для построения доверенной среды функционирования киберфизической системы;

5. Обеспечение устойчивости и безопасности функционирования информационных систем и технологий (п. 5.4 программы);

6. Обеспечение международного взаимодействия по вопросам информационной безопасности в цифровой экономике.

К сожалению, использование информационных технологий привело к возникновению новых видов преступлений, например, компьютерных (неправомерный, несанкционированный доступ к базам данных). Поэтому главной задачей информационной безопасности в современных условиях является предотвращение этих преступлений, а также выработка действенных методов и средств информационной защиты [6, с. 96].

Список литературы:

1. Асаул, В. В., Михайлова, А. О. Обеспечение информационной безопасности в условиях формирования цифровой экономики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии, 2018. - с. 7-8.

2. Баранов, О. Ю., Невский, А. Ю., Минзов, А. С. Информационная безопасность в цифровой экономике // ИТНОУ: информационные технологии в науке, образовании и управлении, 2018. № 3. - С. 52, 55.

3. Бушуев, А. Л., Деревцова, И. В., Мальцева, Ю. А., Терентьева, В. Д. Роль информационной безопасности в условиях цифровой экономики // baikal research journal, 2020. Т. 11, № 1. - С. 20-23.

4. Ионова, Е. А. Информационная безопасность коммуникаций в условиях цифровой экономики // Коммуникология: электронный научный журнал, 2018. Т. 3, № 4. - С. 41-42.

5. Попов, А. А. Специфические аспекты технологии исследования систем управления. В сборнике: Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук и образования: сущность, концепции, перспективы. Материалы VII Международной научной конференции, 2019. - С. 946-952.

6. Попов, А. А., Попов, Д. А. Общий менеджмент. Учебное пособие / Саратов, 2016.

Клименко Ксения Владимировна

студентка

Краснодарского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

Научный руководитель: Гарьковенко Вероника Эдуардовна

кандидат экономических наук, доцент

Краснодарского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

ТРАНСКАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ВИРТУАЛЬНОГО РЫНКА

На сегодняшний день множество научных исследований, как в отечественной, так и в зарубежной практике, доказывают, что информационные технологии способны снизить транзакционные издержки. И прежде всего речь идёт о выводе на виртуальный рынок как некоторых, так и всех бизнес-процессов предприятия, что оптимизирует деятельность фирмы.

Интернет является достаточно сложной системой для построения бизнес-моделей и функционирования бизнес-процессов, но также является одной из эффективных инструментов реализации продукта или услуги.

Транзакционные издержки стали неотъемлемой частью как создания, так и ведения бизнеса, и со временем стали восприниматься как должное. Данный тип издержек настолько укоренился в производственной деятельности предприятий и фирм, что они, переходя на виртуальный рынок, автоматически пытаются перенести и традиционные транзакционные издержки.

В реальном мире большинство отраслей производства организованы в длинные и сложные процессы и сети создания стоимости, формы которых в значительной степени определяются транзакционными издержками. Помимо этого сеть создания стоимости часто включает нескольких посредников, получающих долю от каждой сделки, так как без них не обойтись.

Также в реальном мире поиск новых ключевых поставщиков и продавцов производимой предприятием продукции является сложным и достаточно долгим процессом, и поэтому множество производителей смиряются с тем, что посредники забирают часть стоимости и, следовательно, поэтому не принимают во внимание возможность экономии на транзакционных издержках.

В виртуальном пространстве (сеть Интернет) большинство «классических» транзакционных издержек, связанных с традиционными формами торговли, в значительной степени сокращаются или вовсе исчезают.

Но это не говорит о том, что на виртуальном рынке не существует посредников, просто степень их влияния на бизнес-процессы не столь велика, как в реальном мире.

Функционирование на виртуальном рынке сокращает транзакционные издержки не только производителей и продавцов определённой продукции, но и покупателей данных товаров или услуг. Для покупателей транзакционные издержки являются практически нулевыми. Например, приложения и онлайн-площадки для прослушивания музыки, такие как «Вот», «Яндекс.Музыка», «СберЗвук» являются коммерческими бизнес-моделями с практически нулевыми транзакционными издержками. На данных площадках продаётся и покупается музыка для прослушивания, при этом соблюдаются все авторские права исполнителей. Под нулевыми издержками в данном случае подразумевается то, что покупателю не надо ехать в музыкальный магазин, как в прошлом, искать нужный компакт диск, на котором записана нужная музыка, а затем ждать в очереди в кассу для оплаты. Нет необходимости в организации места для хранения множества компакт-дисков, так как музыка хранится в сети и в любой момент, с любого устройства можно прослушать её.

По такому же принципу работают и онлайн-кинотеатры, предлагающие к просмотру множество фильмов, как новинок, так и давно вышедших в прокат. Данная бизнес модель тоже является моделью с нулевыми транзакционными издержками, так как не надо тратить время на то, чтобы добраться до центра проката фильмов, простоять очередь и только потом приступить к просмотру выбранного фильма.

Такие Интернет-магазины и маркет-плейсы, как «Wildberries», «Ozon», «Amazon» аналогичным образом построили коммерческую модель. Данные маркет-плейсы позволяют потребителям экономить значительное количество времени и усилий на подбор и покупку продукции. Конечно, всегда найдутся покупатели, которым предпочтительнее пойти в магазин для общения или для более конкретного ознакомления с продукцией перед покупкой. Однако большинство покупателей в современном мире точно знают в чём они

нуждаются, и именно такие Интернет-магазины позволяют покупателям быстро находить товар и покупать его, экономя значительную сумму на трансакционных издержках.

Функционирование фирм на виртуальном рынке позволяет сократить практически до нуля трансакционные издержки как продавцов и производителей, так и покупателей произведенной продукции. В настоящее время у множества предприятий некоторое количество бизнес-процессов переведено на виртуальный рынок в сеть Интернет, что позволило фирмам снизить значительные траты на трансакционных издержках.

Список литературы:

1. Гарьковенко, В. Э. Развитие интернет-маркетинга как новой ценности дилерских центров // Экономика устойчивого развития, 2020. № 4 (44). - С. 37-41.

2. Котляров, И. Д. Трансакционные издержки и функционирование хозяйствующих субъектов // Современная институциональная теория, 2017. № 1. - С. 69-87.

3. Кульпин, С. В. Трансакционные издержки на интернет-рынке и их влияние на маркетинговые институты // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки, 2018. № 2. - С. 166-175.

4. Медушевская, И. Е. Трансакционные издержки коммерческой организации // Экономические науки. Управление в экономике, 2016. № 1 (4). - С. 29-36.

Клушина Елизавета Сергеевна

студентка

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар

Кравцова Полина Владимировна

студентка

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар

Научный руководитель: Куцегреева Людмила Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН В РОССИИ И США: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

В настоящий момент регулирование цен государством является необходимой мерой для поддержания и стабильного развития экономики

страны в целом. Оно представляет собой комплекс мер воздействия на формирования цен со стороны государств, контролю над их соблюдением, а также созданий условий, благоприятствующих социально-экономическому развитию общества и содействующих свободной конкуренции. Основными инструментами регулирования цен являются законодательные акты, а также финансовые, бюджетные и административные мероприятия [3].

Роль государства в регулировании цен заключается в том, чтобы не допустить инфляционного роста, обеспечить баланс интересов потребителей и продавцов на рынке, ограничить монополию, поддержать конкурентную среду, обеспечить правовое регулирование, стабилизировать цены, снять социальную напряжённость. Государство может воздействовать на механизм ценообразования как прямо, так и косвенно. Прямое регулирование цен, как правило, осуществляется в наиболее важных для государства отраслях экономики (топливно-энергетический комплекс, связь, транспорт) путём установления тарифов, предельных коэффициентов изменения цен и уровня рентабельности. Косвенное регулирование цен происходит благодаря изменению налогов, проведению госзакупок, регулированию процентных ставок по кредитам, определению норм амортизации и не предполагает прямого воздействия на уровень цен [2].

Каждая страна имеет свои механизмы ценообразования. Ниже рассматривается их сравнительная характеристика в России и США.

До перехода к рыночной экономике российское государство полностью регулировала цены на рынке. Но в 1992 году около 90 % цен были освобождены от государственного вмешательства в результате либерализации розничных цен. С этого момента в России существуют перечни, по которым осуществляется воздействие государства на формирование цен. Данные перечни распространяются на товары народного потребления, продукцию производственно-технического назначения, а также торговые, транспортные и снабженческо-сбытовые услуги: продукцию ядерно-топливного цикла и оборонного назначения, газ, транспортировку нефти, электричество, лекарства,

перевозку пассажиров и багажа общественным транспортом, наценку на товары, реализуемых в районах Крайнего Севера и другие [1]. Кроме того, российское государство имеет право устанавливать предельные цены на отдельные виды социально-значимых продовольственных товаров первой необходимости (сахар, мука, яйца, подсолнечное масло, говядина, баранина, капуста и т. д.). Данное регулирование применяется в исключительных случаях, например, если в отдельном субъекте РФ в течение 60 календарных дней подряд наблюдается рост цен на продукцию, и он составляет 10 и более процентов [7].

Отличительной особенностью государственного ценообразования в России является неравномерность регулирования цен в разных отраслях. Это обусловлено региональными особенностями коммунальных систем, жёстким регулированием и неэффективностью структурных организаций. К примеру, на фоне низких расходов на коммунальные услуги в других странах, в России действует жёсткое регулирование коммунальных платежей.

Соединенные Штаты Америки - государство свободной рыночной экономики. Подавляющее большинство товаропроизводителей сами устанавливают цены на свои продукты, основываясь на рыночном механизме – соотношении спроса и предложения, а также конкуренции.

Но в таких отраслях экономики, где присутствуют естественные монополии (например, железнодорожные перевозки, топливно-энергетический комплекс, услуги водо- и электроснабжения), государство взяло цены под свой контроль. Всего в США контролируется и устанавливается на законодательном уровне около 10 % цен [6].

Государственное регулирование цен в Соединенных Штатах Америки осуществляется Антитрестовским управлением Министерства юстиции США и Федеральной торговой комиссией [8]. Также правительство штатов вправе само устанавливать определённые цены или тарифы на своей территории, но не выходя за пределы, установленные для всей страны.

В настоящее время правительство США всё больше переходит от прямого регулирования цен к косвенным методам, дабы стабилизировать экономическую ситуацию в стране, снизить темпы инфляции и предотвратить кризис. Таким образом, законодательно не назначают цены, а создают все условия, чтобы организации сами устанавливали такую цену, какая была бы выгодна государству.

В США в настоящее время используют три основных типа косвенного воздействия на цены: [4]

1. Сдерживающая (рестриктивная) кредитно-денежная политика. Государство снижает объём денежных средств в обороте путём установления Центральным банком высокой ставки рефинансирования и нормы резервирования, а также продажи государственных ценных бумаг.

2. Налогообложение. Путём изменения налоговых ставок государство может влиять на уровень цен и темпы инфляции.

3. Государственные закупки. В США данный вид торговых отношений называется «Федеральная контрактная система». Сущность данной системы заключается в том, что фирмы производят товары и услуги и реализуют их государству (в большинстве случаев, для выполнения социальных программ и удовлетворения общественных нужд). Государство может выступать и единственным покупателем.

Самой известной программой по регулированию цен в США является сельскохозяйственных закон, принятый еще в 1985 году [5]. Государство старается поддерживать фермеров – им предоставляются специальные займы на финансирование производства, а также поддержка в реализации продукции. Если на момент созревания урожая рыночные цены на этот товар будут ниже законодательно установленного уровня цен, то фермеры вправе продать свои товары государству по контрольным ценам.

Такое же регулирование цен происходит и в молочном производстве (молоко, масло, сыр). Все скупленные по контрольным ценам продукты

государство раздает нуждающимся, либо перепродает другим компаниям или странам, но уже по более высокой цене.

Таким образом, государственное ценообразование в разных странах хоть и отличается, но имеет много общего. Напрямую регулируются цены на товары первой необходимости, продовольственные товары, и услуги, имеющие большое значение для населения. И всё же, в настоящее время правительства стран стараются не напрямую вмешиваться в ценовую политику, а косвенно, путём изменения банковских, налоговых ставок, а также государственных закупок. Следует также отметить, что государственное регулирование цен в российском государстве значительно отстаёт от США в применении интенсивных методов, а также передовых технологий и инноваций.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 07.03.1995 № 239 (ред. от 27.12.2019) «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)». [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс» (дата обращения: 01.06.2021).

2. Государственное регулирование цен. URL: https://studref.com/336694/ekonomika/gosudarstvennoe_regulirovanie. (Дата обращения: 30.11.2021).

3. Как государство регулирует цены. URL: <https://goscontract.info/podgotovka-k-tenderu/kak-gosudarstvo-reguliruet-tseny>. (Дата обращения: 30.11.2021).

4. Особенности государственного регулирования ценообразования в США. URL: <https://ekonomika.snauka.ru/2018/01/15692> (Дата обращения: 30.11.2021).

5. Практика государственного регулирования цен в некоторых странах мира. URL: https://mobile.studbooks.net/6987/marketing/praktika_gosudarstvennogo_regulirovaniya_nekotoryh_stranah_mira (Дата обращения: 30.11.2021).

6. Регулирование цен в зарубежных странах. URL: <https://schetuchet.ru/regulirovanie-cen-v-zarubezhnyx-stranax/> (Дата обращения: 01.12.2021).

7. Товары первой необходимости URL: <https://www.law.ru/article/22076-tovary-pervoy-neobhodimosti>. (Дата обращения: 01.12.2021).

8. Ценообразование в США. URL: <https://studwood.ru/1366655/ekonomika/tsenoobrazovanie>. (Дата обращения: 30.11.2021).

Козырь Мария Анатольевна

студентка

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

Научный руководитель: Землякова Алина Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ

С декабря 2019 года мировое сообщество столкнулось с эпидемией COVID-19, которая повлияла на многие социальные, экономические и гуманитарные сферы жизни. В связи с тем, что пандемия влияет на существование людей, актуальной темой для исследования выступает рынок страхования жизни и здоровья. Поскольку за 2021 год целостных статистических данных ещё нет, мы проанализируем изменение этого сегмента страхового рынка в 2020 году.

Рассматривая общий рынок страхования РФ, мы можем отметить, что в 2020 г. он вырос на 4,1 %, при этом страховые компании собрали премий более чем на 1,5 трлн рублей. Пандемия с февраля начала сильно влиять на экономические процессы в РФ, поэтому динамика в разрезе кварталов была неравномерной. II квартал 2020 г., ознаменовался активным введением ограничительных мер в целях замедления распространения вируса. Но III квартал показал уровень страховых премий 2019 г. При этом точками роста страховщиков выступили сегменты страхования жизни и здоровья в кредитном секторе и накопительное страхование жизни.

На рынке страхования жизни Банк России сыграл не последнюю роль. Он перешёл к мягкой денежно-кредитной политике, при этом Правительство РФ ввело комплекс антикризисных мер, которые с одной стороны стимулировали ипотеку, с другой стороны сделали всё, что бы население сохранило свои рабочие места. Снижение ставок по вкладам заставило население перейти на

альтернативные, более доходные финансовые продукты. Это дало толчок к продвижению накопительного страхования жизни. Вместе с тем пандемия, как ни странно, негативно повлияла на рынок добровольного медицинского страхования, поскольку многие юридические лица и население начали оптимизировать затраты на корпоративные программы страхования [1].

В 2020 г. сегмент страхования жизни в долгосрочной и среднесрочной перспективе была разнородной. С одной стороны объём страховых взносов на накопительное страхование жизни увеличился до 136,9 млрд рублей (на 25 % относительно 2019 г.). Высокие темпы прироста взносов во многом связаны с ростом интереса населения к альтернативным традиционным банковским депозитам, инвестиционным инструментам с потенциально большей доходностью на фоне перехода Банка России к мягкой денежно-кредитной политике, которая способствовала снижению ставок по депозитам. Однако по инвестиционному страхованию жизни доля взносов сократилась до 182,9 млрд руб. (на 7,4 % относительно 2019 г.). Такая ситуация произошла во многом из-за информированности клиентской базы о низкой доходности по реализованным договорам, при этом доходность редко поднималась выше ставки по депозитам, а иногда не покрывала даже инфляцию.

На динамику страховых взносов по долгосрочным и среднесрочным договорам страхования жизни может в 2021 г. повлиять снижение минимальных условий заключения НСЖ и ИСЖ. Страховщики уже сейчас заключают более рискованные контракты, по которым страховая защита наступает раньше, идут на уменьшение оплаты первого взноса, снижают защиту капитала, применяют вмененную доходность и др. В любом случае многие игроки ориентируются на рекомендации Банк России и будут изменять условия по контрактам при изменении нормативной базы [4, с. 99].

Отметим, что Банк России ориентируется на повышение защищённости граждан по контрактам страхования. В частности, ведётся работа над законопроектом о гарантировании по договорам страхования жизни и здоровья прав страхователей. Подразумевается, что гарантии будет функционировать по

аналогии с гарантиями по страхованию депозитов. Возмещение в случае аннулирования лицензии страховой компании не будет превышать 1,4 млн руб. (без учёта инвестиционного дохода), однако сейчас ведутся дискуссии о механизме формирования фонда страхования.

Развитию страхования жизни и здоровья в 2021 г. будет способствовать повышение внимания граждан к здоровью и качеству жизни. Страховые компании кроме инвестиционной и накопительной функции начали широко внедрять доступ клиентов к дополнительным опциям медицины (телемедицина, программы чек-ап здоровья и др.). Отметим, что в 2020 г. совокупные страховые выплаты по договорам страхования жизни и здоровья составили 158,3 млрд рублей (прирост к 2019 г. составил 48,5 %). Такой существенный прирост заключается в выплатах по ИСЖ, население массово закрыло заключённые договоры страхования в связи с паникой пандемии. По мере закрытия полисов, которые были в основном открыты до 2018 г. объёмы выплат по данному страховому инструменту будут падать [3, с. 96].

Рост страхования жизни и здоровья во многом связан в 2020 г. с страхованием заёмщиков по дополнениям к договорам кредитования. Объёмы кредитования в период пандемии вырос в 2020 г. и продолжает расти даже в условиях снижения реальных доходов населения. В частности это вызвано смягчением ЦБ денежно-кредитной политики, введением программ субсидирования ипотеки для населения (снижение ставки до 6,5 %). Рассматривая ситуацию относительно рынка кредитования, то выдача кредитов увеличилась на 10,9 % относительно за 2019 г., а ипотечных кредитов на 50,8 % относительно 2019 г. Эта статистика важна, поскольку, чем больше растёт рынок кредитования, тем больше растёт рынок рискованного страхования жизни и здоровья. По итогам 2020 г. Росстат зафиксировал рост взносов по страхованию жизни заёмщиков по дополнениям к договорам кредитования до 94,5 млрд руб., а по страхованию от временной нетрудоспособности и несчастных случаев до 202,4 млрд рублей.

Отметим, что с момента начала пандемии прирост взносов по

страхованию жизни по дополнениям к кредитным договорам снизились только во II квартале 2020 года, когда действовали меры ограничения. Это снижение произошло объективно вслед за снижением поданных заявок на кредиты физических лиц. Однако рост объёмов кредитования восстановился и начал прирастать с III квартала 2020 г., что привело к восстановлению темпа страхования жизни и здоровья физических лиц.

Развитию рынка страхования от болезней и несчастных случаев способствовало развитие полисов, страхующие риски заболеваний, а так же лечения их последствий. Подобные полисы приобретают граждане самостоятельно при поездках в другие страны, а так же как работодатели для своего штата [2, с. 143]. В российскую практику ввели полисы от заболевания коронавирусом в отпуске, от заболевания в процессе перелёта и поездки на поезде. Отметим, что сегмент страхования от несчастных случаев и болезней при поездках за рубеж серьезно пострадал, поскольку выездной туризм в 2020 году упал на 77,5 %.

Снижение экономической активности и доходов населения и компаний оказали наиболее негативное влияние среди ключевых сегментов российского страхового рынка на рынок ДМС. После быстрого роста в 2019 г. (на 19 %) по итогам прошедшего года размер совокупных страховых премий сократился на 2 %, до 177,1 млрд рублей. В первую очередь это было вызвано снижением спроса на программы медицинского страхования со стороны физических лиц и небольших компаний, которые начали активно покупать такие полисы в 2019 году.

Объём заключённых договоров добровольного медицинского страхования физических лиц в 2020 г. упал на 42,6 %. При этом корпоративный сегмент практически не пострадал, снижение на 7,7 %. Договоры ДМС по корпоративным программам поддержал крупный бизнес, который расширил объём страхуемых рисков при перезаключении договоров медицинского страхования. Это связано с тем, что крупный бизнес включил в новые договоры риски, связанные с коронавирусом и его распространения в компании. В итоге,

уменьшение договоров с малым и средним бизнесом и физическими лицами, которые формировали спрос на дешёвые продукты страхования от тяжелых заболеваний, с урезанным набором рисков, с франшизой, с опциями чек-ап здоровья, привело к увеличению среднего чека на страховую премию по ДМС до 16,5 тыс. руб. в 2020 г., против 8,5 тыс. руб. в 2019 г. При этом средневзвешенная премия по ДМС по договорам с юридическими лицами с 2019 года выросла до 62,1 тыс. рублей (на 17 %) [1].

В итоге необходимо сказать, что пандемия изменила структуру ведения бизнеса во всех секторах экономики, в том числе и в секторе страхования. Эпидемия заставила население более пристально следить за своим здоровьем и страховать риски от этой серьёзной болезни. Рынок страхования жизни и здоровья, не смотря на замедление развития во II квартале 2020 г., не только сохранил свою динамику, но и прирос по некоторым параметрам. Сектору страхования жизни и здоровья нанёс серьёзный урон рынок туризма и снижение интереса физических лиц к ДМС. Однако в связи с расширением кредитных программ и ипотеки выросли страховые премии по приложениям к кредитным договорам. Так же существенный рост показал рынок накопительного страхования жизни.

Список литературы:

1. Сайт Центрального Банка РФ. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review_insure_20Q4.pdf (дата обращения: 16.11.2021).
2. Захаров, М. Л. Социальное страхование в России. Прошлое, настоящее и перспективы развития / М. Л. Захаров. - М. : Проспект, 2018. – 310 с.
3. Прокошин, В. А. Финансово-правовое регулирование страховой деятельности в современной России / В. А. Прокошин, Н. Н. Косаренко. - М. : Флинта, 2018. – 208 с.
4. Шобей, Л. Г., Семченко, М. П. Современное состояние и перспективы развития накопительного страхования жизни в России // Вектор экономики, 2019. № 4 (34). - С. 99

Колесная Ирина Николаевна
аспирантка
Белорусского государственного университета
информатики и радиоэлектроники, г. Минск
Научный руководитель: Антипенко Надежда Анатольевна
кандидат экономических наук, доцент кафедры
Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

В современных реалиях развития цифровой экономики Республики Беларусь инновационные технологии являются мощным инструментом влияния на развитие бизнес-моделей субъектов хозяйствования. Цифровизация экономики и высокий уровень конкуренции вызывает необходимость постоянного мониторинга эффективности своей деятельности как ключевого фактора оценки маркетингового потенциала компании. Только грамотная и логичная система оценивания собственной деятельности способна помочь компании решать своевременно и успешно возникающие проблемы, а также достигнуть устойчивого развития.

Развитие концепции эффективности бизнеса и разработка мероприятий по оценке маркетингового потенциала компании является ключевым вектором успеха стратегического менеджмента и перманентного успеха в современных условиях экономики Республики Беларусь.

В настоящее время, особенно в условиях пандемии, усиливается роль адекватной системы оценки маркетингового потенциала, основанной на оперативных подходах к решению проблем эффективности деятельности компании. Резко возрастают значения финансовой устойчивости и прогнозирование стабильной работы субъектов хозяйствования. Всё это значительно увеличивает необходимость развития концепции оценки маркетингового потенциала и эффективности бизнеса. Компаниям в нынешнее время нестабильной экономики для эффективной работы необходимо проводить мониторинг и уметь анализировать свою прошлую деятельность (для того, чтобы не повторять ошибок и использовать положительные моменты), а

также прогнозировать развитие бизнеса с учётом оптимальной оценки маркетингового потенциала компаний [1, с. 47].

С помощью мониторинга вырабатываются: тактика развития компании, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников. Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для производства, их платёжеспособности и, в конечном счете, к банкротству.

В научной литературе концепция маркетингового потенциала компании рассматривается как совокупность маркетинговых ресурсов, рыночных возможностей развития компании, позволяющих реализовывать основные маркетинговые функции, направленные на получение экономических выгод в будущем на перманентной основе. При оценке маркетингового потенциала компании возможны различные подходы: циклический, системный (детальный) и диагностический (мониторинговый). Очевидно, что в нынешних условиях оцифровывания существующая концепция оценки маркетингового потенциала компании носит формальный характер, ограничиваясь лишь рекомендациями. Турбулентность экономики и цифровизация данных требует разработки адекватного инструментария оценки маркетингового потенциала. Современное состояние отраслей белорусской экономики в условиях COVID-19 можно характеризовать как неустойчивое, что связано с влиянием как внешних, так и внутренних факторов. Внешние факторы определяются существенными изменениями в конъюнктуре мирового рынка, санкциями в отношении предприятий-партнёров, социальной нестабильностью во многих регионах мира, которые не позволяют их рассматривать как целевые рынки. Внутренние факторы определяются значительной изношенностью основных производственных активов, недогрузкой мощностей, недостаточным ростом

производительности труда, низким уровнем инноваций и неэффективным управлением.

Новые условия деятельности компаний меняют характер и содержание бизнес-процессов и расширяют возможности повышения финансовой устойчивости бизнес-субъектов через внедрение цифровых инноваций в свою производственно-финансовую деятельность.

В условиях цифровой трансформации национальной экономики, необходим дифференцированный подход к концепции оценки маркетингового потенциала каждого отдельно взятого субъекта, с учётом влияния на его устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Управление организацией и оценка маркетингового потенциала требует тщательной проработки всех решений посредством применения различных мониторинговых систем оценки экономического эффекта от их реализации.

В процессе проведения мониторинга осуществляется контроль показателей, которые характеризуют результаты экономической деятельности объекта наблюдения.

Алгоритм проведения мониторинга предусматривает соответствующее организационное, информационное, методическое и техническое обеспечение.

Возможность достижения основных направлений развития маркетингового потенциала предполагает применение соответствующих цифровых технологий. В настоящее время специалисты выделяют инновационные технологии, которые существенно изменяют процедуру оценки маркетингового потенциала: технология блокчейн, виртуальная реальность, дополненная реальность, искусственный интеллект, роботы, и др. [2, с. 98].

В условиях масштабной цифровизации экономики модель традиционной оценки маркетингового потенциала трансформируется в модифицированную концепцию цифрового анализа маркетингового потенциала, что несомненно оказывает влияние на деятельность субъектов хозяйствования.

Информационные технологии дают возможность оперативно использовать анализ больших массивов данных для создания соответствующих

аналитических отчётов, что является необходимым элементом эффективного управления компанией в целом. Высокая степень зависимости от информационных технологий, применение инновационных методов и подходов являются определяющим фактором будущего развития маркетингового потенциала и направлений эффективного функционирования компаний. Таким образом, внедрение и применение цифровых технологий в мониторинговые системы для оценки маркетингового потенциала позволит своевременно реагировать и предупреждать существующие риски бизнес-процессов. Каждый субъект хозяйствования должен разумно подходить к данному вопросу и инвестировать ресурсы в будущее развитие компании, в том числе и в мониторинговые системы, как одной из составляющей функции стратегического управления.

Список литературы:

1. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ, 2020. – № 1. – С. 46-50.

2. Бусыгин, Д. Ю. Практикум по финансовому и инвестиционному менеджменту [Текст]: учеб. пособие / Д. Ю. Бусыгин, Ю. Н. Бусыгин, И. А. Антипенко. – Мн. : БГАТУ, 2015. – 108 с.

Кривощекова Марина Викторовна

студентка

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

Научный руководитель: Соловьёва Ольга Анатольевна

преподаватель

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

ИНДЕКС ТАРЕЛКИ БОРЩА

Сухие цифры, отражающие уровень инфляции, снижение или повышение покупательной стоимости национальной валюты, индекс уровня благосостояния граждан страны и иные социально-экономические показатели

хорошо отражают ситуацию в стране, но не дают эмоционально-экономической окраски изменения уровня жизни в стране для простого обывателя.

Согласно проведённым статистическим исследованиям в области пищевых предпочтений россиян выявлено, что наибольший процент граждан нашей страны в качестве первого блюда предпочитают борщ, а именно 83,8 % [1]. Для оценки изменения уровня благосостояния жителей нашей страны, для большей наглядности авторами предложено ввести «индекс тарелки Борща». Согласно предложенной оценке в данный показатель включалась система оценки изменения стоимости основных продуктов для приготовления блюда за определённый период и количество порций, которые можно приготовить в рамках средней номинальной начисленной заработной платы.

В данной работе предлагается провести анализ динамики стоимости одной порции борща 500 мл, в соотношении со средней номинальной начисленной заработной платой жителей Пермского края в допандемийный период - первое полугодие 2019 г., и в период снятия локдауна - первое полугодие 2021 г. В работе будет проанализировано сколько порций может позволить себе средне статистический житель края в месяц и как изменилась стоимость приготовления первого блюда в домашних условиях за два года.

В качестве анализа возьмём среднюю стоимость основных ингредиентов для приготовления 3 литров (шести порций) классического борща в ритейле Пермского края. Согласно рецепту для приготовления классического борща, необходимо: грудинки (мясо говядины) – 1,2 кг, 1,0 кг картофеля, 0,6 кг моркови, 1,2 кг капусты, 0,5 кг свеклы, 0,1 кг томатной пасты, 0,2 кг репчатого лука, 0,03 кг чеснока, 0,06 кг соли, 0,01 кг уксуса столового 9 %, 2,5 л воды бутилированной и плюс 0,3 кг сметаны 15 % жирности на одну порцию; так же будем учитывать стоимость энергоносителей: природный газ и электроэнергию - за три часа приготовления блюда в домашних условиях [2].

Для анализа динамики составим исходную таблицу средней стоимости продуктов в ритейле края уже с учётом стоимости необходимого объёма,

стоимостью энергоносителей, средней номинальной начисленной заработной платы.

Таблица 1

Анализ средней стоимости приготовления шести порций борща в домашних условиях и динамики анализируемых показателей на территории Пермского края [1, 2, 3]

Показатель	Объём потребления	I полугодие		Темп прироста, %
		2019	2021	
Продукты питания, рублей				
Мясо, говядина	1,5 кг	516,8	630,0	+21,9
Картофель	1,0 кг	16,0	22,0	+37,5
Морковь	0,6 кг	13,2	21,6	+63,6
Свекла	0,5 кг	18,0	21,0	+16,7
Капуста	1,2 кг	21,6	28,8	+33,3
Лук репчатый	0,2 кг	6,4	7,2	+12,5
Томатная паста	0,1 кг	3,8	5,2	+36,8
Соль	0,06 кг	1,0	1,1	+10,0
Уксус столовый, 9 %	0,01 кг	0,3	0,4	+33,3
Вода бутилированная	2,5 л	47,5	52,2	+9,9
Чеснок	0,03 кг	1,4	2,6	+85,7
Сметана, 15 %	0,3 кг	48,0	58,9	+22,7
Энергоносители (три часа)				
Природный газ	1 куб.м/ч*3	14,8	18,6	+25,7
Электроэнергия	1 кв/ч*3	10,0	15,7	+57,0
Стоимость приготовления 3-х литровой кастрюли		718,8	885,3	+23,2
Стоимость одной порции, 500 мл		119,8	147,6	+23,2

Все составляющие таблицы показали положительную динамику: за два года стоимость и продуктов питания, и энергоносителей выросла от 10 до 85 %. Данные таблицы 1 отобразим полосовой диаграммой ниже (Рисунок 1).

На диаграмме и по анализу динамики видно, что за два года произошло значительное повышение стоимости всех ингредиентов для приготовления первого блюда.

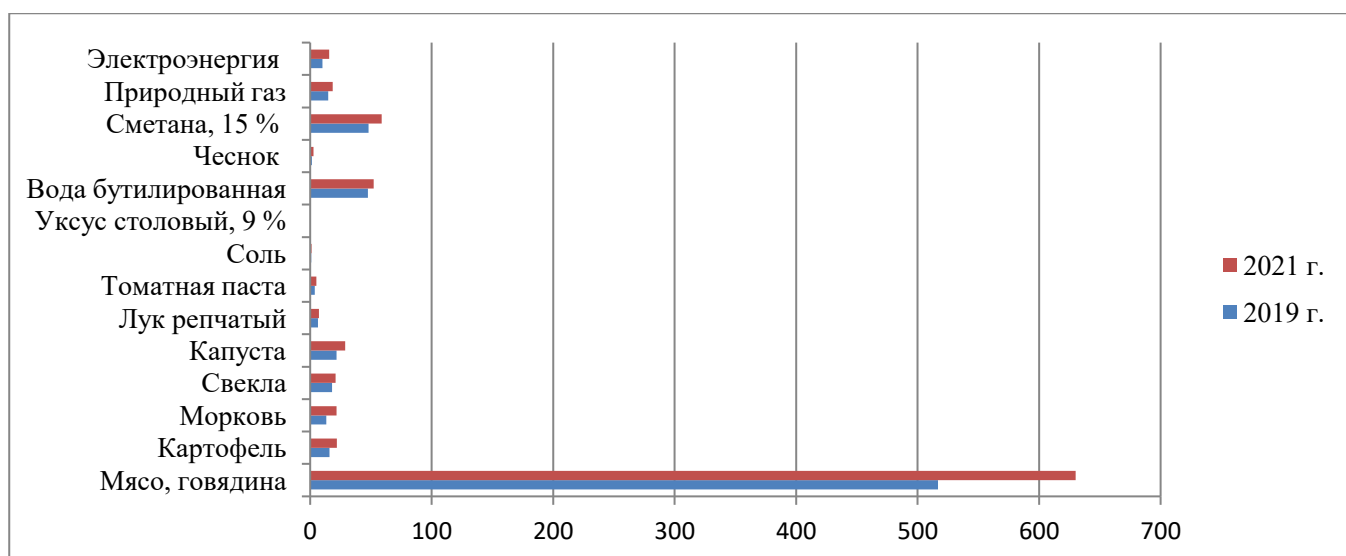


Рисунок 1 Динамика стоимости приготовления одной трехлитровой кастрюли борща в Пермском крае

Далее проанализируем, какой объём потребления борща на среднемесячную заработную плату пермяка был в 2019 и 2021 гг.

Таблица 2

Анализ динамики потребления борща с учётом среднемесячной заработной платы [1]

Показатель	I полугодие		Темп прироста, %
	2019	2021	
Среднемесячная номинальная начисленная зарплата, рублей	39209,9	41958,0	+7,1
Кастрюля, 3 литра, штук	54,5	47,4	-13,1
Порция, 500 мл, штук	327,3	284,4	-13,1

Данные таблицы 2 показывают положительную динамику со среднемесячной заработной платой, и отрицательную по объёмам потребления первого блюда. Также наглядно в виде столбиковой диаграммы отобразим возможный объём потребления борща населением Пермского края за изучаемый период (Рисунок 2).

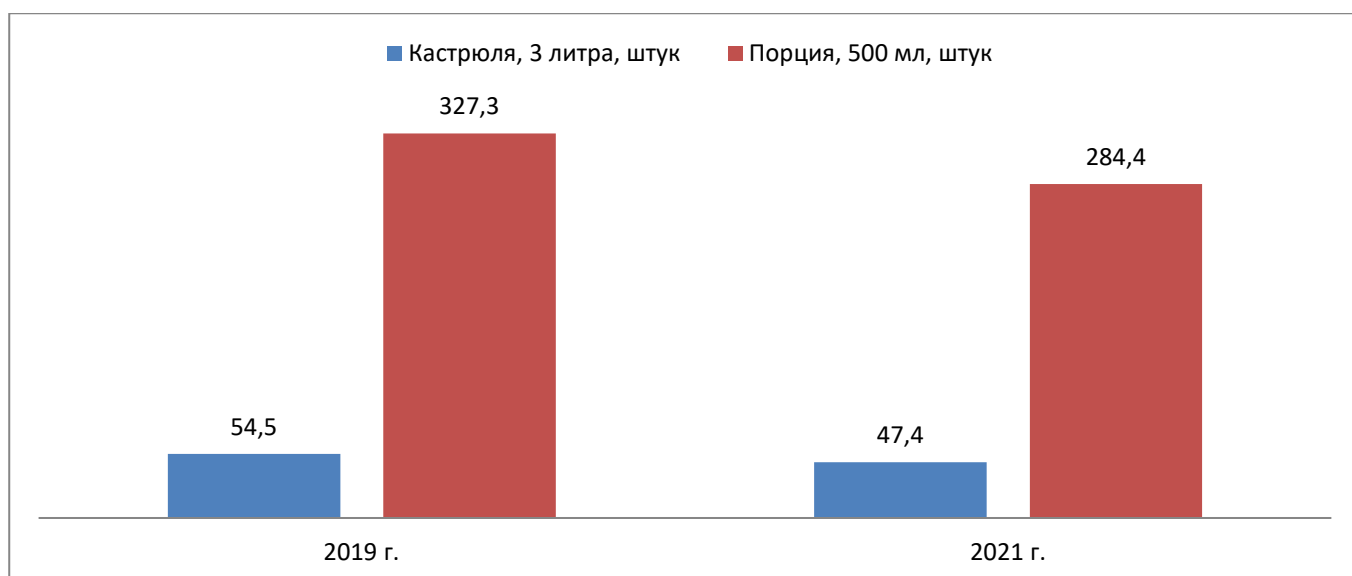


Рисунок 2 Динамика потребления борща в Пермском крае

На основании проведённого анализа можно сделать следующие выводы: за два года, с учётом сложившейся ситуации с Covid-19, стоимость одной порции борща для жителя Пермского края выросла почти на четверть, цена ингредиентов, входящих в состав блюда и энергоносителей увеличилась от 10 % до 85 %; возможный объём потребления сократился на 13 %.

Всё вышесказанное свидетельствует об отрицательных тенденция в экономике края и страны в целом.

Список литературы:

1. Пермьстат. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.11.2021).
2. Соловьёва, О. А. Индекс Борща // Тенденции развития мировой торговли в XXI веке: Материалы VIII международной научно-практической конференции, посвященной 55-летию учебного заведения / Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова». – Пермь: Изд-во «ОТ и ДО», 2019. – 153 с.
3. Цены на продовольственные товары в сети магазинов Пермского края. [Электронный ресурс]. URL: http://v-kurse.ru/news/economy/v_permskom_krae_produkty_pitaniya_podorozhali/ (дата обращения 25.11.2021).

Кудрявцева Арина Владимировна
студентка
Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Смоленск

Антоненко Егор Сергеевич
студент
Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Смоленск

Научный руководитель: Ковалёва Елена Николаевна
кандидат экономических наук, доцент
Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Смоленск

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ИНДУСТРИЮ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

Потребительские привычки могут выстраиваться годами, десятилетиями, а затем измениться за несколько месяцев под влиянием факторов внешней среды, как это произошло в 2020 году. Коронавирус и последующая пандемия ускорили изменение потребительских привычек, а именно, поспособствовали ускорению процесса цифровизации индустрии развлечений и внедрению новых технологий. Подобное не смогло бы произойти ещё много лет, если бы не COVID-19.

Исследования показывают, что изменения, произошедшие в период пандемии 2020 года, будут сохраняться в мировой экономике несколько лет, заданные тенденции будут лишь набирать обороты. Подобно всей мировой экономике, очаги трансформаций распределены неравномерно и в индустрии развлечений. Пандемия спровоцировала изменения некоторых сегментов индустрии развлечений, которые произошли намного раньше, чем прогнозировалось до COVID-19 [2].

COVID-19 закрыл множество кинотеатров по всему миру и отложил ещё больше различных кинопремьер, что привело к падению доходов в киноиндустрии на 66 %. Также маловероятно, что потерянные высоты будут снова взяты: согласно прогнозам, выручка кинотеатров в 2024 году будет ниже уровня 2019 года. В 2020 году пришлось адаптироваться и сегменту «живых» мероприятий, куда традиционно относят музыкальные концерты, выставки, спортивные мероприятия и т. д. Несмотря на то, что практически весь 2020 год подобного рода мероприятия не могли проводиться, некоторые всё же нашли в

качестве выхода из ситуации организацию досуга потребителей на основе цифровых платформ [2].

Для того, чтобы подтвердить тот факт, что онлайн-развлечения вошли в потребительские привычки не только на период пандемии, но станут лидерами в индустрии, мы провели исследование в форме анкетирования среди 134-х респондентов молодёжного сегмента потребителей. В качестве метода исследования был использован метод полевых маркетинговых исследований – анкетирование [1]. Исследование носило поисковый характер и основной целью ставило определение тенденций потребительского поведения в индустрии развлечений под влиянием пандемии. Рассмотрим его результаты.

Первым значимым для нашего исследования вопросом был следующий: «Насколько много свободного времени Вы уделяли онлайн-развлечениям до пандемии?». Отвечать необходимо было по десятибалльной шкале. Медианной в полученном распределении оказалась оценка 5 баллов из 10 максимальных (31 человек, 24,4 %), а среднее — 4,2.

Для оценки изменений, произошедших в потребительском поведении в сфере развлечений за период локдауна, был задан вопрос: «Сколько времени Вы стали уделять онлайн-развлечениям после пандемии?». Распределение полученных результатов представлено на рисунке 1.

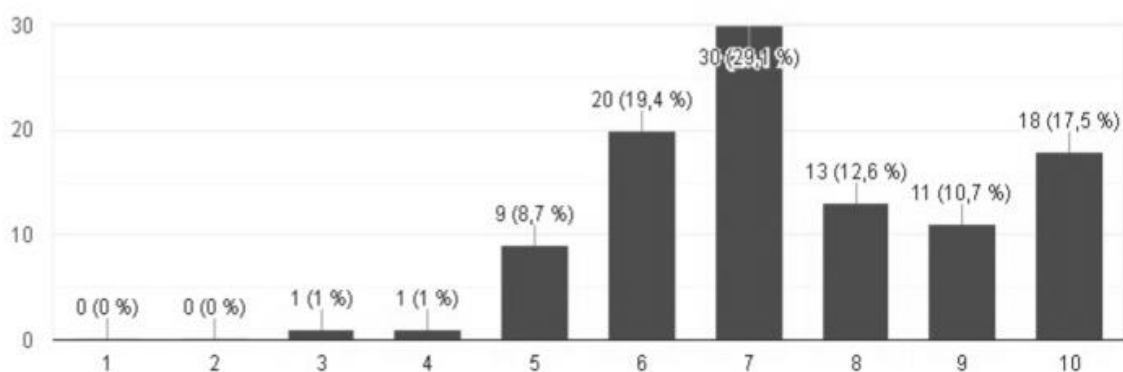


Рисунок 1 Распределение ответов респондентов на вопрос: «Сколько времени Вы стали уделять онлайн-развлечениям после пандемии?»

Результаты оказались следующими: наиболее частым значением стало 7 (30 человек, 29,1 %), а средним – 7,4, что на 3,2 больше, чем до пандемии.

Также стоит отметить, что многие оценивали частоту в 8,9 или 10 баллов, а наименьший ответ – это 3, который, как и ответ 4, дали лишь по одному респонденту. Это наглядно показывает, что спрос на онлайн-развлечения значительно вырос по сравнению с допандемийным временем.

Следующий вопрос для рассмотрения звучит следующим образом: «Стали ли Вы уделять больше времени онлайн-развлечениям с началом пандемии?» (Рисунок 2).

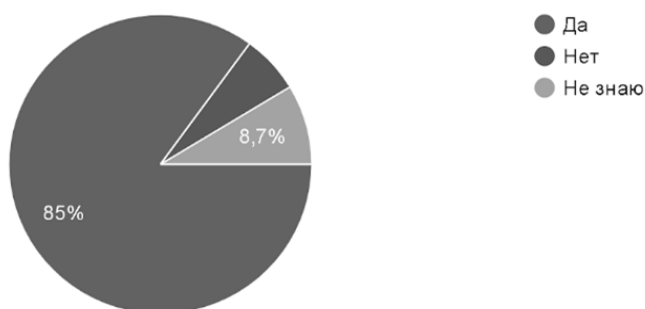


Рисунок 2 Распределение ответов респондентов на вопрос: «Стали ли Вы уделять больше времени онлайн-развлечениям с началом пандемии?»

Как следует из данных, представленных на рисунке 2, 85 % респондентов (108 человек) дали утвердительный ответ, и лишь 6,3 % (8 человек) ответили на заданный вопрос отрицательно. Это подтверждает выдвинутую гипотезу: с началом пандемии люди начали уделять больше времени онлайн-развлечениям ввиду ограниченности передвижений и всеобщего локдауна.

Важным является вопрос, будут ли зрители продолжать активно использовать онлайн технологии в организации своего досуга после пандемии (Рисунок 3).

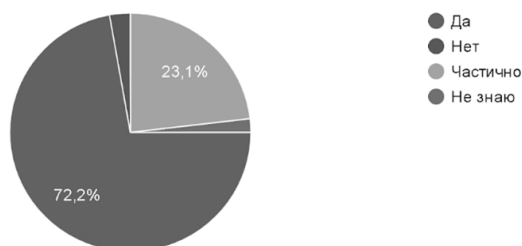


Рисунок 3 Распределение ответов респондентов на вопрос: «После снятия ограничений онлайн-развлечения вошли в Вашу привычку?»

Как следует из данных, приведённых на рисунке 3, абсолютное большинство 72,2 % (78 человек) ответило «Да», ответ «Частично» дало 23,1 % опрошенных (25 человек). Это значит, что пандемия смещает фокус внимания потребителей на онлайн-развлечения, что является важным для принятия решений в области стратегического планирования организаций досуга и развлечений.

Залогом успеха онлайн-развлечений является их доступность. Конечно, в условиях пандемии они были единственно доступными, но именно благодаря этому потребители смогли оценить по достоинству их физическую и стоимостную доступность уже после снятия ограничений. Это подтверждают ответы заключительного вопроса анкеты, который звучит следующим образом: «Считаете ли Вы онлайн-развлечения более доступными?» (Рисунок 4).

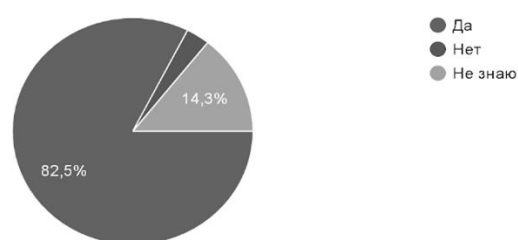


Рисунок 4 Распределение ответов респондентов на вопрос: «Считаете ли Вы онлайн-развлечения более доступными?»

Как следует из данных, приведенных на рисунке 4, 82,5 % респондентов считают онлайн-развлечения более доступными, 14,3 % не смогли определить с ответом, и лишь 3,2 % ответили «Нет». Это свидетельствует о том, что онлайн-развлечения действительно являются более доступными, нежели остальные. Это вкупе с выходом онлайн-развлечений на безоговорочную первую позицию в индустрии означает, что сама индустрия развлечений стала доступнее для потребителя. Это утверждение являлось подтверждением нашей второй гипотезы.

Пандемия 2020-го года изменила индустрию развлечений навсегда. Весь мир был вынужден адаптироваться к сложившейся ситуации, что чрезвычайно ускорило уже протекающий на момент 2019 года процесс цифровизации, в том

числе и индустрии развлечений. Многие сегменты индустрии, чьим значимым преимуществом было «живое» общение со зрителем, существенно пострадали, в то время как те сегменты, которые могли безболезненно перейти в цифровой формат, только выиграли. «Благодаря» локдауну 2020-го года онлайн-развлечения вошли в потребительскую привычку ввиду своей доступности и уже не сдадут своих позиций в будущем, а, напротив, будут лишь развиваться и замещать собой всё больше других сегментов индустрии.

Список литературы:

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.]; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 396 с.

2. Прогноз рынка после глобального карантина и пандемии. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/salesdepartment> (Дата обращения: 25.11.2021).

Кужбаева Анастасия Руслановна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

Научный руководитель: Лаптева Елена Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

г. Оренбург

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ПО ВЕЛИЧИНЕ СРЕДНЕДУШЕВЫХ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ

Доходы населения являются важным структурным показателем, который характеризует как благосостояние людей, проживающих в стране, так и общий уровень эффективности экономики государства.

Под среднедушевыми доходами понимают доход на душу населения, то есть деление общей суммы дохода на наличное население. Данный показатель применяется для оценки экономического благосостояния населения страны.

Для анализа среднедушевых денежных в период с 2010 по 2020 года были рассмотрены абсолютные, относительные и средние величины среднедушевых

денежных доходов. В таблице 1 представлен динамический ряд среднедушевых денежных доходов РФ за 2010–2020 гг.

Таблица 1

Динамический ряд среднедушевых денежных доходов населения по Российской Федерации, рублей в месяц [2]

Годы	Среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации, руб. в месяц
2010	18958,4
2011	20780
2012	23221,1
2013	25928,2
2014	27766
2015	30675,1
2016	30864
2017	31897
2018	33178
2019	35249
2020	35740,2

На основании таблицы 1 были рассчитаны абсолютные и относительные показатели ряда динамики среднедушевых денежных доходов населения РФ на цепной и базисной (за базисный принят 2010 год) основе (Таблица 2).

Таблица 2

Абсолютные и относительные показатели среднедушевых денежных доходов населения РФ

Годы	Среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации, рублей в месяц	Абсолютное отклонение, руб. в месяц		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный
2010	18958,4						
2011	20780	1821,6	1821,6	109,6	109,6	9,6	9,6
2012	23221,1	2441,1	4262,7	111,7	122,5	11,7	22,5
2013	25928,2	2707,1	6969,8	111,7	136,8	11,7	36,8
2014	27766	1837,8	8807,6	107,1	146,5	7,1	46,5
2015	30675,1	2909,1	11716,7	110,5	161,8	10,5	61,8
2016	30864	188,9	11905,6	100,6	162,8	0,6	62,8
2017	31897	1033,0	12938,6	103,3	168,2	3,3	68,2
2018	33178	1281,0	14219,6	104,0	175,0	4,0	75,0
2019	35249	2071,0	16290,6	106,2	185,9	6,2	85,9
2020	35740,2	491,2	16781,8	101,4	188,5	1,4	88,5

На основе исходных данных таблицы 2 рассчитываются средние величины ряда динамики среднедушевых доходов населения РФ:

1. Средний показатель ряда: $\bar{X} = \frac{314257}{11} = 28\,568,8$ руб.

2. Средний абсолютный прирост: $\bar{\Delta} = 1678,18$ руб.

3. Средний темп роста: $\bar{T}_s^t = \sqrt[n-1]{\frac{S_n}{S_0}}$; $\bar{T} = 106,5\%$

Таким образом, на основе данных в таблице 2 можно сделать вывод о том, что наблюдается положительная тенденция в динамике среднедушевых доходов населения РФ. Денежные доходы населения по сравнению с 2010 годом возрастали, наибольший прирост цепного показателя наблюдался в 2015 году и составил 2909,1 руб. или 10,5 %, самый низкий показатель наблюдался в 2016 году в размере 188,9 руб. (0,6 %).

При этом в среднем за год среднедушевые денежные доходы населения РФ росли на 1678,18 руб. Среднедушевые доходы населения в среднем увеличивались на 6,5 %.

В таблице 3 представлено распределение населения РФ по величине среднедушевых денежных доходов в 2020 году.

Таблица 3

Распределение населения по Российской Федерации по величине среднедушевых денежных доходов в 2020 году [2]

Всё население	100
В том числе по величине среднедушевых денежных доходов населения	
До 7000	3,7
7000,1-10000	5,6
10000,1-14000	9,8
14000,1-19000	12,9
19000,1-27000	18,1
27000,1-45000	25,2
45000,1-60000	10,5
Свыше 60000	14,2

На основании таблицы 3 можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в совокупности распределения населения РФ по величине среднедушевых денежных доходов в 2020 году занимает интервал от 27000 до

45000 руб. - 25,2 %. Наименьший удельный вес в данной совокупности составляет интервал до 7000 руб. и составляет 3,7 %.

Чтобы охарактеризовать распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов населения РФ в 2020 году необходимо рассчитать средний показатель при помощи средней арифметической взвешенной и с использованием значений таблицы 4.

Таблица 4

Расчётная таблица

f	x	x*f	x- \bar{x}	x- \bar{x} ²	(x- \bar{x})	(x- \bar{x}) ²
3,7	6000	22200	21437,5	79318,75	459566406,3	1700395703
5,6	8500	47600	18937,5	106050	358628906,3	2008321875
9,8	12000	117600	15437,5	151287,5	238316406,3	2335500781
12,9	16500	212850	10937,5	141093,8	119628906,3	1543212891
18,1	23000	416300	4437,5	80318,75	19691406,25	356414453,1
25,2	36000	907200	8562,5	215775	73316406,25	1847573438
10,5	52500	551250	25062,5	263156,3	628128906,3	6595353516
14,2	65000	923000	37562,5	533387,5	1410941406	20035367969
$\sum 100$	-	-	1570387,5	1570388	3308218750	36422140625

$$\bar{x} = \frac{\sum xf}{\sum f} = 27\,437,5 \text{ руб.}$$

Для характеристики структуры ряда распределения населения РФ по величине среднедушевых денежных доходов в 2020 году рассчитывается структурная средняя мода и медиана. Модальным называют интервал, который соответствует наибольшей частоте, соответствует интервалу от 27000 до 45000 рублей.

$$M_o = x_{M_o} + i_{M_o} * \frac{f_{M_o} - f_{M_o-1}}{(f_{M_o} - f_{M_o-1}) + (f_{M_o} - f_{M_o+1})} = 41\,920 \text{ руб.}$$

Следовательно, в совокупности ряда распределения населения РФ по величине среднедушевых доходов в 2020 году наиболее часто встречается доход равный 41 920 рублей.

Как определяется медианный интервал. Медианный интервал - это интервал, на который приходится более половины суммы накопленных частот.

В распределение среднедушевых денежных доходов населения РФ медианным является интервал от 19000 до 27000 рублей.

Медиана определяется по формуле:

$$Me = x_{Me} + i_{Me} \frac{\frac{\sum f}{2} - S_{Me-1}}{f_{Me}} = 31\,044 \text{ руб.}$$

Таким образом, у половины населения РФ среднедушевые денежные доходы меньше, чем 31 044 рубля, а у второй половины соответственно больше, чем 31 044 рубля.

Для дальнейшего изучения совокупности распределения среднедушевого дохода населения РФ определяются показатели вариации: величина размаха вариации, среднее линейное отклонение, дисперсия и среднее квадратическое отклонение и коэффициент вариации [1, с. 155].

1. Размах вариации:

$$R = x_{max} - x_{min} = 59\,000 \text{ руб.}$$

2. Среднее линейное отклонение:

$$d = \frac{\sum |x - \bar{x}| * f}{\sum f} = 15\,704 \text{ руб.}$$

Таким образом, среднедушевые денежные доходы населения РФ отклоняются на 15 704 рубля в 2020 году от средней величины признака.

3. Дисперсия (по формуле взвешенной):

$$\sigma^2 = \frac{\sum (x - \bar{x})^2 * f}{\sum f} = 364221406,3$$

4. Среднее квадратическое отклонение (по формуле взвешенной):

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2 * f}{\sum f}} = 19\,084,5 \text{ руб.}$$

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что среднедушевые доходы населения РФ в 2020 году отклоняются от стандартного и среднего значения величины признака на 19 084 рубля.

5. Коэффициент вариации

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} * 100\% = 69,5 \%$$

Так как коэффициент вариации больше, чем 33 %, соответственно совокупность распределения населения РФ по величине среднедушевых денежных доходов в 2020 году неоднородно по данному признаку.

Список литературы:

1. Лаптева, Е. В., Портнова, Л. В. Статистика: теория статистики и экономическая статистика / Оренбург: ООО «Университет», 2015. – 225 с.
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium> (Дата доступа: 01.10.2021).

Кузнецова Анастасия Валерьевна

студентка

*Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Оренбург*

Научный руководитель: Лаптева Елена Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

*Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Оренбург*

**СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ УРОВНЯ
ОБРАЗОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ**

Образование является существенным фактором на пути социальной мобильности людей. Население страны, в зависимости от получаемого уровня образования, относится к разным слоям общества. При этом численность граждан, находящихся на определённом уровне образования, изменяется из года в год. С целью исследования уровня образования населения, изучают динамику численности обучающихся по различным уровням образования. Периодом исследования выбран с 2010 года по 2020 учебный год.

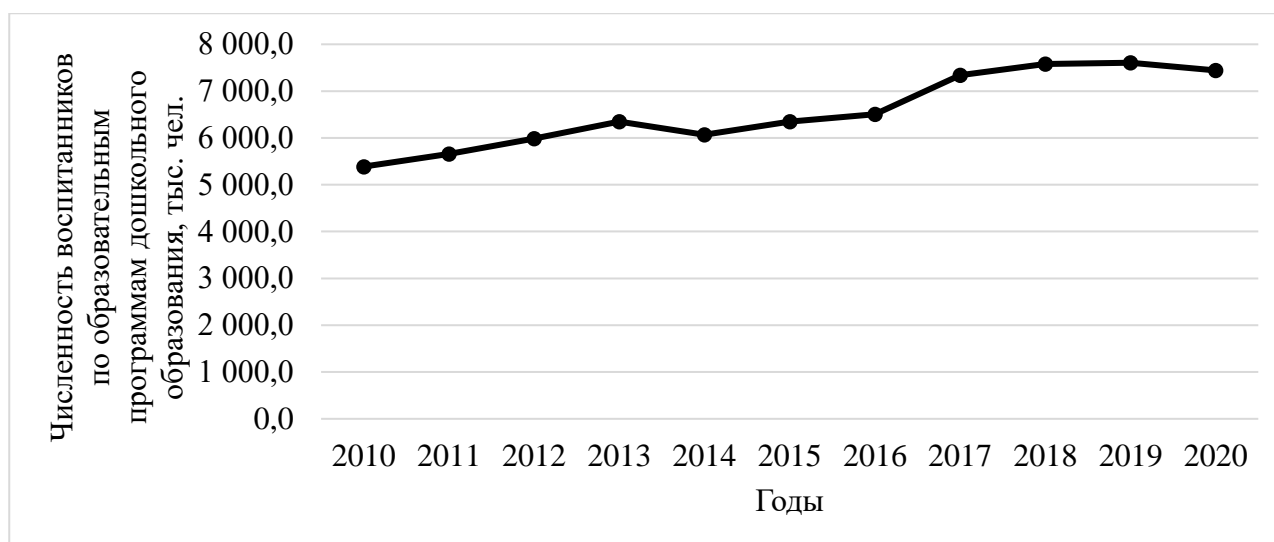


Рисунок 1 Динамика численности воспитанников по образовательным программам дошкольного образования в Российской Федерации

Составлено автором по источникам: [1, 2].

В изучаемый период численность воспитанников по образовательным программам дошкольного образования имеет тенденцию к увеличению (Рисунок 1). С 2010 по 2013 гг. прослеживается постоянный рост воспитанников по образовательным программам дошкольного образования. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. происходит снижение численности воспитанников по образовательным программам дошкольного образования на 278,7 тыс. чел. С 2014 г. по 2019 г. происходит постоянное увеличение численности граждан, обучающихся по программам дошкольного образования. В 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдается резкий скачок численности воспитанников по образовательным программам дошкольного образования, составляющие увеличение на 834,2 тыс. чел. Наименьшее увеличение граждан, обучающихся по программам дошкольного образования, приходится на период с 2018 года по 2019 год и равняется 24,3 тыс. чел. В 2020 году по сравнению с 2019 годом прослеживается сокращение воспитанников по образовательным программам дошкольного образования на 164,5 тыс. чел.

В среднем численность воспитанников, обучающихся по образовательным программам дошкольного образования, за исследуемый период увеличивалась на 205,4 тыс. чел. или на 3,3 % ежегодно.

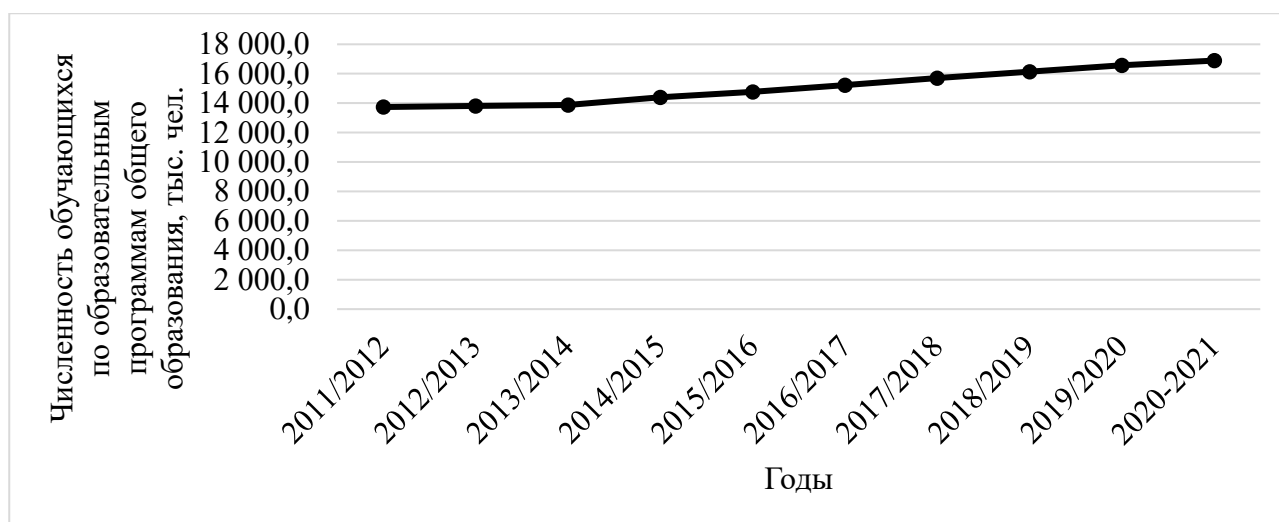


Рисунок 9 Динамика численности обучающихся по образовательным программам начального, основного и среднего образования в Российской Федерации

Составлено автором по источникам: [1,2].

С 2011-2012 учебный год по 2020-2021 учебный год прослеживается постоянный рост численности обучающихся по образовательным программам начального, основного и среднего образования (Рисунок 2). Наименьшее увеличение численности обучающихся по образовательным программам общего образование составляет 66,5 тыс. чел. в 2011-2012 учебном году в сравнении с 2010-2011 учебным годом. Наибольший рост наблюдается в 2014-2015 учебном году в сравнении с 2013-2014 учебным годом равный 521,5 тыс. чел.

В среднем ежегодно численность обучающихся по образовательным программам начального, основного и среднего образования увеличивалась на 325,1 тыс. чел. или на 2,2 %.

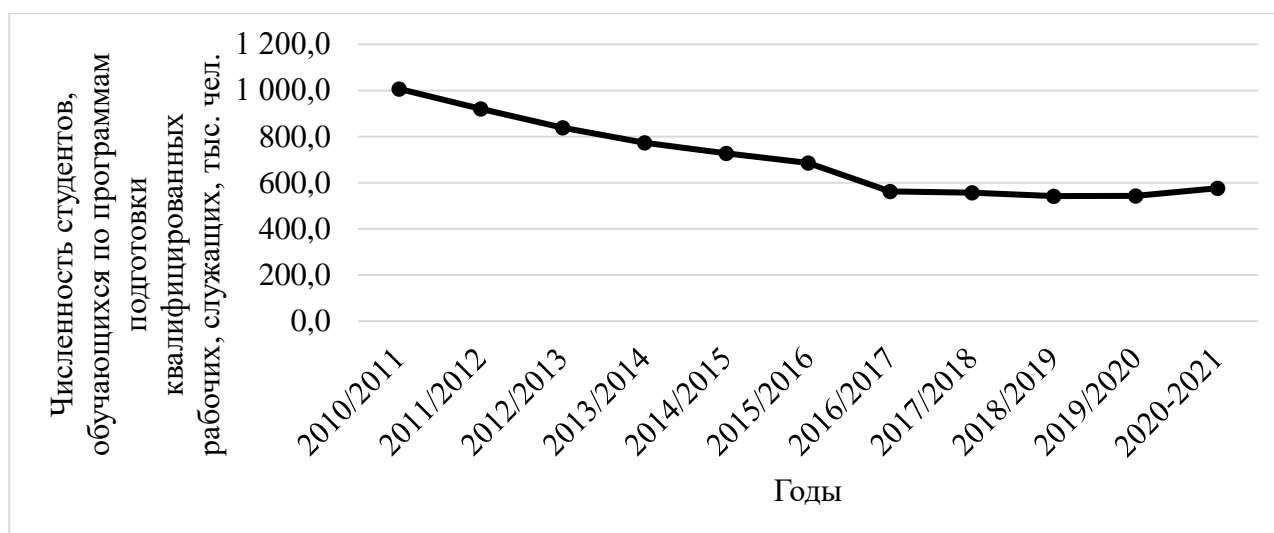


Рисунок 3 Динамика численности студентов, обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих в Российской Федерации

Составлено автором по источникам: [1,2].

В целом для исследуемого периода характерно снижение численности студентов, обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих (Рисунок 3). С 2010-2011 учебного года по 2018-2019 учебный год происходит ежегодное снижение численности студентов, обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих. Наименьшее снижение происходит в 2017-2018 учебном году по сравнению с 2016-2017 учебным годом, которое составляет 6 тыс. чел., а наибольшее сокращение приходится на 2016-2017 учебный год в сравнении с 2015-2016 учебным годом, равное 123 тыс. чел. В период с 2018-2019 учебного года по 2020-2021 учебный год наблюдается рост численности студентов, обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих. Наибольший рост, составляющий увеличение на 33,1 тыс. чел., прослеживается в 2020-2021 учебном году по сравнению с 2019-2020 учебным годом.

В среднем за период с 2010-2011 учебного года по 2020-2021 учебного года численность студентов, обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих сокращалась ежегодно на 43,1 тыс. чел. или на 5,4 %.

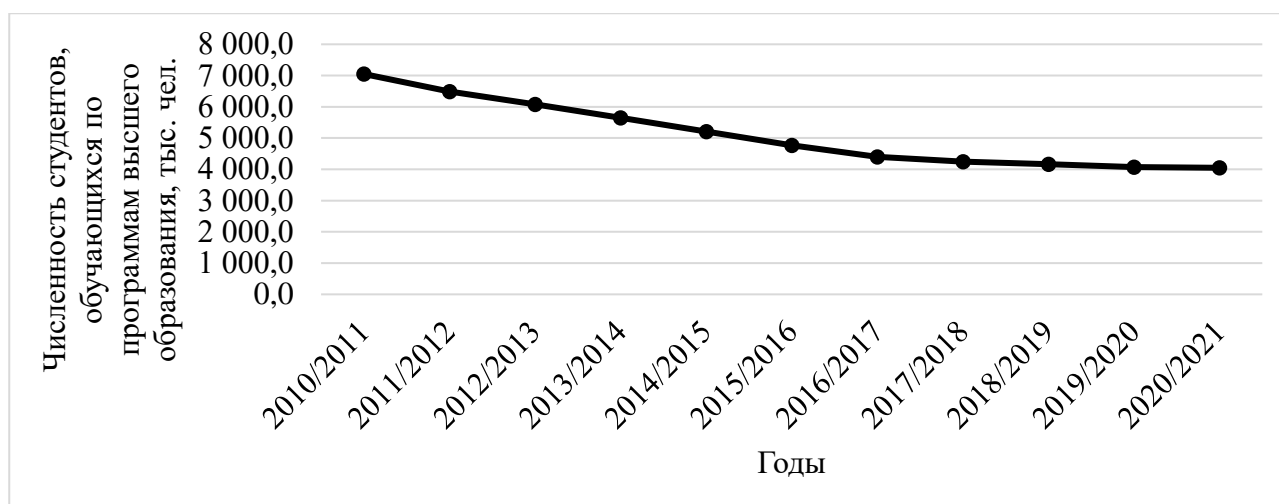


Рисунок 4 Динамика численности студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры в Российской Федерации

Составлено автором по источникам: [7, 8, 9].

Динамика численности студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры характеризуется отрицательной тенденцией, то есть происходит постоянное снижение. Наибольшее сокращение численности студентов - 559,8 тыс. чел., обучающихся по программам высшего образование, приходится на 2011-2012 учебный год по сравнению с 2010-2011 учебным годом. Наименьшее снижение численности студентов, обучающихся по программам высшего образования наблюдается в 2020-2021 учебном году по сравнению с 2019-2020 учебным годом, которое составляет снижение на 19 тыс. чел. (Рисунок 4).

В среднем численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры за исследуемый период ежегодно снижалась на 300,5 тыс. чел. или на 5,4 %.

На основании полученных результатов исследования можно сделать вывод о том, что происходит снижение численности обучающихся только по двум уровням образования – по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих и по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры. Иные уровни образования имеют положительную тенденцию, то

есть происходит увеличение численности обучающихся по данным уровням образования.

Список литературы:

1. Образование в цифрах: 2020: краткий статистический сборник / Л. М. Гохберг, О. К. Озерова, Е. В. Саутина, Н. Б. Шугаль; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : НИУ ВШЭ, 2020. – 120 с.
2. Россия в цифрах. 2021: Крат.стат.сб. / Росстат - М., 2021 – 275 с.

Купинова Валерия Вадимовна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

Научный руководитель: Лаптева Елена Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТА СЕМЬИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Под понятием «потребительский рынок» принято считать совокупность физических лиц и домохозяйств, приобретающих товары и услуги для личного (некоммерческого) потребления. Такой рынок, при существующей рыночной экономике, характеризуется повышенным уровнем конкуренции, разнообразием представленных товаров, отсутствием определённого центра в своей структуре и множеством субъектов, на экономическое поведение которых влияют различные внешние и внутренние факторы, а именно социокультурные, личные и психологические.

Коммерческим интересом производителя, находящегося в рыночной экономике, является конкурентное за внимание и получение детальной информации о процессе практического выбора потребителя. Иными словами, он отвечает на вопрос: «Каков в итоге результат выбора? Что стало первопричиной такого решения?». Ответ на него - маркетинговые исследования об особенностях потребительского самовосприятия - самосознание, понимание своих потребностей, а также ощущение того влияния внешнего маркетингового

воздействия, которое испытывает каждый потребитель. Совокупным результатом работы индивидуального для каждого человека механизма восприятия является принятие им потребительского решения, отделение им определённого товара от общего ассортимента одного сегмента.

Исследования в сфере маркетинга выявили следующие основные факторы, оказывающие особо значимое влияние на восприятие - это индивидуальные характеристики: половозрастные факторы; наличие финансовых ресурсов, оценка своих текущих и перспективных экономических возможностей; факторы социального порядка, а именно влияние субкультур, референтных и желаемых социальных групп, семейное положение и этап жизненного цикла семьи; физиологические, личностные особенности, такие как; характер, темперамент, самооценка

Рассмотрим подробнее влияние на механизм восприятия и принятия решений частными лицами на потребительском рынке такого фактора социального порядка как семья. Семья - самая важная в рамках общества организация потребительских закупок [2, с. 45].

Её изучение как отдельной потребительской единицы имеет большое значение по двум причинам: семьи превосходят индивидуальных лиц по уровню потребления товаров и услуг, у семьи наиболее высокий потенциал влияния на отношения и поведение людей. Данный потенциал проявляется в следующем: родители индивида выполняют одну из своих основных функций - воспитательную, человек первично социализируется, следовательно, даже когда покупатель уже не взаимодействует тесно со своими родителями, их влияние на его неосознанное потребительское поведение может оставаться весьма значительным. Особо доминирующим в механизме принятия решения оказываются семьи, когда родители и дети продолжают совместное жильё или где это является социальной традицией. Более непосредственное влияние на повседневное покупательское поведение оказывает порождённая семья индивида, то есть его супруг и дети [3, с. 30].

Рассмотрим текущее положение института семьи и его перспективы развития, одно стоит учесть, что для статистического расчёты были взяты только официально зарегистрированные браки.

Возможная численность браков через определённый период времени в будущем может быть определена с помощью различных методов в зависимости от того, какие цели преследуются в ходе исследования.

Для моделирования и прогнозирования уровня брачности воспользуемся методом на основе среднего темпа роста (1).

$$S_t = S_0 \cdot \bar{T}_s^t, \quad (1)$$

где S_t - перспективная численность браков

S_0 - исходная численность браков

\bar{T}_s^t - средний темп роста численности за ряд лет, примыкающих к началу прогнозируемого периода: $\bar{T}_s^t = \sqrt[n-1]{\frac{S_n}{S_0}}$

T - номер периода, на которое делается прогноз [4, с. 175].

Средний темп роста браков за 2010-2020 гг. в Российской Федерации равен: $\bar{T}_s^t = 95,5\%$.

Таким образом, перспективное число браков в Российской Федерации может составить (таблица 1).

Таблица 1

Прогнозные значения числа зарегистрированных браков в Российской Федерации

Прогнозный год	Нижняя граница прогноза	Перспективная численность заключённых браков (в млн ед.)	Верхняя граница прогноза
2021	0,739428375	0,7315	0,872171625
2022	0,633509428	0,6949	0,882890572
2023	0,571191702	0,6601	0,850008298

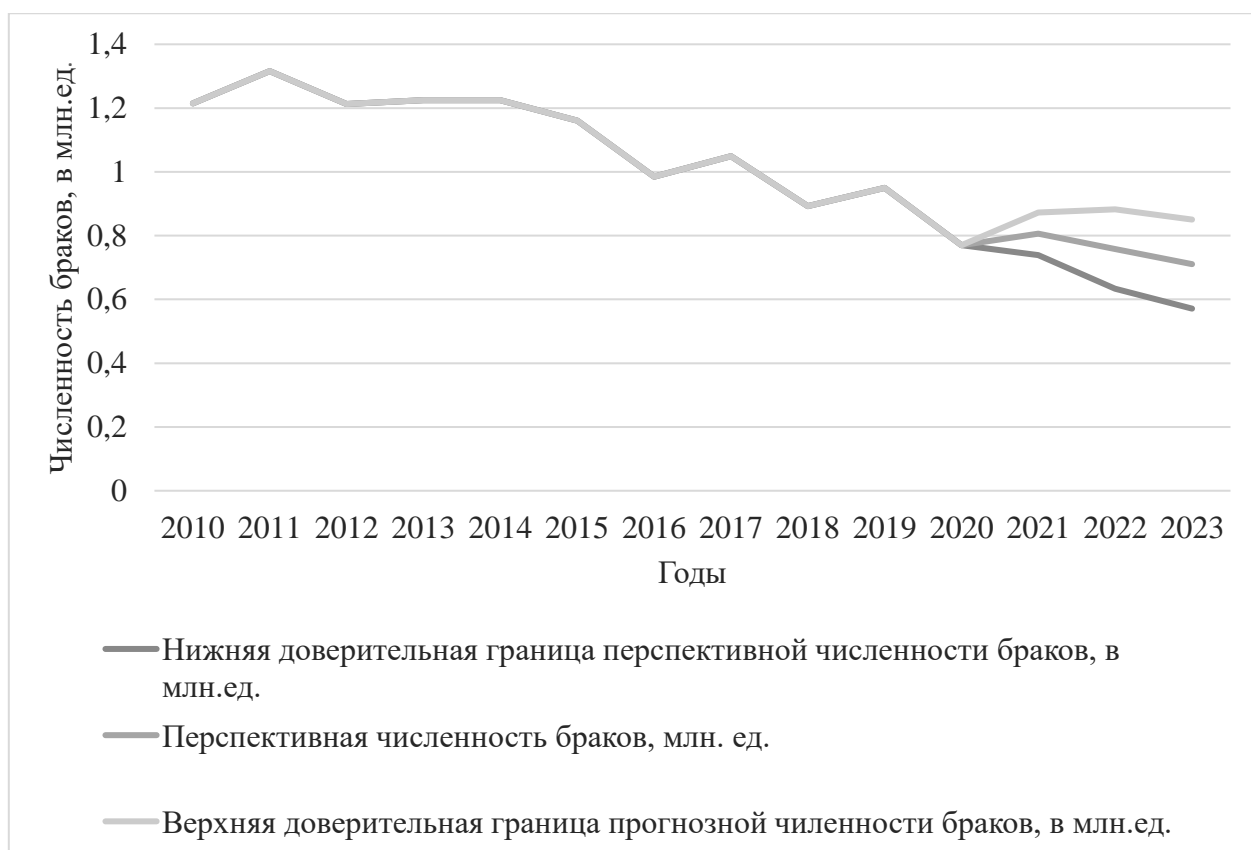


Рисунок 1 Динамика числа зарегистрированных браков в Российской Федерации и прогнозные значения на 2021-2023 гг. на основе среднегодового темпа прироста

Таким образом, перспективная численность заключённых браков может составить при условии неизменности тенденции развития временного ряда, в 2021 г. - 731 500 ед., в 2022 г. – 694 900 ед. и в 2023 г. – 660 100 ед. Т.е. так же, как и прогнозным значениям на основе среднегодового абсолютного прироста отмечена тенденция к снижению.

На основе приведённого исследования, мы можем сделать вывод о том, что семья, как социальный институт, оказывает значимое влияние на механизм принятия индивидуумом потребительских решений, однако по прогнозным значениям динамики численности зарегистрированных браков в Российской Федерации наблюдается возможное снижение данного показателя и, как следствие, снижение его значимости как фактора, влияющего на механизм принятия решений на потребительском рынке.

Список литературы

1. Белинская, Е. П., Тихомандрицкая, О. А. Социальная психология личности: Учебное пособие для вузов. – М. : Аспект Пресс, 2001
2. Алешина, И. В. Поведение потребителей: Учеб. пособие для вузов. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2000.
3. Philip Kotler: Marketing Essentials, 1984. / Филип Котлер: Основы маркетинга. Перевод на русский язык: В. Б. Бобров. - М., 1990.
4. Статистика: теория статистики и экономическая статистика / Е. В. Лаптева, Л. В. Портнова – Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2015. – 176 с.

Лагунский Евгений Александрович

студент

Оренбургского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Савельев Кирилл Сергеевич

студент

Оренбургского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Научный руководитель: Коршикова Светлана Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Оренбургского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ АУДИТ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Роль контроля за деятельностью предприятия, была для людей очевидна ещё с античных времён. Так, например, процесс контроля за казной государства, её доходами и расходами был установлен в Древнем Риме и Греции. Там же был налажен контроль и за крупными рабовладельцами и чиновниками высоких рангов.

Сам термин «аудит» (от латинского audit - слушание) появился в XII веке в Великобритании, а первый закон, регулирующий деятельность аудиторов, был принят в 1285 году.

В современной России необходимость аудита обусловлена стремительным развитием рыночной экономики. В начале становления аудита в России его осуществляли лишь зарубежные компании. Начиная с 90-х годов в России стали так же осуществлять свою деятельность аудиторские фирмы.

Большинство первых российских фирм начинало свою деятельность в Москве и Санкт-Петербурге. На данные мегаполисы приходилось 45 % всех зарегистрированных аудиторских фирм. В дальнейшем, в связи со стремительным развитием экономики, в остальных регионах так же их количество стало увеличиваться. Что в свою очередь послужило катализатором для принятия Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», в котором излагались основные аспекты аудиторской деятельности, а также перечень организаций, подлежащих обязательной аудиторской проверке. Впоследствии данный нормативно-правовой акт был подвергнут изменениям, посредством принятия Федерального закона ФЗ от 29.12.2020 № 476-ФЗ «О внесении изменения в статью 5 Федерального закона "Об аудиторской деятельности"». В нём по-новому были истолкованы такие понятия, как роль аудита и контроля.

Для того чтобы понять роль аудита и контроля для деятельности предприятия на современном этапе рыночной экономики, необходимо выяснить значение данных понятий.

Если рассматривать аудит в широком смысле, то он представляет собой проверку деятельности предприятия, направленную на все бизнес-процессы, имеющиеся на предприятии.

Однако, обращаясь к документу от 29.12.2020 № 476-ФЗ «О внесении изменения в статью 5 Федерального закона "Об аудиторской деятельности"», можно увидеть, что в соответствии с данным нормативно-правовым актом аудит - это внешняя проверка финансовой отчётности для подтверждения её достоверности (п. 3 ст. 1) [1].

Отличие аудита от контроля прослеживается и в нормах, закрепляющих процедуру их проведения. Так, контроль может проводиться внепланово, внезапно, тогда как осуществление аудиторской проверки всегда согласуется. В целом для контроля характерна более чёткая регламентация производства его осуществления.

Контроль представляет собой периодическую проверку уполномоченными органами государственной власти деятельности как физических, так и юридических лиц, которая направлена на то, чтобы выявить нарушения по несоблюдению нормативно-правовой базы.

Что же касается перечня, изложенного в Федеральном законе от 29.12.2020 № 476-ФЗ, то тут всё куда сложнее чем кажется на первый взгляд.

Так, обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчётности проводится в случаях, установленных Федеральными законами:

1) организаций, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам;

2) организаций, являющихся профессиональными участниками рынка ценных бумаг, бюро кредитных историй;

3) организаций, имеющих организационно-правовую форму фонда (за исключением государственного внебюджетного фонда, специализированной организации управления целевым капиталом и фонда, имеющего статус международного фонда в соответствии с Федеральным законом от 03.08.2018 № 290-ФЗ «О международных компаниях и международных фондах»), в случае, если поступление имущества, в том числе денежных средств, за год, непосредственно предшествовавший отчётному году, превышает 3 миллиона рублей;

4) организаций (за исключением органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений, государственных и муниципальных унитарных предприятий, сельскохозяйственных кооперативов, союзов этих кооперативов, организаций потребительской кооперации, осуществляющих свою деятельность в соответствии с Законом Российской Федерации от 19.06.1992 № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», соответствующих хотя бы одному из следующих условий:

а) доход, полученный от осуществления предпринимательской деятельности, который определяется в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, за год, непосредственно предшествовавший отчётному году, составляет более 800 миллионов рублей;

б) сумма активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец года, непосредственно предшествовавшего отчётному году, составляет более 400 миллионов рублей.

По формату предоставления отчетности - те, кто сдают отчёты в консолидированном виде [2, с. 112].

Так, например, отдельными федеральными законами установлен обязательный аудит, например, для госкорпораций, застройщиков, привлекающих средства населения, саморегулируемых организаций и т. д.

В настоящее время в России различают два вида аудита. К таковым относится внутренний и внешний аудит.

Результаты внутреннего аудита позволяют руководителю предприятия правильно составить и откорректировать стратегические планы предприятия и тем самым, повысить уровень эффективности деятельности предприятия, а так же повысить уровень конкурентоспособности, что особенно актуально при рыночной экономике [5].

Внутренний аудит проводится сотрудниками предприятия, которые не являются сотрудниками бухгалтерии, чтобы результаты полученные в ходе проверки были объективными.

Преимущества внутреннего аудита состоят в том, что его проводят сотрудники компании, которые погружены в её процессы и хорошо ориентируются в них. Они заинтересованы в обнаружении ошибок и недоработок, а их заключения могут влиять на управленческие решения и процессы в компании для улучшения результатов.

К недостаткам внутреннего аудита можно отнести тот аспект, что сотрудники фирмы работают на определенном участке и не могут дать

объективную оценку при проверке. Чаще всего проведение внутреннего аудита связано с передачей материальной ответственности, поиском схем мошенничества, обнаружением или предотвращением хищений, повышением эффективности работы определенного участка компании.

Внешний аудит представляет собой независимую оценку деятельности предприятия. Специалисты, которые проводят внешний аудит не должны находиться в родственных или семейных связях с руководителем проверяемого предприятия, не должны занимать должность на этом предприятии, а так же не должно быть к этому предприятию никаких обязательств, кроме тех, что обозначены в договоре об указании аудиторских услуг.

Внешний аудит проводится по требованию собственников и акционеров предприятия, а так же в случаях, предусмотренных действующим законодательством.

Внешний аудит проводят для достижения следующих целей:

- для проверки достоверности данных в финансовых отчётах;
- чтобы доказать недостоверность данных в отчётности организации;
- для контроля исполнения требований законодательства по ведению учёта и подготовке отчётности;
- для определения участков оптимизации и более эффективного использования ресурсов компании;
- для более узких целей, которые определяет заказчик (корректировка ведения бухучёта, оптимизация баз налогообложения, анализ финансовой или хозяйственной деятельности, консультации по управленческим вопросам и пр.) [3, с. 77].

Таким образом, можно прийти к выводу, что внешний аудит позволяет выявить достоверность информации, предоставляемой предприятием в государственные и налоговые органы, а так же позволяет раскрыть и предотвратить занижение налоговой базы, хищение средств, а так же случаи мошенничества.

К преимуществам внешнего аудита можно отнести следующее:

- более высокая достоверность результатов, так как аудиторская фирма не находится в зависимости от руководителя проверяемого предприятия и не работает в его интересах, а работает в интересах заказчика;

- так же внешний аудит представляет возможным кроме проверки документации предприятия и проведение опроса сотрудников предприятия, организации анкетирования, а так же проверку организации рабочего процесса сотрудников, что позволяет более объективно оценить ситуацию.

Недостатки внешнего аудита кроются в трактовке обнаруженных ошибок и несоответствий в документах и отчётах. Так, при внешнем аудите недостоверность в финансовой отчётности может показаться банальной ошибкой, а фактически это может быть скрытое мошенничество [4].

Подводя итог всему вышесказанному, можно прийти к следующему выводу. На современном этапе становления рыночной экономики, аудит и контроль, как никогда являются необходимыми методами в выявлении тенденций деятельности предприятия.

Внутренний аудит позволяет руководству предприятия объективно оценить положение предприятия на рынке и его уровень конкурентоспособности, а так же выявить его возможности и недостатки для эффективной реализации резервов и исправления допущенных ошибок, в ходе осуществления бизнес-процессов.

Внешний аудит так же является весьма необходимым при рыночной экономики, так как позволяет выявлять случаи мошенничества в деятельности предприятия.

Аудит на современном этапе функционирования рыночных отношений непрерывно совершенствуется, в том числе и в России, путём перехода на применение международных стандартов аудиторской деятельности, что свидетельствуют о перспективах дальнейшего развития аудита как науки и практической деятельности. Поэтому, для поддержания нынешних темпов рассмотренные вопросы требуют постоянного обсуждения в профессиональном сообществе аудиторов и бухгалтеров.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 30.12.2020) "Об аудиторской деятельности" // «Собрание законодательства РФ», 05.01.2009, № 1, ст. 15.
2. Андреева, Л. В., Бодрова, Т. В. Учёт, анализ и аудит показателей, обеспечивающих экономическую безопасность хозяйствующих субъектов. Учебное пособие. - М. : Дашков и Ко, 2020. - 102 с.
3. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский учёт, анализ и аудит внешнеэконом. деятельности: Учебник / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров, Ж. А. Кеворкова и др. - М. : Вузовский учебник, 2018. - 352 с.
4. Коршикова, С. Н., Лепская, А. П. К вопросу развития системы контроля с целью защиты экономических интересов предприятия в сфере АПК // Материалы всероссийской научно-практической конференции «Проблемы обеспечения конкурентоспособности АПК России и стран СНГ: экономика, управление». 2019. - С. 37-41.
5. Коршикова, С. Н. Особенности планирования аудиторской проверки // Материалы всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 55-летию экономического факультета Оренбургского ГАУ, 2018. - С. 100-104

Лебедева Илона Александровна

студентка

*Оренбургского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Оренбург*

Научный руководитель: Колодяжная Анна Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент

*Оренбургского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Оренбург*

ДОХОДЫ, РАСХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОНЯТИЕ И АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ ООО «БУЗУЛУКСКОЕ МОЛОКО»

В соответствии со стандартами бухгалтерского учёта в России доходами корпорации признаётся повышение экономических выгод в результате как поступления активов (денежных средств, другого имущества), так и погашения обязательств, что приводит к увеличению его собственного капитала (при условии, что величина вкладов его участников в капитал остается неизменной) [1].

Доходы предприятия классифицируются на доходы от обычных видов деятельности (выручка от реализации продукции (работ, услуг)) и на прочие доходы.

Расходами корпорации в соответствии со стандартами бухгалтерского учёта в России признаётся уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации (за исключением уменьшения вкладов по решению учредителей корпорации) [2].

Расходы предприятия классифицируются на расходы от обычных видов деятельности (связаны с производством и реализацией продукции (работ, услуг)) и на прочие расходы.

Финансовый результат организации представляет собой прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации в процессе её деятельности и определяется показателем прибыли или убытка и представляет собой разницу между суммами доходов и расходов.

Превышение доходов над расходами означает прирост имущества предприятия, т. е. прибыль, а превышение расходов над доходами – убыток. Полученный предприятием финансовый результат в виде прибыли или убытка, соответственно, приводит к увеличению или уменьшению собственного капитала предприятия [3, с. 104].

Прибыль - показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. Она получается после сопоставления всех поступлений (доходов) и затрат (расходов) предприятия.

Прибыль является важнейшим показателем финансовой деятельности предприятия, а её максимизация - одна из главных целей развития организации.

Система показателей прибыли включает в себя следующие основные виды:

1. валовая прибыль;
2. прибыль (убыток) от продаж;
3. прибыль до налогообложения;

4. налогооблагаемая прибыль;
5. чистая прибыль.

Оренбургская область является аграрным регионом с развитой отраслью животноводства. На молочном рынке Оренбургской области одним из его представителей является ООО «Бузулукское молоко». Данный завод, расположенный в г. Бузулук, является одним из старейших предприятий области [4].

Рассмотрим и проанализируем динамику основных показателей производства и реализации молочной продукции ООО «Бузулукское молоко» за 2018-2020 гг.

Таблица 1

**Анализ структуры и динамики отчёта о финансовых результатах
ООО «Бузулукское молоко» за 2018-2020 гг., тыс. руб.**

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Относительное отклонение (+/-), %	Доля в структуре выручке, %
Выручка	558 893	991 751	1 169 997	611 104	109,3	-
Себестоимость продаж	546 238	979 801	1 130 199	583 961	106,9	96,6
Валовая прибыль	12 655	11 950	39 798	27 143	214,5	3,4
Прибыль от продаж	12 655	11 950	39 798	27 143	214,5	3,4
Проценты к получению	207	399	-	-207	0	0
Проценты к уплате	487	1375	1863	1 376	282,6	0,2
Прочие доходы	449	5481	503	54	12,03	0,04
Прочие расходы	3269	2310	31 067	27 798	850,4	2,7
Прибыль до налогообложения	9555	14 145	7371	-2 184	-22,9	0,6
Текущий налог на прибыль	2395	3058	6371	3 976	166,01	0,5
Чистая прибыль	7160	11 087	1000	-6 160	-86,03	0,09

Согласно данным таблицы 1 можно сделать следующие выводы. Объём выручки в период с 2018-2020 гг. увеличился на 611 104 тыс. руб., темп роста за этот период составил 109,3 %. Себестоимость продаж в 2020 г. по сравнению с 2018 г. увеличилась на 583 961 тыс. руб., темп роста за этот период составил 106,9 %. Рассматривая валовую прибыль и прибыль от продаж за 2018-2020 гг.,

можно сделать вывод о том, что в 2020 г. по сравнению с 2018 г. данные показатели увеличились на 27 143 тыс. руб. Прибыль до налогообложения и чистая прибыль в 2018 г. по сравнению с 2020 г. сократились на 2 184 тыс. руб. и на 6 160 тыс. руб., соответственно.

Рассматривая проценты к получению и проценты к уплате за 2018-2020 гг., можно сделать следующие выводы. Проценты к получению в 2020 г. отсутствуют у данного предприятия, а проценты к уплате в 2020 г. по сравнению с 2018 г. увеличились на 1 376 тыс. руб. Прочие доходы и прочие расходы в 2020 г. по сравнению с 2018 г. также увеличились на 54 тыс. руб. и 27 798 тыс. руб., соответственно. Наибольшую долю в структуре выручки в 2020 г. составила себестоимость продаж (96,6 %), а наименьшую - чистая прибыль (0,09 %).

Рассмотрим состав и структуру доходов и расходов ООО «Бузулукское молоко» за 2018-2020 гг.

Таблица 2

**Состав и структура доходов ООО «Бузулукское молоко»
за 2018-2020 гг.**

Наименование показателя	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменений 2020 г. к 2018 г. (+/-)
	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	
Выручка	558 893	99,88	991751	99,41	1 169 997	99,96	611104
Проценты к получению	207	0,04	399	0,04	-	-	-207
Прочие доходы	449	0,08	5481	0,55	503	0,04	54
Всего доходов	559549	100,0	997631	100,0	1 170 500	100,0	610 951

Согласно полученным данным таблицы 2 в структуре доходов за 2018-2020 гг. лидирующее положение занимала выручка (в 2018 г. – 99,88 %, в 2019 г. - 99,41 %, в 2020 - 99,96 %), причём наибольшую долю в структуре доходов выручка за анализируемый период занимала в 2020 г. (1 169 997 тыс. руб.). Наименьшую долю в структуре доходов за анализируемый период проценты к получению (в 2018 г. и в 2019 г. - 0,04 %), причём в 2020 г.

проценты к получению отсутствуют. Таким образом можно сделать вывод о том, что доходы ООО «Бузулукское молоко» за 2018-2020 г. имеют тенденцию к увеличению за счёт роста выручки.

Таблица 3

**Состав и структура расходов ООО «Бузулукское молоко»
за 2018-2020 гг.**

Наименование	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменений 2020 г. к 2018 г. (+/-)
	тыс.руб.	% к итогу	тыс.руб.	% к итогу	тыс.руб.	% к итогу	
Себестоимость продаж	546238	98,89	979801	99,32	1 130 199	96,64	583 961
Проценты к уплате	487	0,09	1375	0,14	1863	0,16	1376
Прочие расходы	3269	0,59	2310	0,23	31 067	2,66	27 798
Текущий налог на прибыль	2395	0,43	3058	0,31	6371	0,54	3976
Итого:	552389	100,0	986544	100,0	1 169 500	100,0	617 111

Согласно полученным данным таблицы 3 в структуре расходов за 2018-2020 гг. наибольшую долю занимала себестоимость продаж (в 2018 г. – 0,99 %, в 2019 г. - 0,99 %, в 2020 г. - 96,64 %), причём наибольшую долю в структуре расходов себестоимость продаж занимала в 2019 г. (979 801 тыс. руб.). Наименьшую долю в структуре расходов за анализируемый период занимают проценты к уплате (в 2018 г. - 0,09 %, в 2018 г. – 0,14 %, в 2020 г. - 0,16 %), причём наименьшую долю в структуре расходов за анализируемый период занимали проценты к уплате в 2018 г. (487 тыс. руб.). Таким образом можно сделать вывод о том, что расходы ООО «Бузулукское молоко» имеют тенденцию к увеличению за счёт роста себестоимости.

Рассмотрев основные понятия и проведя анализ деятельности ООО «Бузулукское молоко» можно сделать следующие выводы о доходах, расходах и прибыли данного предприятия за 2018-2020 гг. Доходы ООО «Бузулукское молоко» включают в себя выручку, проценты к получению и прочие доходы. В структуре доходов за 2018-2020 гг. лидирующее положение занимала выручка, наименьшую долю занимали прочие доходы. Расходы ООО «Бузулукское молоко» включают в себя себестоимость продаж, проценты к уплате, текущий налог на прибыль и прочие расходы. В структуре расходов за 2018-2020 гг.

лидирующее положение занимала себестоимость продаж, наименьшую долю занимали проценты к уплате. Анализ прибыли ООО «Бузулукское молоко» не имеет чёткой динамики. Данные показатели за 2018-2020 гг. имеют как положительную, так и отрицательную динамику. Рассматривая показатели прибыли в 2020 г. по сравнению с 2018 г. можно сделать вывод о том, что валовая прибыль и прибыль от продаж увеличились, в то время как прибыль до налогообложения и чистая прибыль сократились.

Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» ПБУ 9/99 с изменениями и дополнениями // Информационно-правовое обеспечение система ГАРАНТ.
2. Положение по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» ПБУ 10/99 с изменениями и дополнениями // Информационно-правовое обеспечение система ГАРАНТ.
3. Ферова, И. С. Корпоративные финансы: учебник / Ферова И. С., Кузьмина И. Г., Улина С. Л. - Москва : КноРус, 2021. - 223 с.
4. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПО ФОРМАМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО "РОСТЕЛЕКОМ") Киданова М. С., Колодяжная А. Ю. В сборнике: Инновационное развитие экономики. Будущее России. Материалы и доклады VI Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, 2019. - С. 226-232.
5. Официальный сайт ООО «Бузулукское молоко». [Электронный ресурс]. URL: <https://buzmilk.ru> (дата обращения: 30.11.2021).

Лойко Инна Владимировна

аспирантка

*Белорусского государственного университета
информатики и радиоэлектроники, г. Минск*

Научный руководитель: Антипенко Надежда Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях развития цифровой экономики и усиления конкуренции на рынке труда большое значение приобретает использование трудового

потенциала специалистов. Современная ситуация характеризуется новыми бизнес-процессами, происходящими в сфере формирования, распределения и использования трудового потенциала. Это обстоятельство приводит к переходу специалистов, сотрудников из одной сферы деятельности в другую, для обеспечения более высоких заработков, которые не гарантировала их прежняя профессия.

Формирование трудового потенциала работника традиционно зависит от его желания и умения трудиться, от степени его инициативности, активности и предприимчивости в труде, от способности к творчеству. Трудовой потенциал работника явление динамичное, поскольку он изменяется под воздействием накопления производственного опыта, навыков, повышения уровня образования и квалификации. Снижение трудового потенциала работника объективно обусловлено возрастными параметрами здоровья, то есть старением человеческого организма.

Бизнес-процесс использования трудовых ресурсов - это не только проблема сегодняшних организаций, но одновременно, и проблема решения завтрашних перспективных задач, связанных с повышением качества жизни и улучшения благосостояния населения. Формирование эффективного трудового потенциала является одним из важнейших условий борьбы за рост производительности труда, а также качество выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. Оценка трудового потенциала начинается с анализа, который призван раскрыть изменение трудового потенциала под влиянием тех или иных факторов, рациональность использования, степень соответствия потребностям организации [1, с. 49].

Содержание трудовых ресурсов раскрывает, с одной стороны, возможности участия работника (или всех членов коллектива предприятия) в общественно-полезной деятельности как специфического ресурса, с другой - характеристику качеств работника (работников), отражающих степень развития его (их) способностей, пригодности и подготовленности к выполнению работ определённого вида и качества, отношения к труду,

возможности и готовности трудиться с полной отдачей сил и способностей.

Чем выше трудовые ресурсы предприятия, чем выше потенциальные возможности нанятой рабочей силы, тем более сложные задачи могут решаться коллективом (в отношении выпуска продукции, её качества, быстроты освоения новых её видов, эффективности торгово-хозяйственной деятельности и т. д.) [2, с. 67].

В условиях турбулентности экономики наблюдается рост инфляционных процессов, падение деловой активности бизнес-субъектов и увеличение вероятности банкротства. Топ-менеджерам и руководству компании необходимо принимать во внимания данные обстоятельства при моделировании систем бюджетирования и управления трудовыми ресурсами в целях устойчивого развития. Нужно отметить, что трансформация механизмов и методов менеджмента в условиях цифровизации экономики, вызывает необходимость перманентного обучения топ-менеджеров и руководителей структурных подразделений в целях поддержания конкурентоспособности компании и возможности выхода на мировые рынки.

Цифровые технологии, особенно в условиях COVID-19, выявляют возможности для руководства компании оперативно использовать объективные данные в целях повышения эффективности управления трудовыми ресурсами финансово-хозяйственной деятельности бизнес-субъектов. Необходимым критерием устойчивого развития бизнес-субъектов является оперативное и своевременное внедрение инноваций и использование цифровых технологий в управлении трудовыми ресурсами компании.

Список литературы:

1. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.
2. Бусыгин, Д. Ю. Практикум по финансовому и инвестиционному менеджменту [Текст]: учеб. пособие / Д. Ю. Бусыгин, Ю. Н. Бусыгин, И. А. Антипенко. – Мн.: БГАТУ, 2015. – 108 с.

Лузина Елизавета Владимировна
студентка магистратуры
Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь

Научный руководитель: Иванов Александр Иванович
кандидат философских наук, доцент
Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И ИХ ОСОБЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Чтобы прийти к какому-либо результату во время общения с партнёром, необходимо обменяться мнениями и обсудить их. Этот процесс и называется переговорами. Переговоры помогают уточнить все точки зрения присутствующих, ликвидировать сомнения и противоречия и прийти к согласованному всеми сторонами окончательному варианту всех позиций договора.

Ведение переговоров - это настоящее искусство и если владеть им, то можно добиться максимально возможного экономического результата. Они всегда нацелены на решение следующих задач:

- достигнуть соглашения между сторонами, если это возможно;
- в случае невозможности наладить отношения между сторонами, не допускать ухудшения отношений [4, с. 355].

Процесс переговоров состоит из трёх этапов.

Первый этап - это подготовка переговоров. Этот этап включает в себя выбор средств, которые будут использованы во время ведения переговоров, налаживание контакта между участниками, сбор и анализ информации для переговоров, составление плана и создание взаимодоверия.

Второй этап - это ведение переговоров. Этот этап считается самый важный. В этом этапе происходит процесс взаимодействия участников переговоров. Этап включает в себя: начало переговоров, выявление спорных вопросов, определение интересов участников, нахождение вариантов для компромисса.

Третий этап - достижение согласия. Это окончательный этап, когда участники приходят к единому варианту, который устраивает все стороны.

Переговоры проходят двумя способами:

- личная встреча участников переговоров;
- телефонные переговоры.

Личная встреча участников более эффективная, так как во время переговоров можно не только слышать предложения собеседника, но и наблюдать за его реакцией, мимикой. Это поможет вовремя среагировать на эмоции и даже расположить собеседника к себе. Однако чтобы достичь соглашения, нужно не только опираться на эмоции, но и использовать несколько правил, которые помогут избежать ошибок:

1. Не стоит использовать в контексте информацию, которая может принизить личность участников переговоров. Необходимо быть вежливым, общаться культурно, не использовать нецензурную лексику, стараться обращаться к собеседнику уважительно, пользоваться правилами этикета. В ситуации, когда возникает спорная ситуация и эмоции на пределе, нужно не терять контроль. Для этого лучшим выходом будет попросить партнёра взять паузу. Это позволит успокоиться и не наговорить лишнего.

2. Ни в коем случае нельзя опаздывать на переговоры. У собеседника может возникнуть ощущение, что вы относитесь к нему неуважительно.

3. Не стоит игнорировать или пренебрегать мнением вашего собеседника. Нужно внимательно выслушать мнение и принять его во внимание.

4. Бывают моменты, когда один из участников начинает вести себя очень грубо. Он, не объяснив своих целей, бестактно начинает задавать множество вопросов другому участнику, пытаясь что-то выяснить. Это называется эффективной линией, потому что человек, который отвечает на вопросы, ощущает давление. Для того чтобы избежать такой неловкой ситуации, нужно в начале переговоров определить цели и задачи друг друга.

5. При размещении за столом необходимо обеспечить место не только для участников переговоров, но и для их вещей (сумок, портфелей).

6. Нужно избегать перефразирования информации, полученной от собеседника, так как это может привести к новой расстановке приоритетов. Повторение того, что оппонент главным не считает, может привести к недопониманию и возникновению конфликта.

7. Так как большое количество новых собеседников сложно запомнить, нужно записывать их фамилии и стараться как можно чаще произносить свою. Это поможет контрагентам быстрее её запомнить.

8. Если во время переговоров контрагент поддаётся эмоциям, вы можете сказать, как в данный момент вы воспринимаете его состояние.

9. Необходимо подводить промежуточные итоги. Это поможет достигнуть лучшего взаимопонимания, а так же поможет осуществлять контроль за переговорами, чтобы они не отходили от основной тематики.

10. Если во время переговоров вам задали затруднительный вопрос, то не стоит спешить с ответом. Нужно сказать: извините, не встречался, не знаком, я посоветуюсь, обсудим завтра и так далее [2].

У телефонных переговоров тоже есть ряд преимуществ. Например, сложные тексты и фразы можно записать себе заранее в блокнот и в случае необходимости просто их зачитать. Если во время переговоров вас что-то смутило и вы испытали отрицательные эмоции, то собеседник их не увидит и вы можете перевести дух, дослушать предложение до конца, возможно, он предложит что-то стоящее.

Минусы у телефонных переговоров вытекают из плюсов. Зачастую эмоции партнёра помогают нам понять, как он относится к нашему предложению. Если партнёр начал испытывать негативные эмоции, то можно просто поменять тактику проведения переговоров. По телефону это будет сделать затруднительно, потому что реакцию мы можем услышать только из голоса или некоторых фраз, слов партнёра. Ещё одним минусом является то, что это

достаточно дорогостоящее мероприятие, которое требует тщательной подготовки [3, с. 189].

Чтобы переговоры прошли успешно, необходимо применять следующие правила:

1. Перед телефонным разговором необходимо хорошо подготовиться к нему. Определить цель разговора, выделить главное, придумать доводы, аргументы. Заранее продумать, когда стоит позвонить, чтобы у собеседника было время для проведения переговоров. Подготовить приёмы воздействия на собеседника, тактику. Быть эмоционально устойчивым.

2. Говорить следует кратко и по теме. В начале разговора необходимо поприветствовать собеседников словами: «Здравствуйте», «Добрый день (утро, вечер)». Затем нужно представиться, назвать цель звонка, вопрос для обсуждения, подвести итоги, выразить благодарность и попрощаться с собеседником.

3. Запоминайте или записывайте имена, фамилии, даты и номера документов, официальных материалов, имеющих отношение к разговору.

4. Нужно максимально контролировать свои эмоции, говорить спокойно, слушать собеседника и не перебивать его. При этом не стоит забывать подтверждать своё присутствие небольшими репликами, чтобы собеседник знал, что вы его слушаете.

5. Инициатива окончания разговора должна принадлежать человеку, который звонил или тому, кто старше по социальному статусу или по возрасту.

6. После завершения звонка нужно несколько минут уделить на анализ проведённого разговора. Это поможет найти ваши уязвимые места и в будущем поработать над их устранением [1].

В настоящее время внешняя торговля в России процветает. За 9 месяцев 2021 года товарооборот составил 552 276 млн долл. США. Это на 37,82 % больше чем за аналогичный период прошлого года. Из них экспорт составил 340 673 млн долл. США, а импорт 211 602 млн долл. При этом экспорт

увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 43,41 %, а импорт на 29,69 % [5].

Мы можем подвести итоги, что введение внешнеторговых переговоров - это настоящее искусство. Их можно вести как по телефону, так и при личной встрече. В России с каждым годом увеличивается экспорт товаров, это говорит о том, что искусство владения переговорами совершенствуется.

Список литературы:

1. Давыдова, А. А. Этикет делового телефонного разговора / А. А. Давыдова // Экономика и социум, 2016. [Электронный ресурс]. URL: <https://readera.org/jetiket-delovogo-telefonnogo-razgovora-140118185> (Дата обращения: 20.12.2021).

2. Катышева, Л. Как подготовиться к деловым переговорам и провести их / Л. Катышева // Директор центра современных коммуникаций ВШГУ РАНХиГС, 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://secrets.tinkoff.ru/biznes-s-nulya/peregovory/#3> (Дата обращения: 20.12.2021).

3. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений: учебник для студентов вузов: рек. М-вом образования и науки РФ / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова; М-во образования и науки РФ, Гос. ун-т управления. - 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 423 с.

4. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин; 8-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 527 с.

5. Федеральная таможенная служба России. [Электронный ресурс]. URL: https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Frussian-trade.com%2Freports-and-reviews%2F2021-11%2Fvneshnyaya-torgovlya-rossii-za-9-mesyatsev-2021-goda%2F&cc_key= (Дата обращения: 20.12.2021).

Мазнева Виктория Дмитриевна

студентка

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

Научный руководитель: Землякова Алина Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

**НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Налогообложение для каждого предприятия, осуществляющего свою деятельность в сфере малого бизнеса, является значительным фактором, который оказывает влияние на его коммерческую деятельность. Именно рациональная налоговая политика организации поддерживает развитие деятельности малых предпринимателей за счёт экономии ресурсов.

Актуальность налогового консультирования малого бизнеса обуславливается тем, что это довольно новая, и быстро развивающаяся в Российской экономической практике отрасль услуг.

Стоит отметить, что высокая налоговая нагрузка на малый бизнес не даёт возможности предприятиям данной сферы вовремя и оперативно располагать нужное для их деятельности количество оборотных активов. Именно поэтому приоритетными направлениями государственной политики в сфере налогов выступают снижение налогового бремени и упрощение процедур налогообложения, это способствует тому, что малые предприятия не будут уходить в «теневого» бизнес или вообще прекращать свою деятельность, а станут работать легально [1, с. 27].

На данный момент времени, консультирование в сфере налогообложения является развивающимся рынком услуг в Российской Федерации. Только к концу 20-го века консалтинг стал значимой частью экономической деятельности и экономики в целом, без которой развитие рынка и функционирование общества представляется усложненным.

В Налоговом кодексе Российской Федерации не содержится чёткого определения налогового консультирования, поэтому формулировка данного понятия может приобретать различные значения, зависящие от субъекта и объекта применения.

Налоговое консультирование – вид предпринимательской деятельности, специализирующийся на оказании содействия в полной и своевременной уплате налогов и сборов, а также на реализации законных прав и определённых интересов участников отношений, которые регулируются законодательством о налогах и сборах.

Задачей именно налогового консалтинга является профессиональная поддержка заказчику (в нашем случае предпринимателю в сфере малого бизнеса) для достижения им максимальной эффективности в бизнесе, посредством грамотного применения налогового законодательства.

Говоря о развитии налогового консультирования в России, стоит выделить ряд причин, которые этому способствовали:

1. Переход страны на рыночную экономику.

2. Несовершенства в налоговом законодательстве и его постоянное изменение.

Так, результаты тестирования журнала «Главбух» в 2020 году свидетельствуют тому, что [4]: 64 % респондентов не извещены о последних изменениях налогового законодательства страны; 48 % респондентов в своей практике допускали ошибки при начислении НДС; 42 % респондентов совершали ошибки при начислении НДФЛ; 31 % респондентов в своей практике допускали ошибки при начислении страховых взносов.

Стоит отметить, что ошибки, рассмотренные выше, являются следствием сложности, неоднозначности и регулярного изменения налогового законодательства, плохо отлаженного механизма взаимодействия налогоплательщиков с налоговыми органами.

3. В настоящий период времени налоговая служба РФ отстранилась от вопросов налогового консультирования и его организации, объясняя это тем, что основной задачей налоговых органов является контроль за соблюдением физическими и юридическими лицами налогового законодательства и как следствие обеспечение поступления денежных средств в бюджет РФ.

4. Ещё одной причиной развития налогового консультирования является налоговая безграмотность физических и юридических лиц. Именно демонстрация чётких примеров верного применения налогового законодательства помогает воспитать добропорядочного налогоплательщика. Необходимо обратить внимание на создание благоприятных условий для налогоплательщика: доброжелательное отношение к гражданину или

юридическому лицу; информирование об уплате налогов; консультирование в вопросах налогового законодательства.

Исходя из того, что формирование структуры Экономики почти невозможно без участия малого предпринимательства, поддержание этого вида деятельности посредством налогового консультирования является актуальным.

Данный бизнес выполняет ряд задач в социально-экономической сфере, а именно: обеспечение граждан рабочими местами; поддержание и повышение уровня конкуренции в стране; участие в формировании бюджетов РФ на всех уровнях.

Как уже было сказано, субъекты малого предпринимательства выполняют ряд функций не только в социальной жизни граждан, но и являются частью финансового механизма страны.

Во-первых, они обеспечивают мобильность на рынке в конкурентных условиях, поддерживают специализацию деятельности, что в итоге приводит к кооперации, без которой эффективность экономики не представляется возможной.

Во-вторых, представители малого предпринимательства способны в короткий промежуток времени заполнить появляющиеся ниши потребительских услуг, а также, их низкие затраты (в сравнении с крупными фирмами) позволяют быстро достичь срок окупаемости.

В-третьих, развитие конкуренции при наличии только крупных предприятий в муниципальном образовании невозможно, и затрудняется нездоровым экономическим положением.

Так, для более ясной картины и определения роли налоговых поступлений в бюджет страны от малого бизнеса. В качестве переменных используем следующие показатели: упрощённая система налогообложения (УСН)-специальный режим налогообложения, который направлен на снижение нагрузки для субъектов малого бизнеса; единый налог на вменённый доход (ЕНВД)-система налогообложения, которая сменяет уплату определённых налогов по исключительным видам деятельности; патентная система

налогообложения (ПАТЕНТ) - разновидность налогообложения, которая применяется исключительно индивидуальными предпринимателями.

Рассмотрим поступления бюджет страны от данных переменных в таблице 1 [2].

Таблица 1

Поступление налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации от малого бизнеса, млн руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютное отклонение 2020-2018 гг.
УСН	125159	162174	201649	76490
ЕНВД	72633	74359	78542	5909
ПАТЕНТ	85844	97426	98789	12945

Из представленной таблицы видно, что налоги, полученные в консолидированный бюджет страны от малого бизнеса, имеют тенденцию к росту, а также играют в нём важную роль. Исходя из этого, можно сделать вывод, что налоговое консультирование малого бизнеса актуальной темой в наше время.

Как и во всех областях деятельности, в налоговом консультировании малого бизнеса есть проблемы.

При применении налогоплательщиком специального налогового режима существует риск того, что более крупные заказчики (плательщики НДС) откажутся от сотрудничества с ними.

Когда некоторые виды деятельности организации попадают под уплату единого налога на вмененный доход у налогоплательщика, появляется ряд сложностей.

А именно отсутствие знаний и запутанность законодательства могут принести предпринимателю ряд проблем, которые вследствие грозят огромными штрафными санкциями, поэтому данная ситуация доводит до больших расходов на обеспечение учёта деятельности и налоговой отчётности.

Не удивительно, что данные проблемы справедливы не только для малого бизнеса, но и для развития налогового консультирования, ведь они являются

барьером для привлечения консультантов молодыми предпринимателями [3, с. 58].

Исходя из этого, на законодательном уровне следует прописать регулирующие механизмы для развития налогового консультирования малого бизнеса, а также минимизации проблем, описанных выше.

Таким образом, в данной научной работе были рассмотрены основные понятия налогового консультирования, основные причины его развития в Российской Федерации, выявлена значимость малого предпринимательства для бюджета страны посредством анализа поступлений в камеральный бюджет России.

Список литературы:

1. Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Магомедов. - М. : Дашков и К, 2017. - 292 с.

2. Бариленко, В. И., Кузнецов, С. И., Плотникова, Л. К., Кайро, О. В.; под общ.ред. В. И. Бариленко. Налоговое планирование: учебное пособие / 3-е изд., перераб. – М. : КНОРУС, 2019. – 416 с.

3. Землякова, А. В. Преобразование специальных налоговых режимов / А. В. Землякова, А. А. Белоусова // Экономика устойчивого развития. – 2020. – № 3 (43). – С. 138-142.

4. Журнал Главбух [Электронный ресурс] Официальный сайт. URL: <https://www.glavbukh.ru/> -свободный (Дата обращения: 03.11.2021)/

Медведева Анна Юрьевна

студентка

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

Научный руководитель: Шушарин Валерий Фёдорович

кандидат экономических наук, доцент

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА КРИПТОВАЛЮТ В МИРЕ

Термин «криптовалюта» впервые стал употребляться в 2009 году, когда появилась платёжная система «Биткойн». В связи с расширением интернет-

магазинов как покупатели, так и продавцы столкнулись с проблемой недоверия в случае оплаты товара или услуг. Вследствие чего были придуманы новые платежные интернет-системы, в этот список вошли криптовалюты. Сама криптовалюта – не имеет какой-либо особой материальной или электронной формы, это просто число, обозначающее количество данных расчётных единиц. В настоящее время существует более 11000 криптовалют на рынке. Основа этого рынка складывается из пяти высокооборотных валют: Bitcoin, Ethereum, Ripple, Monero, USDCoin.

Казалось бы, в мире цифровых технологий, где интернет-покупки занимают немалую часть жизни современного человека, криптовалюты разрешены далеко не во всех странах. С недавнего времени такие крупные страны, как Россия и Китай также входят в этот список. Что касается покупки, продажи и хранения криптовалют, то для этого используется кошелёк. Обмен валют происходит непосредственно через специализированные интернет-обменники или биржи, которые оказывают данный вид услуг.

Как сама идея криптовалют, так и технология распределённых реестров, позволяющая группам пользователей безопасно хранить и обрабатывать данные без необходимости использования сторонних посредников, тем самым, быстро привлекли к себе повышенный интерес. Это привело к бурному развитию как биткойна на распределённом реестре блокчейн, так и иных криптовалют с альтернативными решениями.

В настоящее время криптовалюта в экономике, по сути, заняла две устойчивые ниши:

- как инструмент инвестиционного финансирования IT-стартапов;
- как полноценная альтернатива классическим деньгам.

Благодаря стремительному росту стоимости биткойна, крипторынок стал набирать огромную популярность, вследствие чего привлёк большое количество вкладчиков. В мировой практике сущность криптовалют не идентифицирована юридически. Но, например, в Японии и США криптовалюты облагаются налогом, тем самым создаётся возможность

приобрести товары или услуги. Мир использования криптовалют обширен, такие валюты становятся уязвимы с позиции их незаконного использования с целью финансирования терроризма и отмывания денег.

Сама криптовалюта влияет ещё и на рынок товаров. К примеру, в мире существует такое понятие как «майнинг». Что это значит? Mining в переводе с английского означает - добыча полезных ископаемых. «Майнить» - значит добывать криптовалюту, благодаря такой технологии как блокчейн – цепочке блоков, каждый из которых хранит информацию об отдельной транзакции. Работоспособность блокчейна напрямую зависит от вычислительных мощностей компьютеров, подключённых к цепочке. Для создания наиболее эффективного майнинга используется дорогостоящее оборудование, как например, видеокарта, которая является неотъемлемой частью составной компьютера. Ввиду чего цены и акции на данный товар возросли.

Таким образом, мир криптовалют обширен, существует свыше 11000 валют, требующих разработки единого стандарта их регулирования, адаптации законодательства в налоговой сфере, а также идентификации валют для получения дохода.

Список литературы:

1. Википедия: официальный сайт. [Текст: электронный]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (Дата обращения: 19.11.2021).
2. Пименов, П. Анализ криптовалют. Что с чем сравнивать? / П. Пименов. // ПЛАС: интернет-журнал. [Текст: электронный]. URL: <https://plusworld.ru/journal/2020/plus-2-2020/analiz-kriptovalyut-cto-s-chem-sravniyat/> (Дата обращения: 22.11.2021).
3. РБК тренды: официальный сайт. [Текст: электронный]. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/> (Дата обращения: 22.11.2021).
4. Шайдулина, В. К. Рынок криптовалют: прогноз развития / В. К. Шайдулина. // Вестник университета: интернет-журнал. [Текст: электронный]. URL: <https://vestnik.guu.ru/jour/article/viewFile/1011/434> (Дата обращения: 23.11.2021).

Низовских Николай Евгеньевич

студент магистратуры

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЛИКВИДНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Развитие малого и среднего бизнеса важно в любой стране - это способствует созданию рабочих мест, стимулирует здоровую конкуренцию, оснащает рынок необходимыми товарами.

Законодательство определяет малый бизнес как предприятие, численность которого составляет от 16 до 100 сотрудников, прибыль от его деятельности не превышает 400 миллионов рублей. Средний бизнес уже предполагает, что число сотрудников от 101 до 250 человек, а годовая выручка составляет 100 миллионов рублей [3].

Ликвидность - способность активов быть быстро проданными по цене близкой к рыночной. Коэффициент текущей (общей) ликвидности - финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Это наиболее общий и часто используемый показатель ликвидности [3]. Так как для экономических субъектов в современной рыночной экономике важно оставаться ликвидными вне зависимости от их размера, то проведём исследования влияния факторов на показатель текущей ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в России.

Период для исследования был использован с 2010 по 2020 годы. Представим динамику коэффициента текущей ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса на рисунке 1.

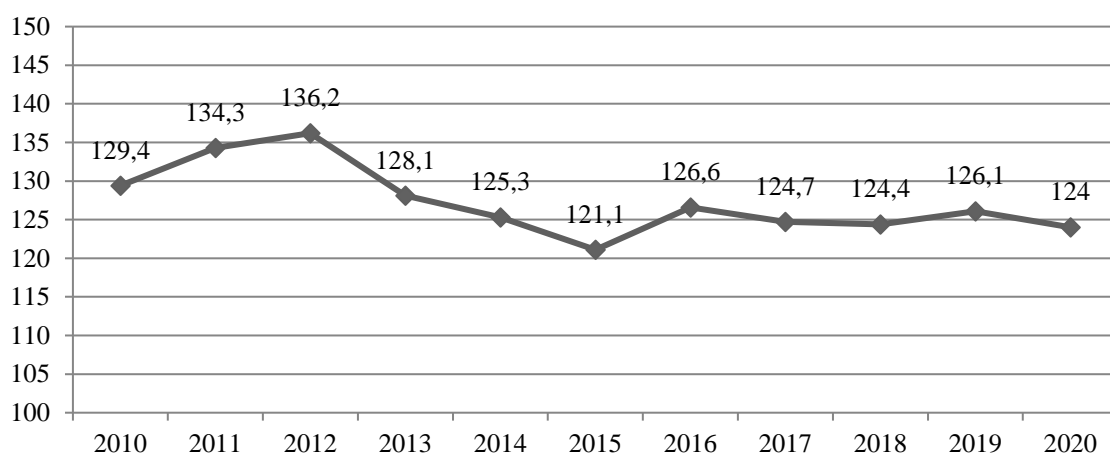


Рисунок 1 Динамика коэффициента текущей ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в России с 2010 по 2020 гг.

Заметим, что наилучшие значения данного коэффициента наблюдались в 2011 и 2012 годах, когда они достигали 134,3 и 136,2 соответственно. Наихудшая ликвидность предприятий малого и среднего бизнеса была отмечена в 2015 и 2020 годах, когда значения коэффициента составили 121,1 и 124 соответственно.

Таблица 1

Оценка динамики коэффициента текущей ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в России по цепной и базисной системе

Год	К текущей ликвидности предприятий в РФ, %	Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		баз.	цеп.	баз.	цеп.	баз.	цеп.
2010	129,4	-	-	-	-	-	-
2011	134,3	4,90	4,90	103,79	103,79	3,79	3,79
2012	136,2	6,80	1,90	105,26	101,41	5,26	1,41
2013	128,1	-1,30	-8,10	99,00	94,05	-1,00	-5,95
2014	125,3	-4,10	-2,80	96,83	97,81	-3,17	-2,19
2015	121,1	-8,30	-4,20	93,59	96,65	-6,41	-3,35
2016	126,6	-2,80	5,50	97,84	104,54	-2,16	4,54
2017	124,7	-4,70	-1,90	96,37	98,50	-3,63	-1,50
2018	124,4	-5,00	-0,30	96,14	99,76	-3,86	-0,24
2019	126,1	-3,30	1,70	97,45	101,37	-2,55	1,37
2020	124,0	-5,40	-2,10	95,83	98,33	-4,17	-1,67

За исследуемый период с 2010 по 2020 годы коэффициент текущей ликвидности сократился на 5,40 % в абсолютном выражении (Таблица 1). Если

рассматривать изменение данного коэффициента из года в год, то наибольшие изменения в сравнении с предыдущим периодом отмечены в 2013 году (сокращение на 8,10 % в абсолютном выражении), а так же в 2016 году (увеличение на 5,50 % в абсолютном выражении).

В качестве результативного показателя используем коэффициент текущей ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в России (Y), который взят из статистического сборника «Финансы России» [4].

В качестве факторов, которые могут оказывать влияние на исследуемый показатель, используем следующие:

X_1 - удельный вес прибыльных организаций малого и среднего бизнеса в общем количестве предприятий в РФ, %;

X_2 - темп изменения торгового оборота в РФ, %;

X_3 - темп изменения численности населения РФ, %;

X_4 - средний курс доллара США, руб.;

X_5 - темп изменения сальдированного финансового результата предприятий малого и среднего бизнеса, %;

X_6 - уровень безработицы в РФ, %;

X_7 - темп изменения ВВП на душу населения, %.

На первом этапе исследования была создана при помощи MS Excel корреляционная матрица, для определения зависимости между исследуемым показателем и факторами (влияние оказывают те факторы, значение коэффициента при которых составляет по модулю более 0,6) (Рисунок 2) [1].

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
Y	1							
X1	0,581044015	1						
X2	0,550696176	0,310355949	1					
X3	0,034265636	-0,203654644	-0,1625467	1				
X4	-0,531147908	-0,51121745	-0,768121	0,203515299	1			
X5	0,245845768	0,163584292	-0,4008405	0,466780561	0,462125	1		
X6	0,599422455	0,502965668	0,11108591	-0,077747206	-0,57951	0,108831137	1	
X7	0,646300675	0,224800999	0,54518896	-0,168571142	-0,31157	-0,055989051	0,038128126	1

Рисунок 2 Результаты корреляции

Таким образом для дальнейшего анализа стоит использовать только фактор X7, так как его множественный R больше, чем 0,6 по модулю.

Проведём так же при помощи MS Excel и регрессионный анализ с целью выявления уравнения регрессии для описания взаимосвязи результативного показателя и влияющего фактора (Рисунок 3).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
64	Вывод итогов								
65									
66	Регрессионная статистика								
67	Множественны	0,646300675							
68	R-квадрат	0,417704562							
69	Нормированны	0,353005069							
70	Стандартная оц	3,630231527							
71	Наблюдения	11							
72									
73	Дисперсионный анализ								
74		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>значимость F</i>			
75	Регрессия	1	85,08186248	85,0818625	6,456071628	0,031665			
76	Остаток	9	118,6072284	13,1785809					
77	Итого	10	203,6890909						
78									
79		<i>Коэффициент</i>	<i>стандартная оц</i>	<i>статистик</i>	<i>P-Значение</i>	<i>нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>ерхние 95,0%</i>
80	Y-пересечение	125,6323088	1,274423934	98,579684	5,76952E-15	122,7494	128,515256	122,7493615	128,515256
81	X7	0,008030454	0,003160501	2,54088009	0,031665025	0,000881	0,015180003	0,000880904	0,01518

Рисунок 3 Регрессионная статистика

Исходя из данных регрессионной статистики, получаем следующие выводы.

Во-первых, на основании множественного коэффициента корреляции, равного 0,646 можно сказать, что значение коэффициента ликвидности

предприятий малого и среднего бизнеса в России зависит от темпов изменения ВВП на душу населения на 64,6 %. На иные факторы приходится 35,4 % влияния. Кроме того, связь достаточно тесная и прямая, то есть с ростом ВВП увеличивается и коэффициент ликвидности данных предприятий [2].

Во-вторых, зависимость можно отразить в виде уравнения регрессии:

$$Y = 125,63 + 0,008 * X7$$

В-третьих, F-критерий Фишера для данного уравнения (6,46) превышает табличное значение (4,96) [2], что говорит о том, что нулевую гипотезу мы можем отклонить и уравнение, представленное выше, является статистически значимым.

В-четвертых, при проверке значимости критериев уравнения с помощью t-критерия Стьюдента, было выявлено, что $t(a) = 98,58$ и $t(b) = 2,54$ превышают табличное значение данного критерия (2,23) [1]. То есть, оба коэффициента являются значимыми.

Таким образом, значения коэффициента ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в России в большей степени зависят от изменения объема ВВП на душу населения (более 64 % вариации обусловлено данным фактором).

Валовой внутренний продукт включает в себя стоимость всех товаров и услуг, произведённых на территории государства.

Соответственно, при увеличении объёма произведенной и реализованной продукции на территории страны повышается и ликвидность предприятий, которые осуществляют свою деятельность на территории Российской Федерации. Это касается и субъектов малого и среднего бизнеса, ведь с развитием данного сектора, будет увеличиваться его вклад в экономику страны, а значит, и будет увеличиваться ликвидность данных предприятий.

Спрогнозировать коэффициент текущей ликвидности малых и средних предприятий в России возможно, выявив определённую тенденцию, которую возможно описать при помощи уравнения тренда. На рисунке 4 изображены

линии тренда для исследуемого показателя, полученные при помощи возможностей MS Excel.

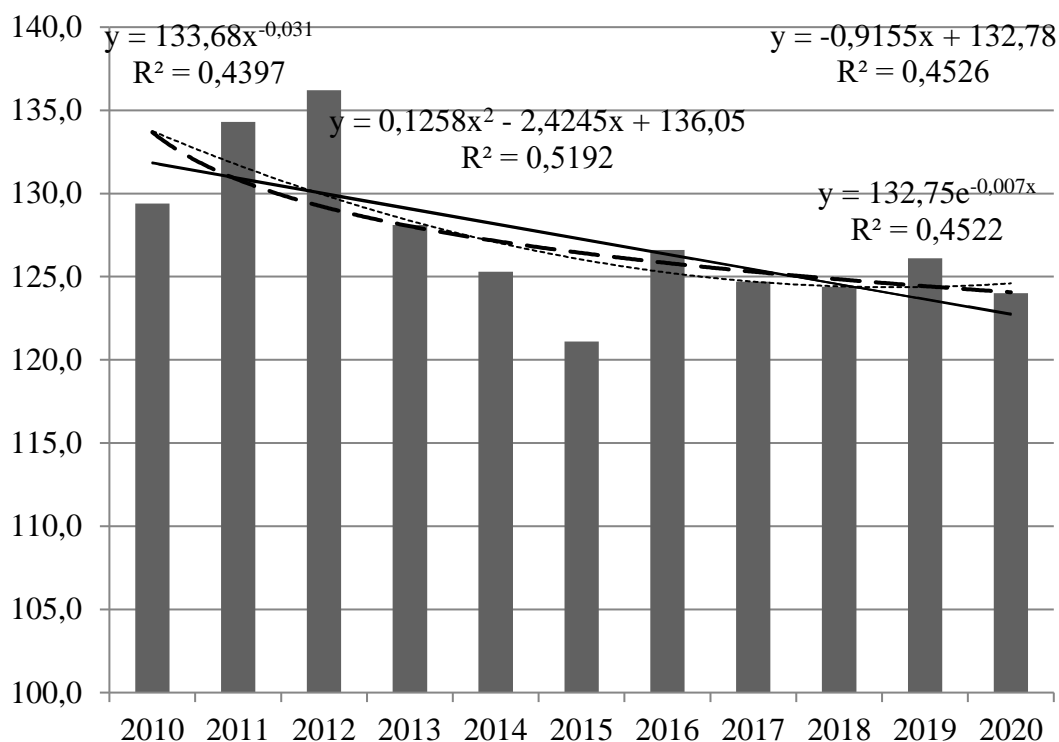


Рисунок 4 Уравнения тренда для коэффициента текущей ликвидности предприятий малого и среднего и бизнеса в России

Основываясь на данных, представленных на рисунке 4, можно сказать, что тенденция не выявлена, так как коэффициент детерминации у всех представленных выше уравнений (линейного, экспоненциального, степенного, полиномиального) не превышает 0,7.

Для повышения ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в России следует провести совокупность следующих мероприятий:

- контролировать дебиторскую и кредиторскую задолженность предприятий, для ускорения притока денежных средств в организации;
- минимизировать заёмные средства и максимизировать собственный капитал предприятий;
- осуществить реструктуризацию обязательств предприятий с низкой платёжеспособностью и большой долей заёмных средств.

Таким образом, при повышении ликвидности предприятий малого и среднего предпринимательства повысится инвестиционная привлекательность

российского бизнеса, а вместе с ней изменится в лучшую сторону и экономическое положение страны на международной арене.

Список литературы:

1. Васильева, Н. К., Мороз, Н. Ю., Нелина, Ю. И., Рехтина, Е. Н. ОЦЕНКА ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ // Вестник Академии знаний. - № 4 (45). – 2021. – С. 71-76.

2. Васина, Е. В., Иванкина, М. С. ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТЬ И ЛИКВИДНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ // Устойчивое развитие, экоинновации и «зелёные» экономика и технологии: III Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием, посвященная 90-летию СГЭУ. - № 3. – 2021. – С. 52-56.

3. Стукова, Ю. Е., Иваницкий, Д. К., Савченко, М. И., Лукашова, В. Д. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА КОРРЕЛЯЦИОННОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ // Естественно-гуманитарные исследования. - № 4. – 2021. – С. 238-242.

4. Хаустова, Г. И., Сендецкая, Т. Ю. УКРЕПЛЕНИЕ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ // Новые импульсы развития: вопросы научных исследований. - № 1. – 2021. - С. 125-130.

5. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Электрон.данн. URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 19.11.2021).

Narmanov Ulugbek Abdugapparovich

PhD student

National university of Uzbekistan,

Tashkent

Scientific supervisor Assocprof: Mirzakarimova Muyyasar Muminovna

National university of Uzbekistan,

Tashkent

LEGAL, INSTITUTIONAL REGULATION AND IMPORTANCE OF EMPLOYMENT

As the most important direction for further improving the employment of the population and increasing its well-being in countries around the world, all tasks and functions in the implementation of large-scale work to support and stimulate the development of such areas as non-traditional forms of employment - small business and private entrepreneurship, services and services, family entrepreneurship and

home-based farming, further development of industrial and social infrastructure are implemented on the basis of regulatory legal acts.

The labor market is a set of social and labor relations between buyers and sellers on the terms of employment and use of labor². The main goal of the labor market should be the development of the economy through the optimal agreement of the parties to the partnership of social and labor relations in the labor market and the job market by developing incentives for highly productive labor [1, p. 129].

The direct consequences of structural degradation in employment, the departure of intelligent Labor people to other countries - the transition from the field of Science and the branches of production, where scientific knowledge is more in demand, to the spheres of mediation of employees, as well as the transfer of skills to the spheres of informal activity. The structural retardation of the recorded unemployment rate is manifested in the high proportion of specialists among the clients of the Employment Promotion Centers. However, the formation of Personnel potential, especially specialists with higher and secondary special education, requires a long time as well as funds.

Depending on the implementation of the state policy on increasing the demand for labor force in the activities of the components of Employment Promotion Centers, the development of ICS is a condition for rational employment.

Assistance to employment of the population and employment of the population is one of the tasks at the level of Public Policy, and in the implementation of these tasks it is necessary to support not only one body of the state, but also a whole system. The laws of the Republic of Uzbekistan, decrees of the President, resolutions of the Cabinet of Ministers and other normative-legal documents set out a number of norms on assistance to state bodies in employment of the population and employment of the population.

Institutions under the labor exchanges operate for people with disabilities, individuals with physical disabilities, that is, those who are difficult to find a job. These institutions cooperate with state insurance companies in the field of Employment Promotion. The task of the institutions at the labor exchanges is to

restore the disabled to the profession and help them find work, so that customers come here from other state bodies, social service bodies. 50 % of customers receive unemployment benefits, the rest on illness or, social benefits.

The main goal of the institutions at the labor exchanges is to provide customers with the opportunity to enter the labor market. Consultants work with each client individually, they are engaged in labor mediation and vocational orientation in the labor market.

The principles of legal regulation are the initial principles expressed in law, the main provisions that determine the unity of law, the essential features of its content and the general direction of the development of legal norms within the entire system of law or individual branches or institutions [2, p. 295].

The second group of specialists of institutions under the labor exchanges are psychologists, social consultants, physiotherapists, ergonomists. On average, 100 clients apply to these institutions every month, of which 50 are employed after 1 month on the average.

The budget of the Employment Service is formed on the basis of the consent of the government parliament. In Sweden, there are no separate extra-budgetary funds. Entrepreneurs pay a single tax in the amount of 38 % of the salary fund.

Researchers give a variety of definitions of the labor market, depending on the methodology used and the ultimate goals of the study. The labor market, acting as an economic mechanism for the rational distribution and redistribution of labor by sectors of the economy, is an organic component of the market structure of the state. In all the variety of approaches to the definition of the labor market, two areas can be conditionally distinguished: systemic-structural and institutional. The modern labor market is a complex multifaceted, heterogeneous, dynamic and flexible system of socio-economic relations. Since labor market research is interdisciplinary in nature, it should be noted that at present there are many interpretations of this concept found in economic, sociological, and geographical literature [3, p. 14].

Unemployment benefits are paid to the account of other sources. The amount of the pension does not depend on the time to put the unemployed into the account,

but on his earnings before the loss of work and is equal to 80 % of his earnings. The limit of the pension amount is about 15 thousand Swedish crowns. If the enterprise recruits an unemployed person, within 36 weeks from the date of receipt, he will receive a discount on the tax [4, p. 278].

The Employment Promotion Centers of Austria are a traditional feature for Western European countries. At the top of the Employment Service stands the supervisory board. It controls equal relations between trade unions and representatives of the federal parliament, the Union of industrialists and employers and the federal government. The structural levels of the governing bodies of the regional and on-site employment assistance centers are almost the same.

Since recent times in Austria there has been a tendency to early retirement of people who are eligible for adult labor.

To date, the approach is changing; citizens of retirement age are being recruited through the bodies of employment assistance centers to reduce payments to prematurely pensioners, with the aim of getting cheaper into society.

Also at a high level of attention is allocated to disabled people, enterprises that use their labor in the country are not inferior.

The purpose of such enterprises is to help them in the labor market on account of the full use of their labor. In the organization of suitable production, a disabled person can work on his part-time labor force.

The development of various activities and projects in the field of social work by the bodies of the Federal Employment Service of Austria, the socio-psychological characteristics of the population of a particular region and it is carried out taking into account historical traditions. If the proposed project does not comply with the circumstances for the creation of new jobs, or if there are reasons for dependence, then of course it will be rejected.

In order to increase the employment of the population, as well as the effective formation and development of the activities of Labor and population social protection bodies, it is desirable to carry out the following activities: first, to carry out

organizational measures. Second, the implementation of social measures. Third, the use of economic methods, as well as the wide application of modern media.

The modern understanding of the role of labor in the life of society took shape with the development of human civilization. In pre-industrial society, labor and economic activity were a means of survival and maintaining the usual minimum level of consumption [5, p. 834].

Labor productivity is an economic category that is the efficiency or effectiveness of the concrete labor expended. Some economists consider labor productivity to be the amount of product produced per unit of time. Others understand labor productivity as the time spent per unit of output. In some economic literature the notion that labor productivity is the ability of a specific labor expended to produce a product in a given period of time is also given. The notion that the productivity of a particular expenditure of labor is labor productivity expresses the content of labor productivity more accurately than others. The amount of product produced per unit of time represents a key indicator of labor productivity. The amount of time spent to produce a unit of product also represents a second indicator of labor productivity. It is also referred to in the economic literature as labor intensity.

At the current stage of socio-economic development in the country, the policy of the labor market is carried out on the basis of the development of methods and forms of state regulation and new forms of management. The state employment service is an integral part of the implementation of state policy in the labor market, which determines the main directions and objectives of its implementation. The state employment service is aimed at achieving positive social and economic benefits in the labor market. This will, on the one hand, create conditions for the allocation of a large number of employed people to the state employment fund in accordance with the norm, and, on the other hand, reduce the number of unemployed pensioners and create conditions for active employment. This, in turn, increases the quality of their employment.

When developing a strategy for regulating the labor market, first of all, all processes must serve the requirements of progressive development of society and the economy, subject to the promotion of positive change, the priority of measures to ensure socio-political stability in society.

Second, attention should be paid to the formation of an "active society". This will create economic opportunities and encourage every citizen to be active in building a legitimate democratic society. Labor market policy is also based on the recognition of the responsibility of every healthy member of society for the well-being achieved through their labor.

Third, an "active society" and a corresponding active labor market policy with the principle of equal opportunities

should be carried out together. Its main essence is to eliminate inequality in the acquisition and maintenance of the workplace or to minimize it. Such inequality can be caused by disability, family circumstances, lack of skills, and so on.

The organizational and legal mechanism includes the adoption of laws and regulations on labor relations, measures for the legalization of labor relations and the development of labor market infrastructure.

The psychological element of regulation includes the formation of a rational attitude to labor and a system of values in the labor process.

The regulation of employment by the state is carried out by creating ways to influence the supply and demand of the labor force through legal and socio-economic methods.

References:

1. Abuzyarova, N. Economic and legal regulation of the Russian labor market, LABOR LAW AND SOCIAL SECURITY LAW journal 2015, p. 129.
2. Barr, N. Labor market and social policy in Central and Eastern Europe. M. : 1997. - S. 150-152.
3. Bezrukov, D. THE LABOUR-MARKET: INSTITUTIONAL ASPECT OF ANALYSIS. Saratov State Bulletin, 2009.
4. Orlova, E. CONCEPT AND PRINCIPLES OF LEGAL REGULATION EMPLOYMENT OF THE POPULATION. Nizhny Novgorod University Bulletin, 2015.

5. YAKOVLEVA, N. ANALYSIS OF LABOR MARKET FUNCTIONS AS A CONDITION OF ITS INSTITUTIONAL IMPROVEMENT, Bulletin of the Ufa State, 2006.

Нутовцева Виолетта Витальевна

студентка

Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Смоленск

Научный руководитель: Турович Лариса Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Смоленск

ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

Из-за пандемии COVID-19 страны столкнулись с крупными потрясениями в мировой торговле, производственно-сбытовых цепях, в сферах миграции и денежных переводов. В 2019 году валовой внутренний продукт США снизился на 3,5 %, что стало одним из наихудших показателей за более чем 70 лет.

В отчёте бюро экономического анализа Министерства торговли США также говорится о том, что экономика страны впервые за последние десятилетия столкнулась с сильнейшим падением. При этом в первом квартале 2020 года экономика страны снизилась на 5 %, во втором - на 31,4 %, а в третьем - выросла на 33,4 %. В первом квартале 2021 года Реальный валовой внутренний продукт увеличивался на 6,4 процента, что отражает продолжающееся восстановление экономики, повторное открытие предприятий и продолжающиеся меры правительства в связи с пандемией COVID-19 [9].

Подобное состояние делает всё менее вероятной перспективу развития в направлении всеобъемлющей монополии доллара. Существует несколько мнений о возможных путях реформирования МВС: возвращение к золотому стандарту; сохранение за долларом главенствующей позиции резервной валюты в моновалютной системе; использование поливалютной системы с основой в

виде региональных валют; расширение сфер использования коллективной валюты - СПЗ (специальных прав заимствования).

Откат к золотому стандарту - одно из направлений решения назревающей проблемы, которое может привести к коренному изменению международной валютной системы. Однако стоит учитывать то, что в конце 1990-х гг. было принято «Вашингтонское соглашение о золоте», в котором золоту присваивается значение важного составляющего международных резервов стран и регламентируются рыночные продажи золота центральными банками, используемое, несмотря на демонетизацию, всеми странами как страховой и резервный фон. Структура международных резервов развитых стран отличается сравнительно большим удельным весом монетарного золота. Доля металла в официальных авуарах стран ЭВС, включая ЕЦБ, оценивается в среднем в 40,9 %. Наиболее крупным держателем золота выступают Соединенные штаты Америки (79,3 % - 8133,5 тонн). Размер запаса золота Российской Федерации по данным за декабрь 2020 г. определяется в значении 2298,5 тонн, что составило 23,8 % [10].

Учитывая важность золотовалютных резервов, государства стремятся сохранить их на определенном уровне на случай возникновения экономических, политических или военных трудностей. Следовательно, не может идти и речи о возврате к золотому стандарту, но существует определённый толк при обновлении Устава МВФ подтвердить международный статус золота в качестве резервного актива и определить принципы регулирования операций с ним центральных банков во избежание резких изменений цен.

В настоящее время основной мировой резервной валютой всё так же является доллар США, основной инструмент международных расчётов, поэтому он остается основной мировой валютой и основой мировой валютно-финансовой системы. Его стоимость за последние двадцать лет по отношению к основным валютам в целом не изменилась. Однако наблюдались значительные колебания, объясняющие примерно 80 % краткосрочных изменений доли

доллара США в мировых резервах с 1999 года. Оставшиеся 20 % краткосрочных изменений можно объяснить решениями центральных банков об активных покупках и продажах долларов для поддержки собственных валют [2].

Опираясь на данные прошлого года и беря во внимание изменения, произошедшие с показателем обменного курса, становится ясно, что доля доллара в резервах не претерпела существенных изменений. Однако с точки зрения более долгосрочной перспективы тот факт, что стоимость доллара США в целом не изменилась, в то время как его доля в мировых резервах снизилась (Таблица 1), говорит о том, что на самом деле странами постепенно вводится политика по дедолларизации [8].

Таблица 1

Официальные резервные и другие иностранные активы

Валюта	Дата		
	Декабрь 2020	Январь 2021	Март 2021
США	145752.46	144771.47	142696.74
Китай	3536038.00	3528791.00	3515501.00
Зона Евро	1102300.25	1090453.58	1051649.47
ЕЦБ	87407.56	86904.68	83510.05
Япония	1440235.00	1435619.00	1420503.00

Использование доллара как мировой валюты в условиях ухудшения макроэкономических показателей США, хронического дефицита федерального бюджета, устойчивой долговой пирамиды (отношение государственного долга к ВВП за 2020 год составляет у США 108 %) усиливает глобальные дисбалансы мировой экономики [1].

Существуют ожидания, что доля доллара в мировых резервах будет продолжать снижаться, поскольку центральные банки развивающихся рынков и развивающихся стран стремятся ещё больше диверсифицировать денежную структуру своих резервов. Но, несмотря на серьёзные структурные изменения в международной валютной системе, доллар США пока всё ещё остаётся

доминирующей резервной валютой, так как крупные участники финансовых отношений прикладывают усилия по предотвращению ослабления позиций доллара, ведь обострение проблем с ним приведёт к уменьшению получаемой ими прибыли, ускорение темпов инфляции, в целом ухудшение условий мировой торговли. Исходя из этого можно предполагать, что положение доллара в международной валютной системе в ближайшем будущем не должно потерпеть кардинальных изменений [6, с. 209].

Второе место по силе влияния занимает евро. Развитие международной роли евро с момента начала его функционирования отличается некоторой пассивностью. В настоящее время евро показывает себя скорее со стороны региональной валюты. Несколько незначительной остаётся доля иены в структуре валютных резервов мира. Её удельный вес в корзине СДР снизился с 9,4 % в период 2011-2015 гг. до 8,33 % на период 2016-2020 гг. [5].

Активизировалась политика Китая по расширению влияния юаня при международных операциях. Толчком для этого послужило повышение доли Китая в мировом ВВП. Китай показал высокую скорость восстановления после вспышки коронавируса, после падения ВВП на более 6 % [4].

Одновременно с этим наблюдается постепенное усиление влияния на международную валютную активность со стороны валют стран, находящихся на ступени развития, что может создать условия для более свободной конкуренции на валютном рынке. В общем развитие регионализации мировой экономики проявляется в тенденции интернационализации национальных валют, не являющихся свободно конвертируемыми; в стимулировании использования валют развивающихся стран в торговых, кредитных отношениях [7, с. 435].

Ещё одним из возможных направлений развития может быть увеличение роли специальных прав заимствования. Возникла необходимость стабилизации воздействующих на мировую экономику факторов, устранения последствий от нарушения равновесия платёжного баланса, ограничения распространения кризиса и его предотвращения на ранней стадии путём минимизации валютных

спекуляций в колеблющихся тенденциях стоимости ставок, имеющих шанс создания спекулятивных финансов в краткосрочной перспективе, движение которых могут привести к серьёзному дисбалансу ресурсов в экономике. СПЗ же может стать фактором, который минимизирует различия между странами и положительно повлияет на состояние и работоспособность мировой валютной системы [3, с. 169].

В целом можно отметить, что современный кризис выявил потенциальную слабость как доллара США, так и евро, побудил выдвигание валют развивающихся стран; обозначил роль золота в современной мировой валютно-финансовой системе; стимулировал развитие наднационального регулирования национальных валют.

Список литературы:

1. Данные По Госдолгу США // Take Profit. [Электронный ресурс]. URL: <https://take-profit.org/statistics/government-debt-to-gdp/united-states> (Дата обращения: 02.12.2021).

2. Доля доллара США в мировых валютных резервах сократилась до 25-летнего минимума // Международный Валютный Фонд. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/ru/News/Articles/2021/05/05/blog-us-dollar-share-of-global-foreign-exchange-reserves-drops-to-25-year-low> (Дата обращения: 03.12.2021).

3. Международные валютно-финансовые отношения в постиндустриальном мире: монография / Е. В. Зенкина. - М. : ИНФРА-М, 2018. - 169 с.

4. Рост ВВП Китая в 2020 году стал минимальным за 45 лет // РБК. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/18/01/2021/600503c09a79470549f19781> (Дата обращения: 03.12.2021).

5. Специальные права заимствования (СДР) // Международный Валютный Фонд. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/ru/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/14/51/Special-Drawing-Right-SDR> (Дата обращения: 03.12.2021).

6. Турович, Л. И. Прогнозы экономической ситуации в России. Материалы международной научно-практической конференции «Новые материалы, оборудование и технологии в промышленности» / М-во образования РБ, м-во образования и науки РФ, БРУ. - 209 с.

7. Турович, Л. И. Влияние процессов государственного регулирования на условия работы в постпандемийный период экономики и банковской системы России. II Международный внешнеэкономический научно-практический форум

«Вызовы и решения для бизнеса: энергия регионов» ФГБОУ ВО "РЭУ им. Г. В. Плеханова", 14.10.2021 г. - 435 с.

8. Data Template on International Reserves and Foreign Currency Liquidity (IRFCL) // International Monetary Fund. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.imf.org/?sk=2DFB3380-3603-4D2C-90BE-A04D8BBCE237&sId=1452013100577> (Дата обращения: 02.12.2021).

9. Gross Domestic Product, 4th Quarter and Year 2020 (Advance Estimate) // Bureau of Economic Analysis. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bea.gov/news/2021/gross-domestic-product-4th-quarter-and-year-2020-advance-estimate> (Дата обращения: 02.12.2021).

10. World Official Gold Holdings // World Gold Council. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.goldreporter.de/wp-content/uploads/2020/12/Weltweite-Goldreserven-12-2020.pdf> (Дата обращения: 03.12.2021).

Оразбаев Ернар Куракулы

студент магистратуры

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова

г. Минск

Научный руководитель: Антипенко Надежда Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова

г. Минск

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КОММЕРЧЕСКОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях развития цифровой экономики Республики Беларусь инновационные технологии являются мощным инструментом влияния на развитие бизнес-моделей и экосистем, обеспечивающих социально-гуманитарные приоритеты и перманентное экономическое развитие. Главным звеном в информационном обеспечении управления бизнесом выступает финансовая и управленческая отчётность компании, которая должна отвечать качественным характеристикам, национальным и международным принципам и требованиям.

Цифровизация экономики Республики Беларусь создаёт высокотехнологическую информационную среду поддержки ведения бизнеса. В условиях оцифровывания данных аудит и мониторинг функций управления, бизнес-процессов и хозяйственной деятельности субъектов находится на стадии

становления. Нужно отметить, что в настоящее время комплексные и научные труды аудиторской деятельности с применением современных цифровых технологий практически отсутствуют. Под воздействием оцифровывания бизнес-процессов существенно трансформировались методологические подходы и инструменты механизма управления эффективной деятельностью хозяйствующих субъектов.

При таких обстоятельствах важным моментом является разработка концепции проведения внутреннего контроля и аудита бизнес-субъектов Республики Беларусь. Учитывая данный аспект, к технологии проведения внутреннего аудита предъявляется множество дополнительных требований, направленных на получение собственниками бизнеса полной и достоверной информации о деятельности компании.

Успешные коммерческие компании вкладывают значительные средства для создания эффективной системы внутреннего контроля и аудита, обеспечивающую экономическую безопасность и устойчивое развитие бизнес-субъектов. Применяемые системы внутреннего контроля и аудита в современном бизнес-сообществе базируются на модели «трёх линий защиты», разработанной Международным Институтом внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors). Данная модель представляет возможность создания эффективной системы управления рисками коммерческих структур, а также делегирование полномочий и ответственности между владельцами риска всех уровней.

Согласно концепции данной модели, первая линия защиты обеспечивается центрами ответственности (структурными подразделениями) компании, которые несут ответственность за определённые бизнес-процессы. Соответственно, первая линия защиты реализует владение и управление рисками, а также осуществляет операционный контроль за функционированием бизнес-процессов компании. Первая линия защиты реализуется топ-менеджерами структурных подразделений, а также по средствам самоконтроля работников при выполнении операций, несущих ответственность за оценку,

регулирование и минимизацию рисков, а также за обеспечение эффективного функционирования системы внутреннего контроля.

Вторая линия защиты предполагает идентификацию рисков с целью комплаенс-аудита, а также мониторинга за процессами управления рисками. Данная линия защиты обеспечивается непосредственно внутренними аудиторами и контролёрами коммерческой компании. На данном этапе производится оценка эффективности системы внутреннего контроля и последующее управление рисками. Важно понимать, что у бизнеса с максимально прозрачными процессами больше шансов на быстрое развитие и налаживание партнёрских связей, что напрямую влияет на уровень его дохода. Система комплаенс-аудита предполагает оценку рисков, наиболее влияющих на бизнес компании и сценарии развития, а также разработку комплекса мер по минимизации или исключению негативных последствий.

Третья линия защиты служит для проведения независимых проверок текущего состояния коммерческой компании, а также предполагает оценку эффективности действий первых двух уровней защиты. Данная линия защиты реализуется внутренними аудиторами, которые предоставляют аудиторское мнение регуляторам и внешним аудиторам, демонстрирующего эффективность структуры и функционирования культуры контроля в организации [1-3].

Таким образом, в целях достижения устойчивого развития коммерческой компании, необходимо спроецировать процесс управления всеми тремя линиями защиты по средствам инструментария внутреннего аудита. Внутренний аудит выступает одной из существенных функций управления, которая включает учёт, контроль и анализ финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования, сравнение и оценку полученных результатов с прогнозными целями организации.

Список литературы:

1. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.

2. Беляева, М. В. Технологии цифрового аудита и цифрового контроллинга как стратегический инструмент совершенствования системы управления крупными промышленными предприятиями // Экономика и социум: современные модели развития. 2018. Т. 8. № 1 (19). - С. 52-67.

3. Каморджанова, Н. А. Цифровая экономика: изменения в аудите // Стратегия развития предпринимательства в современных условиях. 2018. - С. 101-103.

Паршакова Ульяна Алексеевна

студентка

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

Научный руководитель: Саполгина Людмила Александровна
старший преподаватель

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ В УСЛОВИЯХ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ

Российская Федерация не стала исключением, когда весь мир столкнулся с пандемией и её последствиями. В нашей стране был введён режим самоизоляции, который должен был сократить риски заболеваемости, смягчить социальные и экономические последствия. Но приостановление работы средних и малых предприятий привело к тому, что многие из них полностью закрылись или оказались в «экономической яме», иными словами, оказались близки к банкротству. Предприятия, которые всё же смогли пережить пандемию, столкнулись с проблемой товарных потерь, связанных с истечением срока годности из-за паузы в реализации. Потери товаров являются одним из коммерческих рисков, с которыми сталкиваются предприятия в ходе своей коммерческой деятельности. Именно поэтому на сегодняшний день в период восстановления после негативных последствий пандемии, меры по снижению товарных потерь находятся во внимании у научной общественности.

В большинстве своём пострадали продовольственные предприятия малого и среднего бизнеса, в связи с притоком розничных покупателей в сетевые магазины, а так же с высокими расходами на противоэпидемические

мероприятия. И не смотря на то, что крупные торговые предприятия сохранили и даже отчасти нарастили обороты, в целом продовольственная торговля за 2020 год снизила оборот в 4,4 % в сравнении с 2019 годом [1].

В свою очередь, в силу введённых ограничений торговля непродовольственными товарами была вынуждена с марта приостановить свою деятельность до июня, а так же несла большие расходы на мероприятия против распространения коронавируса. При всём этом, не смотря на то, что многие из таких предприятий перешли на электронную коммерцию, это лишь частично возместило сниженные обороты и потерянную прибыль. По сравнению с 2019 годом непродовольственная торговля сократилась на 7,2 % [1]. Потерянная прибыль является не единственной проблемой сниженных оборотов в торговле. Возрастают товарные потери в связи с низким уровнем реализации товаров. На рисунке 1 наглядна отражена ситуация снижения оборота в розничной торговле за 2020 год в сравнении с 2019.

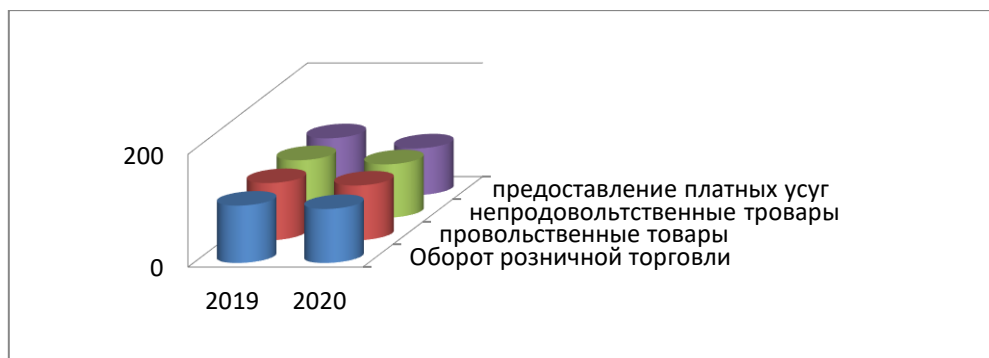


Рисунок 1 Оборот розничной торговли за год в сопоставимых ценах и индекс физического объёма платных услуг россиянам [2]

За 2020 год оборот розничной торговли сократился на 6 %. Реализация продовольственных товаров сократились на 4,4 %, а непродовольственных снизились на 7,2 % в сравнении с предыдущим годом. Индекс физического объёма снижен на 17,8 %, в связи с сокращением доходов населения в 2020 году. В свою очередь оборот розничной торговли к июлю 2021 года составил 273,5 млрд рублей, что больше на 4 % по сравнению с июлем 2020 года [2].

Структура потребления распределилась следующим образом: спрос возрос на товары первой необходимости, а на остальные упал, и большое

количество товаров пришлось содержать в местах хранения товара, что привело к истечению срока годности. Скопление товаров на складах привело к неправильному хранению, нарушению целостности упаковочного материала, как итог - порча товара.

Повышенный спрос на онлайн торговлю во время пандемии значительно позволил нарастить ей свои обороты, даже не смотря на то, что она тоже столкнулась с регулируемыми ограничениями. Однако не все товары потребители склонны покупать в Интернете, поскольку в условиях кризиса население старается сэкономить на том, что не является необходимым. Банальным примером может выступать бытовая техника, с которой необходимо разбираться «вживую» [3]. Залежалость на складах бытовой техники грозила тем, что она становилась неактуальной, в связи с выпуском новых моделей и повышенным спросом на них. Как следствие старые модели приходилось реализовывать либо по сниженной цене, либо не реализовывать вообще.

Особенно сильно пострадало общественное питание в пандемию, поскольку посещение клиентами кафе, столовых, ресторанов было запрещено в условиях карантина. Предприятия малого бизнеса понесли огромные потери товаров из-за истечения срока годности продуктов. Многие из них быстро адаптировались и нашли решение, не прекращая свою деятельность, начали работать на вынос, и при этом им удалось сократить товарные потери.

Увеличению товарных потерь способствовало и то, что часть офисных, транспортных работников из-за мер ограничения распространения Covid-19 не могли работать, что повлияло прямым образом на скорость доставки и её эффективность в цепи реализации товаров. Задержка в пути несла за собой товарные потери, связанные с истечением срока годности продовольственных товаров. Поскольку поставки могли задерживаться, компании столкнулись с поиском альтернативных маршрутов для доставки товаров, как следствие произошло увеличение их цены.

В условиях восстановления после пандемии, предупреждение и сокращение товарных потерь можно осуществить посредством улучшения

материально-технической базы торгового предприятия, соблюдения условий хранения товаров, а так же совершенствования путей товарного движения. Всё это может быть осуществлено, если этому способствует правильно организованный бухгалтерский учёт товарных потерь. Необходимо обеспечивать правильное документальное оформление товарных потерь, своевременно устанавливать причины возникновения потерь и виновных лиц, а также взыскивать с последних, причинённый организации ущерб [4].

В случае обнаружения товарных потерь руководитель должен утвердить порядок их списания в соответствии с нормами, с учётом технологических условий хранения и транспортировки товарных запасов, климатического и сезонного факторов, влияющих на их естественную убыль. В бухгалтерском учёте рекомендуется сделать следующие записи:

Дебет 94 Кредит 41 – на сумму выявленных товарных потерь;

Дебет 44 Кредит 94 - списание товарных потерь в пределах норм естественной убыли.

Дебет 73.2 Кредит 94 – списание товарных потерь на виновное лицо, если вина доказана;

Дебет 91.2 Кредит 94 - списание товарных потерь, если виновное лицо не установлено. В случае если виновное лицо найдено, но его вина не доказана – следует обратиться в суд, для взыскания недостачи [4].

Вдобавок предприятиям можно заменить направление бизнеса, когда ориентиром выступает сбыт товаров другому бизнесу (B2B) на систему D2C, которая подразумевает собой отказ от посредников в виде розничных продавцов при продаже продукции, таким образом, производитель контролирует и анализирует этапы взаимодействия с конечным покупателем. В данной системе основным преимуществом выступает то, что производитель «в лицо» знает своего потребителя, может выстроить с ним эффективную связь, а так же отталкиваясь от этого, запланировать произвести такое количество продукции, какое будет возможно максимально реализовать при минимальных товарных потерях [5].

Руководство предприятия должно разработать новую стратегию реализации, которая позволит снизить шанс утраты продукции во время течения её жизненного цикла. После выбора стратегии необходим подбор грамотного оборудования для инвентаризации, которое не только исполняет задачу, но и не задействует множество человеческих ресурсов. При таком оборудовании данный процесс можно будет проводить намного чаще. Это даст возможность получения информации о состоянии товарных запасов на складе, в пути, и на время отгрузки, что поможет предприятиям прогнозировать возможные товарные потери и сразу же отреагировать [6].

Изменение подхода к управлению запасами и планированию является необходимостью. Связано это с тем, что до пандемии предприятия старались сократить запасы, но после пандемии было выявлено, что у большинства предприятий нет необходимого количества товарных запасов. Иными словами – спрос в разы превысил предложение, в связи с нехваткой товаров, или же опять же из-за трудностей с доставкой товара.

Пандемия отразила яркую необходимость изменения поставки товаров, введения большей цифровизации.

Внедрение компьютерных технологий будет способствовать эффективному планированию и управлению товарными запасами, позволит выявить этапы, на которых могут возникнуть товарные потери, установить их причины и принять меры по их сокращению.

Просчитывая свои риски предприятия должны иметь подушку безопасности, а так же создавать прозрачную цепь поставок товаров, что позволит принимать эффективные решения и снизить риски возникновения товарных потерь.

Любая организация должна иметь чёткое представление о состоянии товарных потерь и их влиянии на величину расходов на продажу. Воздействие бухгалтерского учёта на организацию внутреннего контроля товарных потерь заключается в предоставлении полной, точной и своевременной информации

руководству организации, необходимой для принятия эффективных управленческих решений.

В условиях восстановления после пандемии усиление внутреннего контроля необходимо для сохранности активов, что предполагает сокращение товарных потерь, а так же для выявления и предотвращения искаженной информации в формировании бухгалтерской отчетности с целью обеспечения максимальной достоверности о товарных потерях.

Руководителю необходимо выбрать новую стратегию производства и реализации товаров, чтобы шанс возникновения товарных потерь в течение жизненного цикла был сведен к минимуму.

Список литературы:

1. Бабицкая, Т. И. Проблемы учёта товарных потерь // Финансовая, налоговая и денежно-кредитная политика, 2018. - № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemu-ucheta-tovarnyh-poter/viewer> (Дата обращения: 24.04.2021).

2. Гультман, В. Г. Назревшие вопросы дальнейшего развития бухгалтерского учёта в коммерческих организациях // Экономика и бизнес 2016. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nazrevshie-voprosy-dalneyshego-razvitiya-buhgalterskogo-ucheta-v-kommercheskih-organizatsiyah>. (Дата обращения: 14.05.2021).

3. Жуков, В. Н. Как правильно учесть потери товаров // Проблемы учёта № 6 (270), 2019. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kak-pravilno-uchest-poteri-tovarov/viewer>. (Дата обращения: 21.04.2021).

4. Казанцев, А. В. Влияние пандемии коронавируса на цепи поставок // Вопросы студенческой науки. Выпуск № 6 (46), июнь 2020. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-pandemii-koronavirusa-na-tsepi-postavok/viewer>. (Дата обращения: 24.04.2021).

5. Прищепова, Л. В. Естественная убыль и потери товаров // Экономика и бизнес, 2017 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/estestvennaya-ubyl-i-poteri-tovarov>. (Дата обращения: 14.05.2021).

6. Росстат // Уточненные данные об обороте розничной торговли и общественного питания за 2020 год по России и субъектам Российской Федерации. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/23457>. (Дата обращения: 24.04.2021).

Патрушева Елена Викторовна

студентка

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

Научный руководитель: Шушарин Валерий Фёдорович

кандидат экономических наук, доцент

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Состояние экономики России меняется каждый год, как и в любой другой стране. Для более углублённого анализа экономической ситуации в стране следует учитывать влияние макроэкономических факторов [3, с. 30]. Анализ динамики макроэкономических показателей и обоснование факторов экономического роста является одной из главных задач прогнозирования и стратегического планирования экономики России. Макроэкономические показатели являются основными критериями, отражающими экономическое развитие, состояние государства и общества. Проанализировав эти показатели, можно достаточно точно определить и спрогнозировать развитие экономики страны и отдельных её отраслей.

Все макроэкономические показатели находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости, образуя основу и структуру национального счетоводства. Национальное счетоводство с одной стороны - это система национальных счетов, а с другой стороны - один из важнейших инструментов государственного регулирования макроэкономических процессов. Как инструмент система национальных счетов используется для осуществления экономической политики, экономического прогнозирования, оценки уровня жизни, а также для связи экономической теории с практикой [1, с. 16].

К основным макроэкономическим показателям, характеризующим развитие страны, относятся следующие:

- валовой внутренний продукт (ВВП);
- реальные располагаемые доходы;

- уровень инфляции;
- уровень безработицы.

Выше перечисленные макроэкономические показатели позволяют ориентироваться в процессах, происходящих в национальной экономике, а также анализировать действия правительства, проводимые в сфере экономической политики страны, определять её приоритетные направления [1, с. 14].

Рассмотрим динамику ВВП, как главного экономического показателя. ВВП - рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых на территории страны за определённый период времени. Так, в 2019 году рост ВВП в России составил 1,3 %. Для сравнения, по итогам 2018 года, экономика России демонстрировала рост на 2,3 %, что является максимальным значением с 2012 года (Рисунок 1). Сдерживающее влияние на экономический рост в 2019 году оказали замедление потребительской активности в результате повышения ставки НДС, снижение реальных доходов населения на фоне временного ускорения инфляции, а также сокращение объёмов добычи нефти в рамках выполнения договорённостей организации стран-экспортёров нефти ОПЕК+ [4, с. 30].

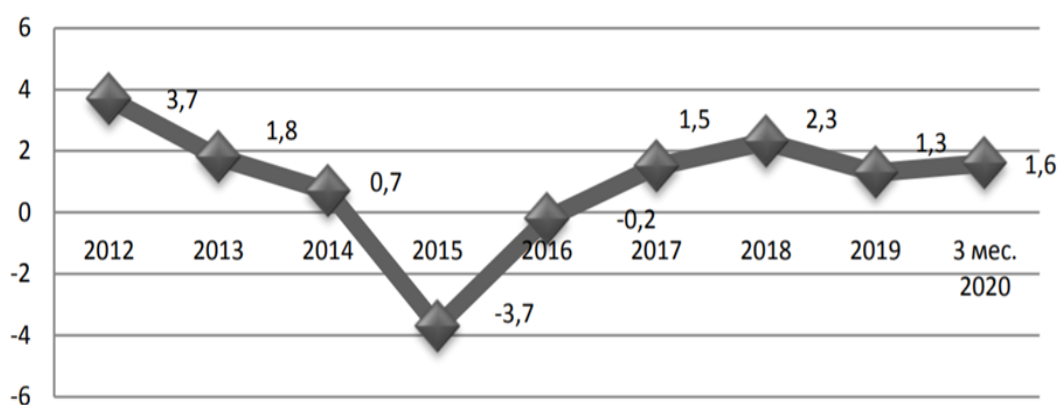


Рисунок 1 Динамика ВВП России в 2012-2020 гг. (в %) [2]

Одним из факторов, оказывающих негативное влияние на динамику экономики, является сохранение ограниченного доступа на международные финансовые рынки для банковского и корпоративного секторов. Таким

образом, ожидалось, что в 2020 году рост ВВП составит 1,8 %, а в 2021 году - 2,0 % [6].

Показатель инфляции в 2019 году составил 3 %, тогда как в 2018 году инфляция равнялась 4,3 % (Рисунок 2).

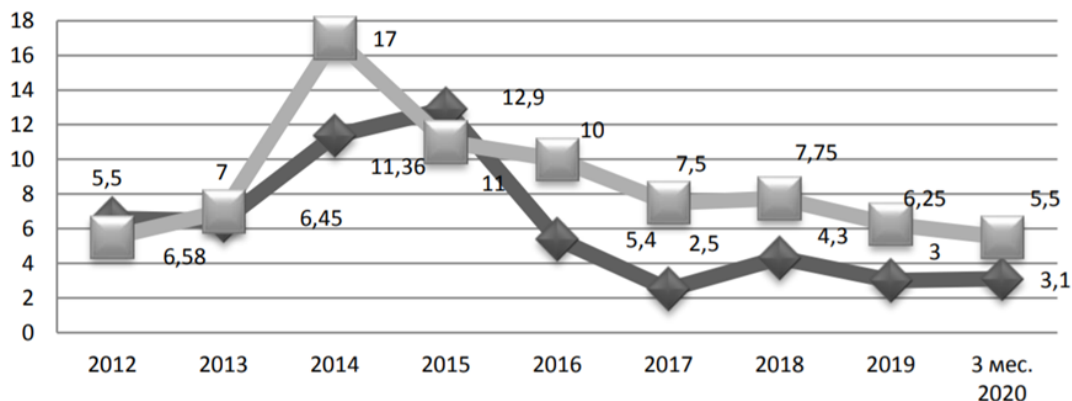


Рисунок 2 Динамика ключевой ставки ЦБ и инфляции в России в 2012-2019 гг. (в %) [6].

По итогам 2019 года очевиден тренд на снижение ключевой ставки российским Центробанком. Однако снижение ставки никак не отразилось на экономическом росте в стране в целом.

Реальные располагаемые доходы в РФ снижаются уже на протяжении последних пяти лет. Вместе с тем за 3 квартал 2019 года они возросли на 3 % в годовом выражении. Росстат объясняет подобную динамику значительным увеличением доходов от трудовой деятельности (Рисунок 3).



Рисунок 3 Динамика реальных располагаемых доходов в РФ (в %) [6]

Основной причиной снижения реальных располагаемых доходов населения является рост за кредитованности российских граждан. Только за последние 3 квартала 2021 года российские банки выдали на 6 % больше кредитов населению в сравнении с тем же периодом 2018 года. Средний размер кредита также вырос на 10 %, составив 183 тыс. руб. Совокупный объём кредитов за этот период поднялся на 16,2 % до 2,23 трлн руб. [5]. По мнению экспертов, из-за существенного роста потребительского кредитования в 2021 году Россию ждёт рецессия.

Безработица находится на достаточно низком уровне. В августе 2019 года уровень безработицы в РФ обновил минимум с 1991 года, составив 4,3 %, но в сентябре вернулся к 4,5 %. В марте 2020 г. безработица выросла до 4,6 % (Рисунок 4). Рост безработицы произошёл на фоне снижения спроса на рабочую силу ввиду замедления экономической активности из-за распространения COVID-19 и ослабления рубля в марте 2020 года. В этот период было зафиксировано значительное сокращение занятости, особенно в сфере услуг.

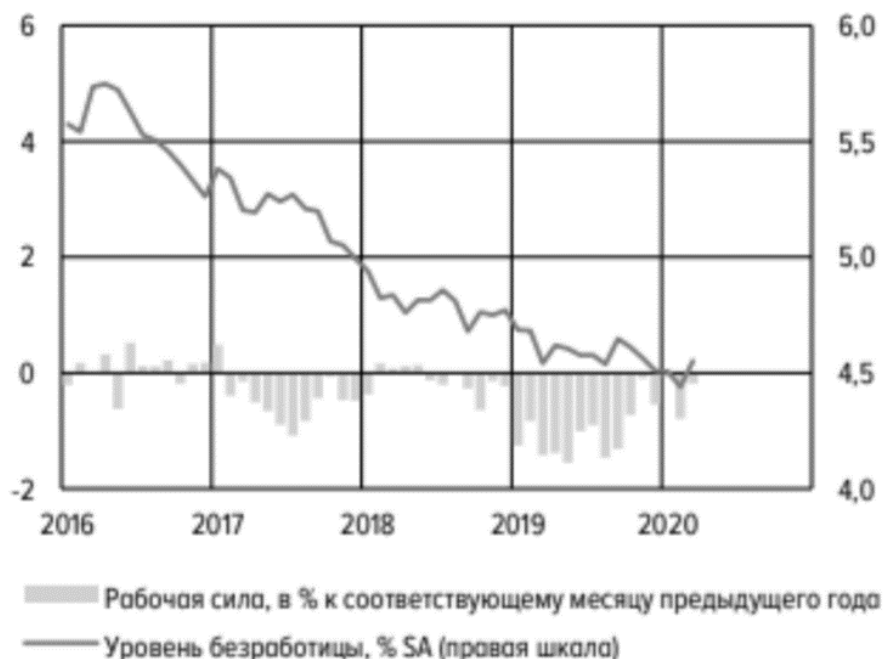


Рисунок 4 Динамика безработицы и рабочей силы в РФ (в %) [6]

В целом, динамика большинства российских макроэкономических показателей свидетельствует не только о фактическом замедлении темпов экономического роста в России, но также и о накоплении значительного

количества проблемных аспектов, которые могут дать о себе знать спустя определённое время.

Список литературы:

1. Алексеев, К. А. Оценка динамики макроэкономических показателей в Российской Федерации // Россия: тенденции и перспективы развития. 2020. № 15-1. - С. 14–16.

2. Краткий обзор российской макростатистики на конец 2019 года // [Электронный ресурс]. URL: <https://essencemarkets.com/2020/01/01/> (Дата обращения: 09.11.2021).

3. Макроэкономика: учебник и практикум для бакалавриата, специалитета и магистратуры / Г. А. Родина [и др.]; под ред. Г. А. Родиной. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2019. – 317 с.

4. Семендеев, В. Анализ макроэкономических показателей Российской Федерации // Экономикс, 2020. - № 3. - С. 30–33.

5. Статистика внешнего сектора // [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/ (Дата обращения: 09.11.2021)

6. Экономика: факты, оценки, комментарии // [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/collection/collection/file/27864/ec_2020-03.pdf/ (Дата обращения: 09.11.2021).

Пашкова Анна Анатольевна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

Научный руководитель: Коршикова Светлана Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях мирового экономического кризиса от владельцев бизнеса необходимо принятие точных и оперативных решений. Менеджеры нередко не имеют такой способности из-за недостатка достоверной информации о финансовом состоянии предприятия и об экономических результатах после проведения каких-либо производственных мероприятий. Причиной считается не слаженность деятельности по обмену информацией и отсутствие чётко сформулированных целей работников разных отделов, уставленных перед

командой в определенный период времени. Нередко руководители сами не предполагают, какую информацию они желают получать в конечном итоге.

Решением данной проблемы может служить постановка управленческого учёта на предприятии. Первостепенная функция управленческого учёта в рамках менеджмента заключается в том, чтобы в точные сроки предоставлять необходимую информацию принимающим решения руководителям различного уровня. Осуществление этой функции возможно при согласовании подходящего перечня и содержания точных форм управленческой отчётности [1, с. 13].

В западной практике распространено суждение, что управленческий учёт появился из-за недостатков классической бухгалтерии, так как данные бухгалтерского отчётности и учёта не могут в полном объёме удовлетворять потребности управления компании. Связано это с тем, что они быстро становятся неактуальными, лишены оперативности, предусмотрены в главную очередь для внешних пользователей и не дают информации для прогнозирования хозяйственной деятельности.

Введение на предприятии управленческого учёта предоставляет возможность установить стратегию бизнеса, сформировать цели и выработать пути их достижения, увеличить эффективность управления финансовыми активами компании, создать систему управления затратами с целью их оптимизации, определить систему внутреннего контроля на предприятии, внедрить систему бюджетирования.

В международной практике существуют четыре варианта организации управленческого учёта в системе бухгалтерского учёта. В 1-ом варианте управленческий учёт по отношению к финансовому учёту становится полностью независимым, а связь между ними осуществляется без системы счетов бухгалтерского учёта. Во 2-м варианте связь между управленческим и финансовым учётом производится системно, при помощи переходных и зеркальных счетов. В большинстве российских предприятий применяется именно третий вариант организации бухгалтерского учёта. В нём

управленческий и финансовый учёт ведётся в общей бухгалтерии с использованием единого счётного плана. Данный вариант базируется на полной интеграции учёта затрат и доходов в объединённую бухгалтерию. В 4-ом варианте учитывается соединение управленческого учёта с оперативным учётом и проводится в отсутствие специальных бухгалтерских счетов.

Сущность организации управленческого учёта можно объединить в следующие составляющие:

1. Прогнозирование, нормирование, планирование и учёт производственных затрат, калькулирование себестоимости, расходов на капитальное вложение и инвестиционную деятельность;

2. Контроль и анализ затрат по разным направлениям, сегментам, продуктам, подразделениям и отклонений от нормируемых и сметных расходов, динамики показателей;

3. Составление плана, учёт и анализ доходов и результатов деятельности по подразделениям, центрам ответственности и т. п.;

4. Обеспечение условий эффективного управления деятельностью предприятия и улучшения её результатов в будущем.

Внедрение управленческого учёта в деятельность организации - непростая задача, требующая реорганизаций всего предприятия в целом. У организации может возникнуть ряд проблем при постановке управленческого учёта:

1. Переориентация взглядов на понятие «управленческий учёт». Для того чтобы управленческий учёт эффективно помог в развитии организации, ей необходимо воспринимать его не как инструмент для хранения и ведения статистических данных в плановой экономике, а сколько как эффективный инструмент ведения бизнеса, который может мобилизовать все резервы повышения эффективности деятельности организации в условиях рыночной экономики.

2. Нехватка квалифицированных специалистов для внедрения управленческого учёта.

3. Создание автоматизированной системы сбора, получения, обработки информации о продажах, затратах, выручке и т. д.

4. Разногласия руководства организации по поводу необходимости внедрения управленческого учёта, так как многие руководители придерживаются мнения о том, что для эффективного развития организации достаточно её регулирование лишь бухгалтерским учётом.

Управленческий учёт не надо расценивать, как определённый учёт показателей деятельности, необходимый специально для собственников. Это в первую очередь система, которая направлена на управление затратами продукции и видов деятельности, оказывающая содействие увеличению эффективности принимающих управленческих решений на предприятии.

Для большего эффекта можно применить автоматизацию данного процесса. На рынке предлагается большое количество программных продуктов: начиная с западных программ и заканчивая программой 1С, адаптированной под цели конкретной компании. Наиболее сильными, универсальными программными продуктами, популярными в мире, являются Oracle E-Business Suite, SAP/R3 и Baan. Однако такие продукты, как Oracle E-Business Suite и SAP/R3, для настройки на определённое предприятие требуют больших усилий высококвалифицированных специалистов, да и стоимость их очень дорога. Универсальную систему настроить можно практически под любые требования, однако такая настройка представляет собой сложную задачу. Во избежание многих проблем и устранения неточностей, процесс учёта можно начинать и обрабатывать информацию на более простом программном продукте Excel.

Правила ведения управленческого учёта, которые далее должны иметь отражение в учётной политике для целей управленческого учёта, могут основываться на стандарты: международные стандарты финансовой отчётности (МСФО), российские стандарты ведения бухгалтерского учёта, зарубежные национальные стандарты (GAAP).

Также в состав учётной политики должны включаться регламентирующие документы, которые разрабатываются организациями

лично. «Основными регламентирующими документами являются:

- положение по ведению управленческого учёта (учётная политика для целей управленческого учёта);

– план счетов для управленческого учёта;

– система кодов, используемых для кодирования статей» [2, с. 285].

Организация управленческого учёта – внутреннее дело. Администрация организации сама решает как классифицировать затраты, как и насколько разделить места возникновения затрат и как увязать их с центрами ответственности, каким образом вести учёт фактических либо плановых. Увеличение прописанных детализаций по статьям в учётной политике приводит к увеличению вариантов различных отчётов и последующих финансовых анализов [3, с. 98].

Чтобы исключить возможные проблемы, постановку управленческого учёта надо начинать с прямого распоряжения собственников компании. Необходимо выявить функции и взаимосвязи структурных подразделений, разработать организационно - производственную схему. В ходе введения управленческого учёта рационально проводить разъяснительную работу с персоналом. Функциональные прямые обязанности ответственных лиц следует закрепить приказом, подписанным руководителем, который обяжет сотрудников выполнять мероприятия, требуемые для постановки учёта и для его дальнейшего функционирования.

Подводя итоги, нужно сказать о том, что на сегодняшний день в нашей стране существует большое количество нерешённых вопросов и противоречий в сфере управленческого учёта. В современных условиях хозяйствования ведение управленческого учёта в организации способствует активному проявлению самостоятельности, обоснованному принятию управленческих решений и ориентации на конечные результаты хозяйственной деятельности. Управленческий учёт осуществляет не только фиксирование прошлых затрат и их документальное отражение, анализ финансово-хозяйственной деятельности организации, но и позволяет экономически обосновать процесс принятия

управленческих решений.

Список литературы:

1. Соколов, А. Ю. Управленческая отчётность предприятий // Всё для бухгалтера. 2016. № 19 (187). - С. 13-19.
2. Романова, Л. Е. Организация управленческого учёта на предприятии // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 2. - С. 284-289.
3. Харина, Н. Л. Особенности подготовки управленческой отчётности с целью повышения эффективности деятельности российских предприятий // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2019. – Т. 9. – № 1 (30). - С. 91.

Персон Александр Эдуардович

студент

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Минск

Научный руководитель: Бусыгин Юрий Николаевич

кандидат экономических наук, доцент

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Минск

О ВЕНЧУРНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА И РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Рынок венчурного финансирования выполняет особую роль, позволяя получать инвестиции новым проектам с высоким потенциалом прибыли, но не имеющим устойчивой бизнес-модели. Снижение объёмов венчурного финансирования приводит к сокращению в будущем количества компаний, способных вырасти до показателей, удовлетворяющих требования фондов прямых инвестиций или банков.

Пандемия коронавирусной инфекции оказала значительное влияние на мировую экономику. В 2020 году мировой валовой продукт упал примерно на 4,3 %, тогда как на фоне рецессии в 2009 падение составило только 1,7 % [4]. Большинство стран столкнулось с шоками спроса, падением доходов, бюджетными дефицитами и накоплением задолженности.

Рынок венчурного финансирования также испытал негативное воздействие пандемии. Фактор неопределённости в значительной степени повлиял на деловую активность инвесторов. Замедлились процессы привлечения средств фондами и финансирования новых проектов.

Несмотря на неблагоприятные обстоятельства, вызванные пандемией, рынок венчурных инвестиций в США и Китае по итогам 2020 года показывает уверенный рост в денежном выражении по сравнению с 2019 годом на 17 % и 29 % соответственно. В ЕС наблюдается умеренный рост на 7,1 % за тот же период. Размер венчурных инвестиций в Российской Федерации и Республике Беларусь сократился на 19 % и 21 % соответственно.

Показатели венчурных инвестиций по исследуемым рынкам и темпы роста представлены в таблице (Таблица 1).

Таблица 1

Динамика показатели венчурных инвестиций

	Объём, млн долларов			Количество сделок		
	2019	2020	%	2019	2020	%
США	139 500	164 000	17,6 %	12 307	11 651	-5,3 %
Китай	58 100	75 200	29,4 %	4 598	4 156	-9,6 %
ЕС	12 946	13 871	7,1 %	5 003	5 005	0,0 %
РФ	869	702,8	-19,1 %	246	281	14,2 %
Беларусь	45,6	36	-21,1 %	-	-	-

Источник: разработка автора

В США в 2020 году 10862 предприятий получили инвестиции общим объёмом 164 млрд долларов, что на 24,5 млрд долларов или 17,6 % больше, чем в 2019 году [3]. На США приходится около половины от мирового объёма венчурных инвестиций. Доминировал сектор программного обеспечения, получивший 52 млрд долларов венчурных инвестиций или 31 % общего объёма инвестиций, рост по отношению к 2019 году составил 15,5 %.

Китайский рынок вырос в 2020 году на 17,1 млрд долларов до 75,2 млрд долларов или 29,4 % по сравнению с 2019 годом [1]. Инвестиции получили 4156 компаний, что на 9,6 % меньше показателей 2019 года. Наибольшую долю

инвестиций в 23,5 млрд долларов или 31 % получил сектор программного обеспечения.

В 2020 году странами Европы инвестировано 12 млрд евро в 5005 предприятий, что в денежном выражении на 7,1 % больше чем в 2019 году [2]. Количество получателей инвестиций по сравнению в 2019 практически не изменилось. Наибольший интерес инвесторов был к IT-сектору, который получил 37,6 % от всего объёма венчурных инвестиций.

В Российской Федерации количество сделок выросло на 35 по сравнению с 2019 годом до 281. Общий объём сделок, по сравнению с 2019 годом, упал с 869 млн долларов до 702,8 млн долларов [5]. Главным бенефициаром, как и в других регионах, стал IT-сектор.

Объём венчурных инвестиций в Беларуси за прошлый год снизился почти на 22 % до 36 млн долларов. Инвесторы заключили на 30-60 % меньше сделок по сравнению с 2019 годом [7]. В 2020 году 85 % венчурных инвестиций в Беларуси было привлечено IT-компаниями.

Основные причины сокращения венчурных инвестиций - экономическая рецессия, пандемия коронавируса и политический кризис. По некоторым оценкам, из-за политического кризиса уехало 58 % стартапов, только 4 % опрошенных не видят причин для передислокации [6].

Увеличение доли инвестиций в сектор информационных технологий является общей тенденцией на рынках венчурного финансирования в разных странах. Ограничительные меры увеличили количество удалённых рабочих мест в коммерческом секторе и образовании, вызвали дополнительный спрос на программное обеспечение для управления коммуникациями, дистанционного образования, видеоконференций, электронной торговли. Сокращение возможностей для отдыха за пределами дома вызвало дополнительный спрос на развлечения и игры в режиме онлайн.

Различия в динамике венчурного финансирования в условиях пандемии между рынками США, Китая, Европы, России и Беларуси дают нам дополнительные сведения об устойчивости рынков в разных регионах, их

способности мобилизоваться в кризисных условиях, доступности капитала, научному и творческому потенциалу.

В этом контексте, рынки венчурного финансирования США, Китая и Европы достаточно успешно справились с кризисными явлениями, вызванными пандемией в 2020 году, и смогли привлечь больше средств по сравнению с докризисным 2019 годом.

Объёмы венчурного финансирования России и Беларуси, наоборот, значительно снизились. На это повлияли и эпидемиологические, и экономические факторы. Немаловажную роль сыграл малый размер рынков финансирования, что сделало их сильно зависимыми от внешних факторов, прежде всего - потока иностранных инвестиций.

В целом, влияние кризисных явлений на рынок венчурного финансирования вследствие пандемии было неоднозначным. С одной стороны, в условиях неопределённости замедлилась деловая активность, инвесторы заняли выжидательную позицию, реализовывали меньшее количество только наиболее перспективных проектов. С другой стороны, пандемия инициировала массовый переход в онлайн, интенсивный рост цифровизации бизнеса, образования и государственных услуг, что вызвало дополнительный спрос и является фактором роста рынка.

Список литературы:

1. Greater China Venture Report. URL: <https://pitchbook.com/news/reports/h1-2021-greater-china-venture-report>. (Дата обращения: 25.11.2021).
2. Investing in Europe: Private Equity Activity 2020. URL: <https://www.investeurope.eu/media/3983/invest-europe-cee-activity-report-2020.pdf> (Дата обращения: 22.11.2021).
3. National Venture Capital Association (NVCA) 2021 YEARBOOK. URL: <https://nvca.org/wp-content/uploads/2021/08/NVCA-2021-Yearbook.pdf>. (Дата обращения: 20.11.2021).
4. The World Economic Situation and Prospects 2021, United Nations. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2021_FullReport.pdf. (Дата обращения: 21.11.2021)
5. Венчурная Россия. Итоги 2020. URL: https://dsight.ru/company/studies-publications/Venture_Russia_FY2020_RUS.pdf. (Дата обращения: 21.11.2021).
6. Газета «Белорусы и рынок». – 2021. – № 10 (1396). – С. 12.

7. Рынок венчурного финансирования в Республике Беларусь, декабрь 2020. URL: <https://asercapital.by/wp-content/uploads/2021/01/Rynok-venchurnogo-finansirovaniya-v-RB.pdf>. (Дата обращения: 21.11.2021).

Полякова Дарья Юрьевна

студентка

*Смоленского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Смоленск*

Научный руководитель: Новикова Наталья Ефимовна

кандидат экономических наук

*Смоленского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Смоленск*

ВЛИЯНИЕ ОТЗЫВОВ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

В настоящее время центральным звеном маркетинговой политики любой организации является анализ поведения потребителей и факторов, которые влияют на принятие решения о покупке.

Для того чтобы эффективно воздействовать на потребителей маркетологам необходимо построить такую стратегию, которая сможет предоставить клиенту больше ценностей, чем предлагает конкурент. Для достижения этой цели создаются уникальные торговые предложения - различные акции и рекламные кампании [2].

При принятии решения о покупке товара или услуги потребитель руководствуется следующими понятиями:

- Потребность;
- Заинтересованность;
- Польза;
- Финансовые возможности [4].

На основе этих показателей строится базовая поведенческая модель, однако в зависимости от того, что требуется покупателю его действия будут изменяться. Так как покупку квартиры нельзя сравнить с покупкой килограмма яблок - это обусловлено рисками и ценой товара или услуги. Чем больше

ценность представляет приобретаемый объект, тем осторожнее будет действовать потребитель.

В таблице 1 кратко рассмотрим основные разновидности потребительского поведения – мы выделили 4 типа.

Таблица 1

Типы потребительского поведения

Тип поведения	Описание
Сложное	Проявляется, когда существует большой в одной категории – техника, автомобили и т. д.
Неуверенное	Проявляется, когда на ограниченное предложение наблюдается большой спрос.
Привычное	Возникает, когда приобретаются знакомые, привычные и недорогие товары.
Поисковое	Возникает, когда существует широкая линейка товаров нужной категории.

Исследования в области изучения потребительского поведения привели к выявлению факторов влияния, которые определяют потребительское поведение (Рисунок 1).



Рисунок 1 Факторы, определяющие потребительское поведение

В данной работе мы более детально рассмотрим один из видов социальных факторов – мнение людей.

В России институт репутации всё ещё недостаточно развит, однако многие предприниматели уже осознают насколько полезным и важным элементом является мнение людей и их видение бренда. Для того, чтобы это доказать мы воспользуемся статистическими данными от агентства – «Puppet-Agency». Они провели опрос среди респондентов со всей России [3].

Основным вопросом является, конечно же, сколько людей читают отзывы - 84 % опрошенных обращаются к ним (Рисунок 2).

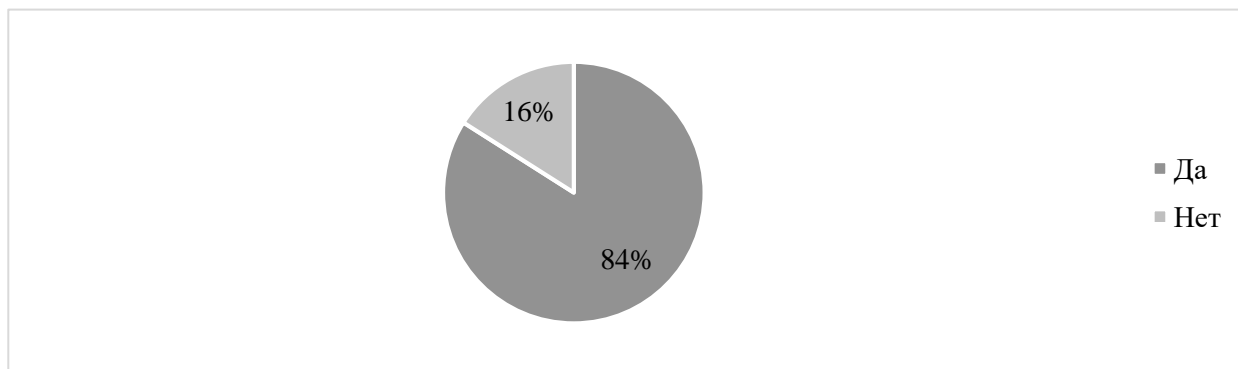


Рисунок 2 Количество респондентов, читающих отзывы

Следующий вопрос, к которому мы обратимся – влияют ли отзывы на принятие решения о покупке (Рисунок 3).

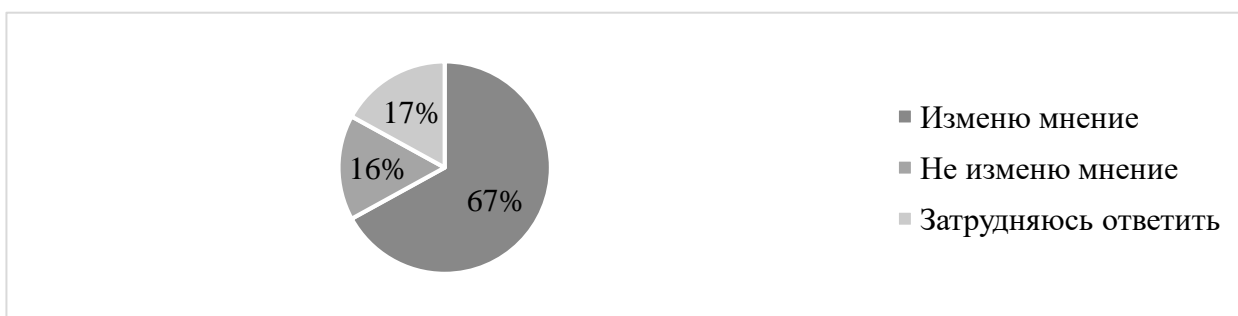


Рисунок 3 Количество респондентов, на которых влияют отзывы

Исходя из результатов очевидно, что большинство опрошенных могут изменить своё мнение в зависимости от отзывов, это процент, который характеризует возможный прирост или потерю клиентов.

И последний вопрос, к которому мы обратимся – может ли обратная связь от бренда изменить мнение респондентов (Рисунок 4).

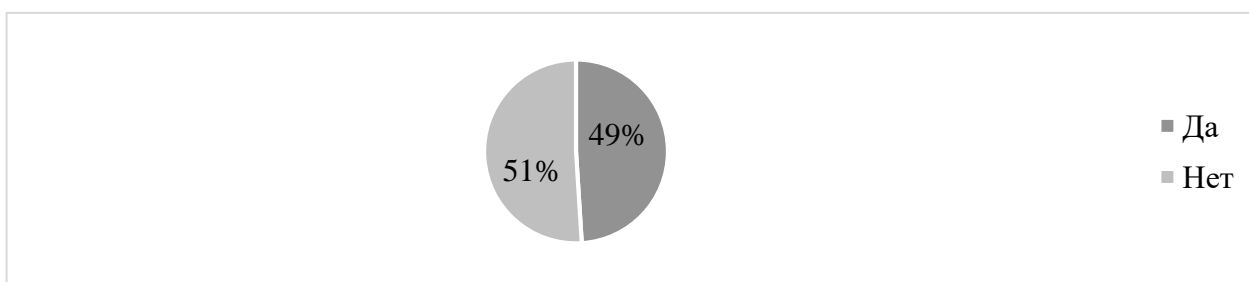


Рисунок 4 Количество респондентов, мнение которых может измениться в зависимости от ответа бренда

На основе результатов этого вопроса можно сделать вывод, что компаниям необходимо качественно работать над сервисом, так как почти половина опрошенных могут изменить своё мнение в зависимости от ответа бренда.

В завершении работы необходимо также упомянуть, что отзывы можно разделить на 2 основные группы:

1. Отзывы в интернете
2. Отзывы от знакомых или «сарафанное радио»

Второй вид знаком и понятен многим организациям и многие из них умеют с ними работать, однако первая группа имеет существенное отличие в том, что отзывы в интернете оставляют абсолютно незнакомые люди, что зачастую заставляет многих усомниться в их достоверности. Однако эта проблема уже практически в прошлом ведь в настоящее время существует множество сервисов для просмотра отзывов:

1. Otvovix.com
2. Irecommend.ru
3. Vk.com
4. Яндекс.Маркет и т. д.

Работа с репутацией компании является важной составляющей для достижения высокой конкурентоспособности на рынке. Уже сейчас необходимо организовывать качественную обратную связь и развивать сервис, так как мнение людей является самым эффективным маркетинговым инструментом и, если им научиться правильно управлять, то можно и влиять на результаты потребительского выбора. Репутация не является залогом успешного становления бизнеса, но она может развить и подтолкнуть его к новым высотам.

Список литературы:

1. Азарова, С. П. Маркетинговые исследования: теория и практика: учебник для прикладного бакалавриата / С. П. Азарова [и др.]; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 314 с.

2. Лукичёва, Т. А. Маркетинг: учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.]; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 370 с.

3. Байков, Д. М. Исследование: влияние отзывов на мнение потребителя. [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/marketing/91417-issledovanie-vliyanie-otzyvov-na-mnenie-potrebitelya> (Дата обращения: 03.12.2021).

4. Почепский, О. Поведение потребителей: что это такое и какие социальные и психологические факторы влияют на принятие решения о покупке товаров и услуг. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cleverence.ru/articles/biznes/povedenie-potrebitelley-что-это-такое-i-kakie-sotsialnye-i-psikhologicheskie-factory-vliyayut-na-pri/> (Дата обращения: 03.12.2021).

Потёмкин Даниил Андреевич

студент

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

Научный руководитель: Иванов Александр Иванович

кандидат философских наук, доцент

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НА ВНЕШНЕТОРГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РФ

В статье рассматривается влияние пандемии коронавируса на тенденции развития внешней торговли России в контексте конъюнктуры мировых товарных рынков. Подробно анализируется влияние пандемии на динамику экспорта и импорта России (в том числе воздействие на товарную структуру экспорта), изменения баланса торговли товарами и услугами; прогнозы в отношении наиболее значимых показателей внешней торговли в 2022-2023 гг.

Показано, что, несмотря на значительные масштабы негативного воздействия пандемии на отечественную внешнюю торговлю, влияние современного кризиса на динамику экспорта и импорта не является беспрецедентным и уступает по силе ценовому шоку 2015–2016 гг. Выделены

факторы, которые могут способствовать улучшению динамики экспорта России.

Пандемия COVID-19, нанёсшая сокрушительный удар по мировой экономике и международной торговле, оказала масштабное воздействие на внешнюю торговлю России. Четвёртая волна пандемии продолжает влиять на развитие международных связей, однако уже сейчас можно охарактеризовать ряд ключевых тенденций, некоторые из которых имеют краткосрочный характер, а некоторые, как представляется, будут определять развитие мировой торговли в среднесрочной и даже долгосрочной перспективе.

«Коронавирус» в мировой торговле оказал масштабное влияние на внешнюю торговлю России. Стоимостной объём экспорта России в январе–сентябре 2020 г. по сравнению с аналогичным периодом 2019 г., по данным таможенной статистики упал на 22,6 %, импорта - на 6,9 %, в то время как в те же периоды 2015 и 2016 гг., когда наблюдался обвал на мировом рынке нефти, темпы снижения экспорта и импорта в годовом выражении составили соответственно 31,5 и 38,2 % (2015 г.) и 28,7 и 8,7 % (в 2016 г.). Следует при этом отметить, что сокращение стоимостных объёмов экспорта России началось ещё до начала пандемии – в январе 2020 г. – и было связано со снижением цен на нефть (Рисунок 1). Максимальные темпы снижения российского экспорта наблюдались в мае 2020 г. (в отличие от мировой торговли, показавшей наиболее глубокое падение в апреле) и составили 34,1 % (в апреле – 31,5 %) [3]. На фоне роста цены на нефть в июне отставание от показателей предыдущего года замедлилось, однако в июле–августе вновь обнаружило тенденцию к росту под действием ценового фактора.

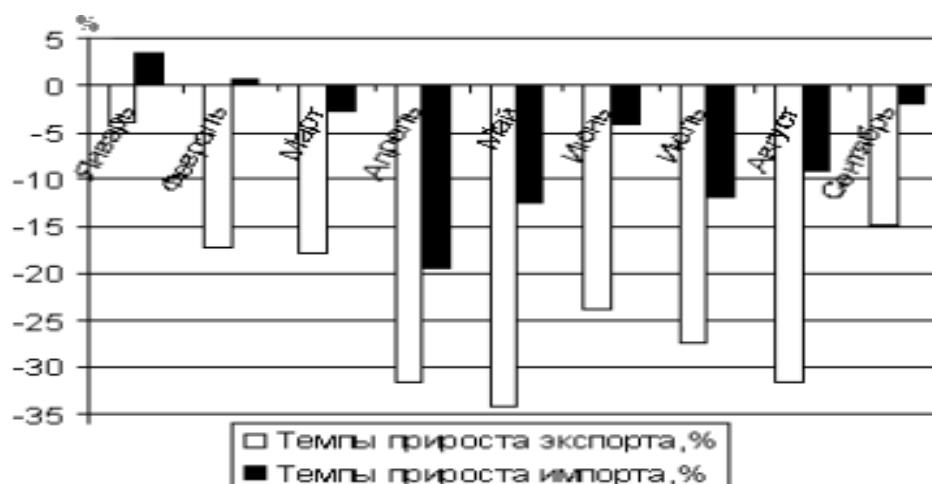


Рисунок 1 Динамика экспорта и импорта России в январе-сентябре 2020 г.

Несмотря на сделку ОПЕК+, обязывающую Россию сократить объёмы производства нефти, динамика цен оставалась главным фактором снижения стоимостных объёмов отечественного экспорта в годовом исчислении, поскольку сокращение поставок нефти сопровождалось увеличением физического объёма вывоза ряда других товаров. Так по итогам II квартала индекс средних цен российского экспорта (II квартал 2019 г. = 100 %, в среднегодовых ценах 2019 г.) составил 67,4, а индекс физического объёма – 106,49. При этом в сравнении с предыдущим I кварталом 2020 г., экспорт России сырой нефти снизился на 1,56 % – с 64,4 до 63,4 млн тонн, однако в то же время на 7 % возрос экспорт нефтепродуктов (с 35,3 до 37,8 млн тонн) и на 3,8 % - природного газа. Динамика цен и физического объёма вывоза в годичном исчислении существенно различалась по товарным группам [1].

Например, физические объёмы экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья увеличились почти в 1,5 раза на фоне незначительного снижения уровня цен. При этом вполне ожидаемо на пике карантинных мер во II квартале сокращались физические объёмы российских экспортных поставок кожевенного сырья, пушнины и изделий из них (в 2 раза); текстиля, текстильных изделий и обуви (на 17,2 %); машин, оборудования и транспортных средств (на 13,6 %) [2]. Различия в динамике поставок по отдельным товарным группам обусловили изменения в товарной структуре экспорта России в ходе пандемии.

Индексы средних цен и физического объема товарной структуры экспорта России во II квартале 2020 г.

Наименование товарной группы	Индекс средних цен			Индекс физического объема		
	во все страны	в страны дальнего зарубежья	в страны СНГ	во все страны	в страны дальнего зарубежья	в страны СНГ
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	97,1	96,7	98,1	147,6	149,6	141,9
Минеральные продукты	51,8	51,3	62	102,5	104,1	80,3
Топливо-энергетические товары	51,4	50,9	61,6	101,9	103	82,8
Продукция химической промышленности, каучук	82,6	80,8	87,6	100,3	107,6	84,5
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	85	65,3	107,3	50,2	37,1	83,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	86,9	86,6	88,7	111,2	115,8	91,6
Текстиль, текстильные изделия и обувь	85,9	105,6	81,3	82,8	84,4	82,4
Металлы и изделия из них	87	87,2	86,3	98,6	98	101
Машины, оборудование и транспортные средства	91,2	92,1	89,7	86,4	87,7	84,4
Другие товары	92,5	92,2	92,9	89,1	90,5	86,7

Источник: данные Федеральной таможенной службы России (customs.gov.ru/statistic).

Рисунок 2 Индексы средних цен и физического объема товарной структуры экспорта России во 2 квартале 2020 г.

Прогнозы в отношении дальнейшей динамики внешней торговли России неоднозначны и в 2020 г. постоянно корректировались с учётом меняющейся ситуации. Так Банк России трижды с начала пандемии пересматривал основные параметры прогноза в рамках базового сценария. В октябре ЦБ существенно улучшил свои ожидания в отношении темпов снижения экспорта России по сравнению с июльскими оценками и прогнозировал, что по итогам 2020 г. экспорт России в годовом выражении сократится на 5,1–7,1 %, а импорт – на 18–21 %. Улучшение ожиданий происходило в контексте роста нефтяных цен и прогнозируемой средней цены на нефть марки Urals [5].

Динамика цен на нефть в ноябре-декабре 2020 г. действительно даёт повод для определенного оптимизма в отношении показателей внешней торговли России. Позитивное воздействие на стоимостные объёмы отечественного экспорта может оказать и планируемое увеличение объёмов

добычи нефти после корректировки условий сделки ОПЕК+ в начале декабря 2020 г. Вместе с тем, в настоящее время достаточно сложно оценить последствия второй волны пандемии – масштабы связанных с ней ограничений деловой активности и сопутствующего снижения объёма спроса и предложения на мировых товарных рынках. Тем не менее, уже сейчас, как представляется, вырисовываются контуры пост-пандемийной структуры мировой экономики и мировой торговли, связанные с развитием цифровизации и автоматизации бизнес-процессов, широкомасштабным переходом на удалённый режим работы, расширением практики осознанного потребления и пр. В данном контексте показательным выглядит изменение товарной структуры российского экспорта в сторону снижения доли минеральных продуктов и повышения удельного веса продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, которое нередко трактуется как следствие меняющейся структуры мирового потребления и перехода на «stay-homeeconomy». В этих условиях актуализируется проблема выработки новой модели участия России в мировой торговле товарами, учитывающей как её естественные конкурентные преимущества в производстве минеральных продуктов, металлов, продовольствия и сельскохозяйственного сырья, так и потребность в расширении производства высокотехнологичных товаров, востребованных на рынках «постковидного» мира.

Список литературы:

1. Атаев, А. М. Анализ внешнеторговой деятельности российских предприятий в условиях пандемии COVID-19 / А. М. Атаев, М. А. Филатова. — Текст : непосредственный // Молодой учёный. - 2020. - № 50 (340). - С. 86-88.
2. Кравченко, Р. И. Влияние пандемии коронавируса на поддержку экспортно-ориентированных предприятий в российской федерации // Научный центр Innova. - С. 5–9.
3. Литвинов, Е. А. и др. Влияние коронавируса на глобальные цепочки поставок // Российский внешнеэкономический вестник. - 2020. - № 6. — С.89-104.
4. Оболенский, В. П. Экономика и внешняя торговля России: полгода в условиях пандемии // Вестник Института экономики Российской академии наук, 2020. № 5. - С. 24–34.

5. Зайцев, А. А. Текущие тенденции и прогнозы мировой экономики и международной торговли. М.: Высшая школа экономики, 2020. [https://cceis.hse.ru/data/2020/10/22/1373903373/Зайцев%20Для%20форума%20ВЭД%](https://cceis.hse.ru/data/2020/10/22/1373903373/Зайцев%20Для%20форума%20ВЭД%20).

Прокудин Денис Валерьевич

студент

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

Научный руководитель: Лаптева Елена Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИЯ УРОВНЯ СМЕРТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

В современных условиях вопрос смертности населения во многом встаёт по-новому, в результате чего данная тема приобретает исключительную актуальность. При этом смертность является одним из важнейших демографических процессов.

Для осуществления анализа статистики смертности населения в Приволжском федеральном округе, в первую очередь, рассмотрим динамику уровня смертности населения. На рисунке 1 представлена динамика уровня смертности населения в Приволжском федеральном округе за период 2016-2020 годов.

Как видно из рисунка 1 динамика уровня смертности населения за 2016-2020 годов демонстрировала и периоды роста, и периоды спада. В 2017 году по сравнению с предыдущим годом было снижение уровня смертности на 0,5 %, в 2018 году по сравнению с 2017 годом было увеличение уровня смертности на 0,2 %, в 2019 году по сравнению с 2018 годом происходит снижение уровня смертности на 0,4 %. В 2020 году происходит значительное увеличение уровня смертности населения, по сравнению с предыдущим годом исследуемый показатель увеличился на 3 %.

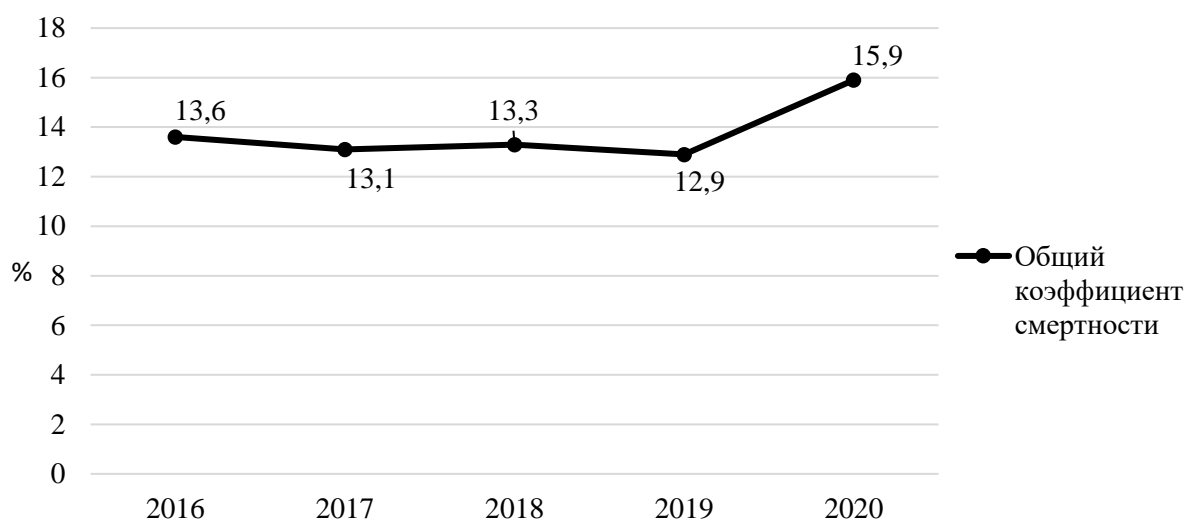


Рисунок 1 Динамика уровня смертности в Приволжском федеральном округе за 2016-2020 гг.

Составлено автором по источникам: [1,2].

Таким образом, за период 2016-2020 годов уровень смертности населения в Приволжском федеральном округе увеличился на 2,3 %, при этом самый низкий уровень смертности за данный период наблюдался в 2019 году (12,9 %), а самый высокий уровень смертности – в 2020 году (15,9 %).

Теперь рассмотрим динамику численности умерших в Приволжском федеральном округе за период 2016-2020 годов (Рисунок 2).

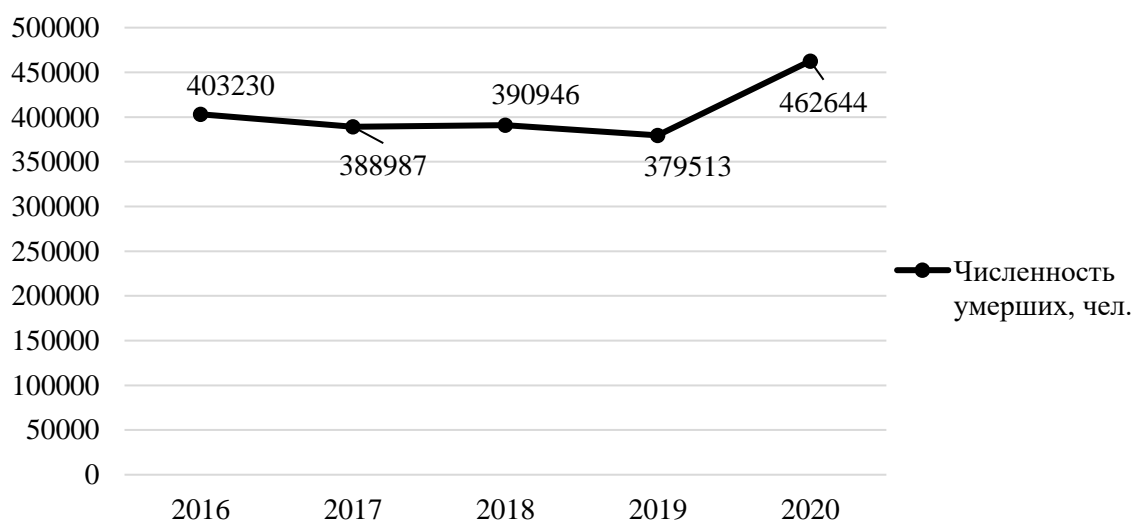


Рисунок 2 Динамика численности умерших в Приволжском федеральном округе за 2016-2020 гг.

Составлено автором по источникам: [1, 2].

Анализ скорости и интенсивности развития явления во времени осуществляется с помощью статистических показателей, которые получаются в результате сравнения уровней между собой (Таблица 1).

Таблица 1

Динамика численности умерших в Приволжском федеральном округе за 2016-2020 гг. по базисной системе

Годы	Численность умерших, чел.	Абсолютный прирост (убыль), чел.	Темп роста, %	Темп прироста, %
2016	403230	-	-	-
2017	388987	-14243	96,47	-3,53
2018	390946	-12284	96,95	-3,05
2019	379513	-23717	94,12	-5,88
2020	462644	59414	114,73	14,73

Составлено автором по источникам: [1, 2]

Из таблицы 1 видно, что наибольший прирост численности умерших приходился в 2020 году по сравнению с 2016 годом – 59414 чел. (или 14,73 %); наибольшая убыль численности умерших отмечена в 2019 году по сравнению с 2016 годом (на 23717 чел. или 5,88 %). Наименьшая убыль численности умерших наблюдалась в 2018 году по сравнению с 2016 годом (на 12284 чел. или 3,05 %).

В таблице 2 представлена динамика численности умерших в Приволжском федеральном округе за 2016-2020 годы по цепной системе.

Таблица 2

Динамика численности умерших в Приволжском федеральном округе за 2016-2020 гг. по цепной системе

Годы	Численность умерших, чел.	Абсолютный прирост (убыль), чел.	Темп роста, %	Темп прироста, %	Абсолютное значение 1% прироста
2016	403230	-	-	-	-
2017	388987	-14243	96,47	-3,53	4032,3
2018	390946	1959	100,50	0,50	3889,87

2019	379513	-11433	97,08	-2,92	3909,46
2020	462644	83131	121,90	21,90	3795,13

Составлено автором по источникам: [1, 2]

По данным таблицы 2 видно, что наибольший прирост численности умерших приходился в 2020 году по сравнению с 2019 годом – 83131 чел. (или 21,90 %); наибольшая убыль численности умерших отмечена в 2017 году по сравнению с 2016 годом (на 14243 чел. или 3,53 %). Наименьший прирост численности умерших наблюдался в 2018 году по сравнению с 2017 годом – 1959 чел. (или 0,50 %); наименьшая убыль численности умерших отмечалась в 2019 году по сравнению с 2018 годом (на 11433 чел. или 2,92 %).

Особое внимание следует уделять методам расчёта средних показателей рядов динамики, которые являются обобщающей характеристикой его абсолютных уровней, абсолютной скорости и интенсивности изменения уровней ряда динамики (Таблица 3).

Таблица 3

Средние показатели динамики численности умерших в Приволжском федеральном округе за 2016-2020 гг.

Средний уровень ряда, чел.	405064
Средний абсолютный прирост, чел.	14853,5
Средний темп роста, %	103,5
Средний темп прироста, %	3,5
Среднее абсолютное значение 1% прироста, чел.	143,5

Таким образом, в среднем за период 2016-2020 годов численность умерших в Приволжском федеральном округе составила 405064 чел., а численность умерших в среднем ежегодно увеличивалась на 14853,5 чел. или на 3,5 %.

На основании полученных результатов можно сделать вывод о том, что в 2020 году в Приволжском федеральном округе происходит рост уровня смертности населения и увеличение численности умерших.

Список литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2020: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2020. – 1242 с.
2. Росстат [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.

Рыжкова Полина Вячеславовна

студентка магистратуры

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

Научный руководитель: Иванов Александр Иванович

кандидат философских наук, доцент

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РФ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ РАЗВИТИЯ

В условиях благоприятной для страны конъюнктуры на мировых товарных рынках, оздоровления внутриэкономической ситуации, наблюдавшихся до наступления мирового финансово-экономического кризиса, этот комплекс оказывал исключительно стимулирующее воздействие на экономику России.

В рамках данной статьи под понятием «внешняя торговля» понимается торговля между странами, состоящая из вывоза и ввоза товаров и услуг. Внешняя торговля осуществляется преимущественно через коммерческие сделки, оформляемые внешнеторговыми контрактами.

Влияние внешней торговли на экономический рост нельзя недооценивать. Внешнеторговые операции могут оказать существенное воздействие на экономический рост посредством стимулирования совокупного предложения. Стимулирование совокупного предложения осуществляется непосредственно через увеличение объёмов производства в экспортных отраслях. При достаточной конкурентоспособности произведённых товаров, предприниматели могут реализовывать свою продукцию не только на внутренних, но и на внешних рынках сбыта [2, 3].

В целях проведения анализа внешней торговли Российской Федерации была рассмотрена динамика и структура экспорта и импорта за последние три года, а также определены основанные торговые партнёры РФ.

Экспорт Российской Федерации за последние три года увеличился на 3,95 %, за тоже время импорт увеличился на 24,09 %. Таким образом, наблюдается тенденция опережения темпов роста импорта в России над темпами роста российского экспорта, но, несмотря на это, объём экспорта по-прежнему превышает объём импорта, то есть присутствует положительное сальдо торгового баланса (Таблица 1).

Таблица 1

**Основные показатели внешней торговли РФ за 2017-2019 год,
млрд долл. США**

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	Темп роста 2018 к 2017	Темп роста 2019 к 2018	Темп роста 2019 к 2017
Экспорт	343 512	285674	357083	-16,84	25,00	3,95
Импорт	182902	182267	226966	-0,35	24,52	24,09
Сальдо	160610	103407	130117	-35,62	25,83	-18,99
Товарооборот	526414	467941	584049	-11,11	24,81	10,95

Товарооборот за три анализируемых периода увеличился на 10,95 % и составил в 2019 году 357083 млн дол. США. Рост внешнего товарооборота говорит о развитии внешней торговли и укреплении внешнеэкономических связей с иностранными партнерами.

Более подробно динамика объёмов импорта и экспорта Российской Федерации представлена на рисунке 1.

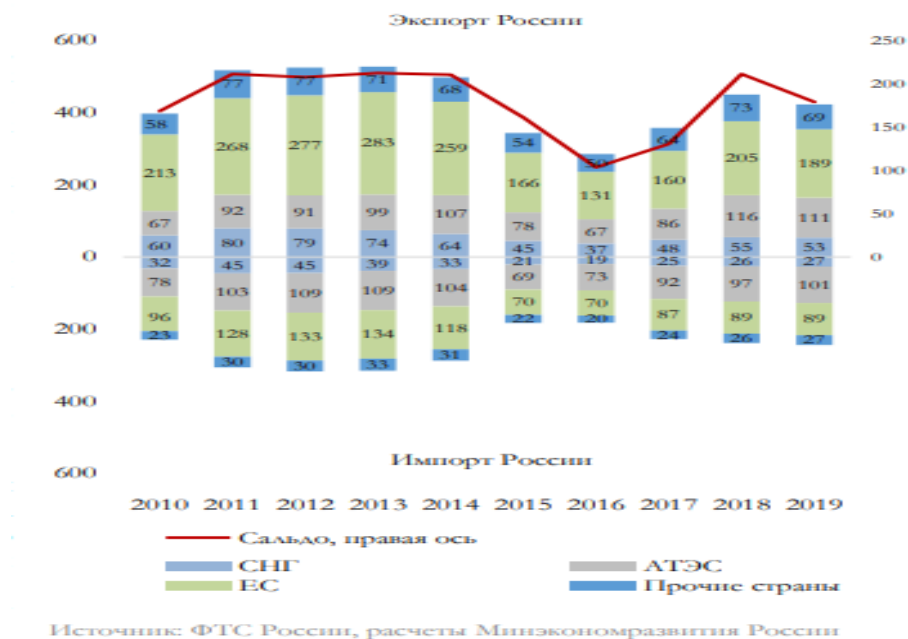


Рисунок 1 Динамика экспорта и импорта в РФ

Несмотря на увеличение доли несырьевых товаров в 2010-2019 годах с 47 % до 53 %, российский экспорт всё ещё слабо диверсифицирован. Уровень товарной диверсификации увеличился с 2,1 в 2010 году до 2,6 в 2019 году.

Сложность экспортируемой Россией не сырьевой продукции в прошедшее десятилетие также увеличивалась невысокими темпами - доля продукции высоких переделов в не сырьевом неэнергетическом экспорте выросла с 32,0 % в 2010 году до 33,2 % в 2019 году, достигнув 49,0 млрд долл. США. Сырьевой экспорт России, представленный энергетическими товарами, необработанными лесоматериалами и металлическими рудами, отличается высоким индексом выявленных сравнительных преимуществ (RCA).

Товарная торговля России характеризуется высокой долей товаров с высоким RCA (средневзвешенный коэффициент для России - 5,2, у Китая - 2,7), при ограниченной номенклатуре экспортируемых товаров и их невысокой степени передела.

Не сырьевой экспорт составляет около половины продаваемых за рубеж товаров, среди них основная доля приходится на металлы и изделия из них, машины и транспорт, продукцию химической промышленности, продовольственные товары, драгоценности и др.

Продукция химической промышленности является одной из основных групп экспортируемых товаров, её доля в 2017 году составляет 4,6 %. Развитие химической промышленности, также как и развитие машиностроения является приоритетным и прогрессивным направлением, поскольку не одна современная отрасль индустрии не может обойтись без нефтехимического и химического сегмента. Основными направлениями сбыта российской химической продукции являются страны СНГ, ЕС и Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). На их долю приходится около 80 % всего экспорта [7, 8].

Основным торговым партнёром России по-прежнему остаётся Китайская Народная Республика, её доля в импорте России – 21 %. Значительную долю также занимали страны ЕС – 38 %, из них Германия – 11 %, Италия – 4 %, Франция – 4 % и др.

Неблагоприятные внешние условия создают дополнительные возможности для роста российской экономики. Понимание логики развития мировых экономических и политических процессов, тенденций экономического развития стран-партнёров России и отдельных секторов мировой экономики позволяет сформировать видение внешнеэкономической стратегии развития нашей страны. Профильными министерствами разрабатываются комплексные программы экономического сотрудничества с приоритетными странами и межгосударственными организациями.

Увеличение доли не сырьевого экспорта на 0,5 процентного пункта в 2020 году обусловлено не только выше обозначенным сокращением сырьевой составляющей, но и рядом продолжающихся структурных преобразований в экспортоориентированных отечественных отраслях, обеспечивающих более высокую устойчивость всего российского экспорта.

Агропродовольственный сектор России является примером в целом успешной реализации долгосрочной стратегии по увеличению глобальной конкурентоспособности отечественной продукции. Так повышение качества российского зерна при сохранении рыночных цен, вместе с непрекращающейся работой российской стороны по сертификации экспортируемой продукции на

рынках стран-импортеров, позволили за десять лет значительно расширить географию поставок.

Другим примером целенаправленно реализуемой экспортной стратегии является лесопромышленный комплекс (ЛПК). Здесь приоритетом является увеличение глубины переработки древесины, в том числе путём повышения уровня ставок вывозных таможенных пошлин (с 2019 г. на него действует 40 % вывозная пошлина). Даже несмотря на отрицательную динамику российского экспорта продукции ЛПК, необходимость таких мер очевидна: Россия уже входит в тройку мировых лидеров по экспорту пиломатериалов и фанеры.

Российский экспорт металлургической продукции, в большей степени зависящий от мировой конъюнктуры, демонстрировал разнонаправленную динамику. Под воздействием снижения мировых цен в 2019 году сократились поставки стальной продукции, алюминия и меди. Одновременно к числу выигравших от происходящих на мировом рынке изменений в 2019 году, можно отнести никелевую продукцию (рост российского экспорта на 15 % к 2018 году), а также драгоценные металлы (российский экспорт золота вырос более чем в 8 раз, платины – в 1,4 раза к 2019 году).

Внешняя торговля России услугами последние несколько лет демонстрирует положительную динамику (в 2019 году рост составил 1,5 %). Российский экспорт услуг, после роста на протяжении трех лет в 2016-2018 годах, несколько снизился в 2019 году, в первую очередь в результате снижения экспорта грузовых авиаперевозок.

В 2020 году мировая экономика и торговля столкнулись с беспрецедентным в мирное время экзогенным шоком, особенностью которого является то, что государства сами накладывают серьезные ограничения на экономическую активность и трансграничный поток товаров, услуг и рабочей силы. Оценка влияния пандемии COVID-19 на мировую торговлю услугами затруднена, однако, вероятно, негативное воздействие будет ещё сильнее, чем в торговле товарами.

Среди основных тенденций развития внешней торговли можно выделить:

- поддержка и развитие экспорта, путём достижения глобальной конкурентоспособности обрабатывающих отраслей и сферы услуг;
 - стимулирование привлечения иностранных технологий и инвестиции;
 - рационализация приобретения иностранных товаров, приобретение инновационных продуктов и услуг не имеющих аналогов в самом государстве;
 - совершенствование действия экономических таможенных режимов;
 - интеграция России в глобальную транспортную систему и реализация транзитного потенциала российской экономики;
 - расширение использования рубля во внешнеторговом обороте;
 - содействие созданию в России производств конечной продукции;
 - повышение роли России в обеспечении глобальной энергетической безопасности и укрепление её позиций на рынке углеводородов и др. [10].
- Таким образом, внешняя торговля России, не смотря на принятые санкционные ограничения, растёт и развивается.

Список литературы:

1. Международная торговля: учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. И. Хасбулатов [и др.]; под ред. Р. И. Хасбулатова. - М.: Издательство Юрайт, 2014. – 489 с.
2. Александров, Е. Л., Круглов, В. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие. – М. : Финансовый университет, 2017. – 112 с.
3. Волгина, Н. А. Международная торговля: учебник / Н. А. Волгина. – Москва: КНОРУС, 2018. – 274 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/#
5. Официальный сайт Федеральной Таможенной Службы. [Электронный ресурс]. URL: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095
6. Информационный сайт статистики внешней торговли России [Электронный ресурс]. URL: <http://ru-stat.com/date-M201701-201712/RU/export/world>
7. Научная библиотека: химическая промышленность. [Электронный ресурс]. URL: http://alnam.ru/book_e_chem.php?id=242

Саломатина Анна Алексеевна
студентка
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар

Научный руководитель: Тагирова Эльвира Анваровна
старший преподаватель
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар

ПРИЧИНЫ КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

С экономической точки зрения кризис определяют как недостаток денежных средств, необходимых для поддержания хозяйственной и финансовой сторон предприятия, также его потребностей в оборотных средствах.

Кризис предприятия - это процесс, который является нежелательным для организации, он может оказать существенное влияние на функционирование всего предприятия, вплоть до прекращения его деятельности.

Кризисные ситуации могут возникать в любое время и на всех стадиях жизнедеятельности предприятия (от возникновения до спада). Такие ситуации могут носить краткосрочный характер, но с помощью организации определенных мероприятий они могут быть устранены [2].

В случае, если организация ведёт свою деятельность неэффективно, то кризис носит уже продолжительный характер, что в результате может привести к закрытию предприятия. Для недопущения такой ситуации необходимо выяснить причины, которые спровоцировали возникновение кризиса, затем разработать мероприятия по их ликвидации.

В причинах возникшего кризиса лежит множество факторов, которые классифицируют на две группы:

1. Внешние, которые не зависят от деятельности предприятия;
2. Внутренние, зависящие от его деятельности [1].

Факторы внешнего влияния, в свою очередь, разделяются на:

- социально-экономические, это может быть: рост инфляции, снижение доходов населения, нестабильность налоговой системы, увеличение безработицы;

- рыночные, к которым относятся: ненадежность валютного рынка, укрепление монополизма на рынке, увеличение взаимозаменяемых товаров;

- другие внешние факторы: нестабильность политики, природные катаклизмы и другое.

К внутренним же факторам воздействия на появление кризиса относятся:

- управленческие, это неэффективное управление финансами, производственными издержками, недостаток качества в системе отчётности;

- производственные: основные фонды, требующие обновления, недостаточный уровень производительности труда;

- рыночные: зависимое положение от поставщиков и покупателей товаров (услуг), невысокая конкурентоспособность товаров [3].

Для всех организаций, которые сталкиваются с кризисными ситуациями, существуют общие меры по их преодолению. К данным мероприятиям можно отнести следующие:

1) установить положение, в котором находится организация, и признать кризисную ситуацию;

2) определить причину кризисной ситуации;

3) выработать методы устранения проблемы, такие как:

- правильно организовать систему расчётов с кредиторами, поставщиками сырья, также расчётов с покупателями и сотрудниками;

- оптимизация собственного и заёмного капитала в структуре баланса;

- увеличение конкурентных преимуществ и качества выпускаемых товаров;

- применение эффективной маркетинговой системы;

- снижение коммерческих рисков;

- эффективное распределение трудовых ресурсов организации;

- обновление состава производственного оборудования;

- развитие инвестиционной деятельности [1].

Также к мерам данного характера, можно отнести:

- выделение средств с целью усовершенствования выпускаемых товаров;

- модернизация нерентабельных производств, также изменение направления производства, в случае необходимости.

Любой кризис, возникающий на предприятии может иметь и положительные стороны, одной из которых является, так называемый «естественный отбор». Здесь остаются только наиболее жизнеспособные предприятия, проводящие эффективную политику управления ресурсами. Неконкурентоспособные же компании уходят с рынка [3].

Кризисные ситуации возникают не без участия экономической системы государства. Поэтому цель антикризисной политики должна состоять не только из противоборства наступившему кризису, но и создавать условия для снижения вероятности появления угрозы в дальнейшей деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Борщова, А. В., Ермилина, Д. А., Санталова, М. С. Антикризисное управление социально-экономическими системами. Монография. 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2021. - 236 с.

2. Зуб, А. Т. Антикризисное управление организацией: Учебное пособие / А. Т. Зуб, Е. М. Панина. - М.: Форум, 2018. - 239 с.

3. Никулин, К. Разработка стратегии антикризисного управления как основы экономической безопасности предприятия. - М.: Литрес, 2020. - 112 с.

Самохвалова Вероника Николаевна

студентка

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

Научный руководитель: Горбунова Светлана Вениаминовна

преподаватель

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

В соответствии с ГК РФ предпринимательская деятельность определяется как самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Страхование предпринимательских рисков - это страхование риска убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов [1].

Законодательные основы страхования рисков были заложены во втором тысячелетии до новой эры в Вавилоне – в известных «Законах Хаммурапи».

Формирование основных принципов теории риска в бизнесе связано с парадигмой экономического анализа классической политэкономии и в первую очередь с работами Адама Смита, который одним из первых высказал предположение о том, что предпринимательский риск имеет не только экономическую, но и психофизическую природу. Утверждая, что многие люди склонны переоценивать шансы удачи и недооценивать шансы потери. Исследуя связь между экономической и психофизической природой предпринимательского риска, экономист выдвинул гипотезу о том, что профессии работников с перспективой сравнительно высоких, но ненадёжных доходов в среднем оплачиваются меньше, чем сопоставимые с ними профессии с полностью предсказуемым доходом. По его мнению, это связано с тем, что люди всегда будут переоценивать свои шансы в рискованных профессиях, к этим видам деятельности будут стремиться многие, в результате средний уровень их доходности будет снижаться. Однако Смит пришёл к заключению о том, что «профессии с высоким уровнем риска гарантируют в среднем более высокую оплату, чем профессии с низким уровнем риска» [2].

В период экономического спада для любого предприятия всегда сохраняется возможность наступления кризиса, такая возможность

ассоциируется с риском. Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, это связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений, вследствие которых предприниматели испытывают финансовые трудности, что приводит к ликвидации организации [3].

Страховой риск - вероятное событие, не определённое во времени и пространстве, не зависящее от человека. Предпринимательские риски можно разделить на две группы в соответствии с возможностью страхования: страхуемые и нестрахуемые. Страхуемый риск – это риск, уровень допустимых убытков для которого легко определим, и потому страховая компания готова их возместить. Не страхуемыми называются риски, которые нельзя уменьшить, используя страховую защиту – это кража, легкомысленное отношение к собственным нуждам и нуждам других, естественный износ и иные факторыданного вида.

Основными причинами недостаточного развития страхования предпринимательских рисков являются: низкая активность потенциальных страхователей–предпринимателей в стремлении застраховать свои возможные риски; сложности длястраховщиков воценке степени риска из–за отсутствия накопленной статистики, непрозрачности части финансовых потоков потенциальных страхователей и общих рисков, вызванных текущим состоянием экономики.

Особенность оценки рисков предполагает взаимосвязь двух показателей – количественного и качественного. Метод количественной оценки требует большей точности и используется в отношении более сложных и комплексных видов деятельности. Качественные - заключается в экспертной оценке вероятности наступления рисков и их воздействия на проект.

Статистические данные по предпринимательским рискам 2020 года распределились следующим образом: действия персонала - порядка 60 %; несоблюдение обязательств партнёрами - 32 %; стихийные бедствия и неблагоприятные условия - около 8 %. Когда риски определены, они

оцениваются по степени масштабности, и коррелируются с данными финансовой отчётности компании, отраслевыми прогнозами, перспективами экономической ситуации в регионе и стране [4].

Экономическая ситуация в мире, отдельной стране влияет на состояние субъектов малого и среднего предпринимательства. По данным Росстата на 10.11.2020 г. количество субъектов малого и среднего предпринимательства по всем федеральным округам уменьшилось на 3,68 % по отношению к показателю 2018 года, что явилось результатом последствий пандемии. 2021 год внёс положительные коррективы и на 10.11.2021 г. в РФ количество субъектов СМБ вернулось к показателям 2019 года и составило – 5 780 573 единиц (Рисунок 1).

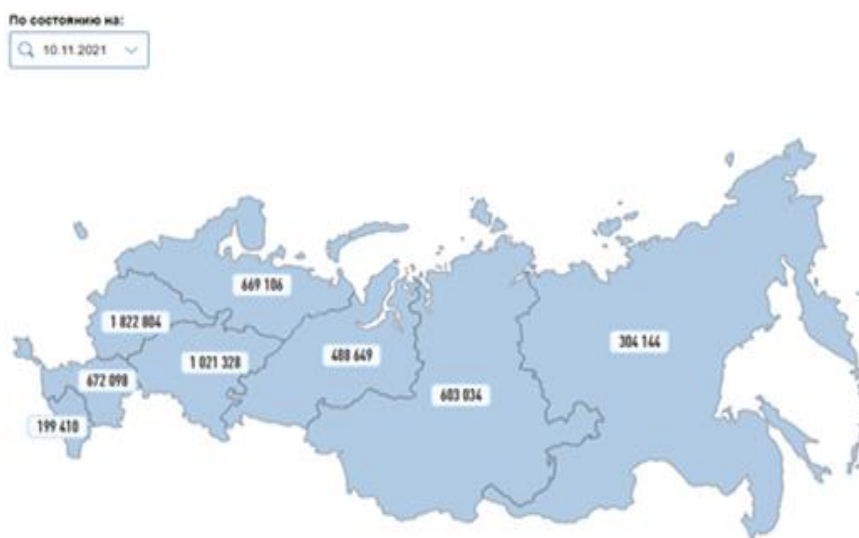


Рисунок 1 Единый реестр субъектов МСП

2020 год оказался особенно сложным для предпринимателей, что привело к росту числа обращений по урегулированию убытков. Кроме того, некоторым клиентам отказывали в страховом возмещении из-за выявления мошеннических действий. Негативное влияние пандемии на компании и повышенное число коробочных продуктов для малого и среднего бизнеса, также стали причинами роста количества страховых случаев [5]. В 2020 году страховые компании выплатили более 6 млрд рублей по договорам, покрывающим предпринимательские риски. В 2019 году эта сумма составила

3,08 млрд рублей. Практически в два раза в 2020 году выросло число страховых случаев – 1357 ед. Рост страховых случаев по предпринимательским рискам связан с пандемией коронавируса и ограничительными мерами, которые привели к убыткам для многих сфер бизнеса [6].

В 2020 году выплаты по страхованию предпринимательских рисков производились по четырём основным причинам: непредвиденные расходы, выплаты составили около 3,5 млрд рублей; неисполнение договорных обязательств контрагентом по сделке; остановка или сокращение объёма производства; четвертая - банкротство. По данным ЦБ РФ в 2020 году объём страховых премий по данному виду страхования вырос на 50 % и составил 15 640 млн руб., количество заключённых договоров страхования составило 32 573 ед., что на 40 % выше показателя 2019 г. На фоне пандемии в первой половине 2021 года резко вырос спрос на договоры страхования предпринимательских рисков по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Это обусловлено ухудшением ведения предпринимательской деятельности и активными продажами коробочных продуктов малого и среднего бизнеса. Количество заключённых страховых полисов по страхованию предпринимательских рисков увеличилось на 170 %, это более 29 тысяч договоров. Во втором квартале 2021 страховщики резко сократили объём таких сделок, так как отметили ухудшение в экономической ситуации и сложности по коробочным продуктам. В то же время объём страховых сборов по договорам страхования предпринимательских рисков вырос на 16 % и достиг показателя - 10,4 млрд рублей. Необходимо отметить, что число выплат клиентам в первом полугодии 2021 года по договорам от предпринимательских рисков увеличилось в 3,2 раза. Тем не менее, размер страховых выплат по сравнению с первым полугодием 2020 году снизился на 60 %, до 820 млн рублей. В 2021 году сложности из-за ограничительных мер возникли у 53 % предпринимателей [7]. Первое полугодие 2021 года показывает значительный прирост по данному виду страхования (более 50 %) по отношению к 2020 г.

Применительно к коронавирусной инфекции страховщики занимают твердую позицию по всему миру об осуществлении страховых выплат лишь в ограниченном числе случаев, то есть не на все сегменты розничного рынка. На страховые выплаты могут рассчитывать обладатели страховых полисов в тех случаях, когда приостановление деятельности вызвано вспышками масштабных инфекционных заболеваний, о которых официально оповещают органы власти или принимают решения, прямо запрещающие или ограничивающие осуществление определённого вида деятельности или эксплуатацию определённых объектов розничного сектора. Серьёзным препятствием для осуществления страховых выплат по данному виду страхования является неопределённость во времени приостановления предпринимательской деятельности [8].

Необходимо отметить, что основная часть руководителей субъектов малого и среднего бизнеса на данный момент, видят гораздо больше возможных рисков для бизнеса, поэтому спрос на покрывающие их страховые полисы в частности на страхование предпринимательских рисков сохранится.

Список литературы:

1. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/3eaff6bc37ff25a89920743033d6fd080696921b/
2. Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. - Москва: Издательство Юрайт, 2021. - 381 с.
3. Яковлев, В. М. Предпринимательские риски в условиях инновационного роста: учебное пособие / В. М. Яковлев – Москва: – 2021. – 188 с.
4. <https://www.fd.ru/articles/158212-tehnika-analiza-predprinimatelskih-riskov-qqq-16-m10>
5. <https://www.insur-info.ru/press/168650/>
6. <https://iz.ru/1137550/2021-03-16/biznes-poluchil-6-mlrd-rublei-kompensacii-ot-strahovaniia-riskov>
7. <https://journal.tinkoff.ru/news/biznes-v-pandemiyu/>
8. https://zakon.ru/blog/2020/03/30/strahovanie_predprinimatelskih_riskov_i_epidemiya_covid-19_est_li_shansy_u_strahovatelya_poluchit_vo

Сафарян Гарик Хачатурович
студент
Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Оренбург

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В условиях сложной экономической ситуации, обусловленной пандемией коронавируса, нестабильными ценами на сырьевые ресурсы, наличием геополитических проблем России на современном этапе, вопросы дальнейшего выхода из кризисной ситуации и планомерного развития экономики являются приоритетными задачами государства. Малый и средний бизнес в развитых странах мира составляет более 60 % от ВВП, однако данный показатель в Российской Федерации по состоянию на 2021 год составил 21 % [4]. В этой связи проблемы кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (далее МСП) представляют серьёзную угрозу экономической безопасности государства

В последние годы достаточно большая часть населения страны так или иначе находится во взаимодействии с предприятиями малого и среднего бизнеса. Динамика показателей предприятий малого и среднего бизнеса представлена в таблице 1.

Таблица 1

Показатели развития сектора малого и среднего предпринимательства в России [3]

Показатель	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Доля МСП в ВВП, %	19,9	19,9	21,6	21,9	20,2	20,8	19,8
Количество занятых в МСП, млн чел.	19,0	19,2	19,0	19,3	19,4	18,8	18,8
Доля занятых в МСП, %	27	28	26	27	27	26	27

Как показывает многолетняя практика как российских, так и зарубежных предприятий, малый и средний бизнес играет в экономике важную роль, воздействуя на экономический рост государства в целом, на инновационное развитие, формирование конкурентной среды на рынке. Таким образом, малый и средний бизнес принимает участие в решении вопросов как как экономических и социальных.

Одним из ключевых факторов, способных оказывать эффективное воздействие на развитие предприятий малого и среднего бизнеса, является комплекс адекватного кредитования.

В своей хозяйственной деятельности предприятия малого и среднего бизнеса могут использовать следующие виды кредитования (Рисунок 1) [1].

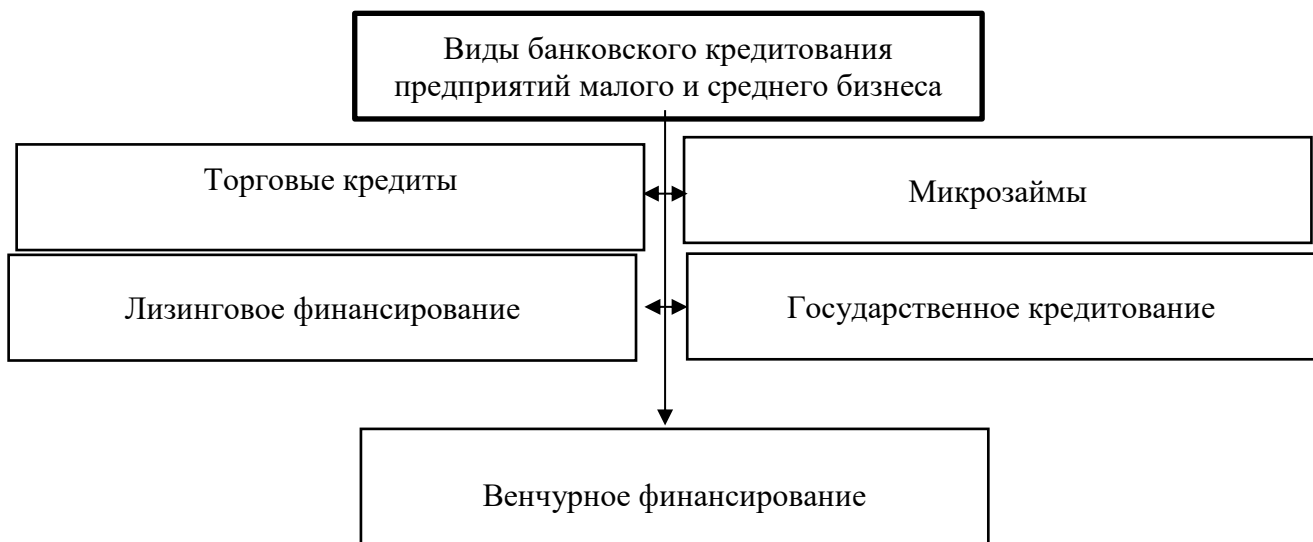


Рисунок 1 Виды банковского кредитования предприятий малого и среднего бизнеса

Однако для современных малых предприятий именно банковское кредитование принято считать важнейшим источником поступления дополнительных ресурсов для дальнейшего развития хозяйственной деятельности (Рисунок 2).

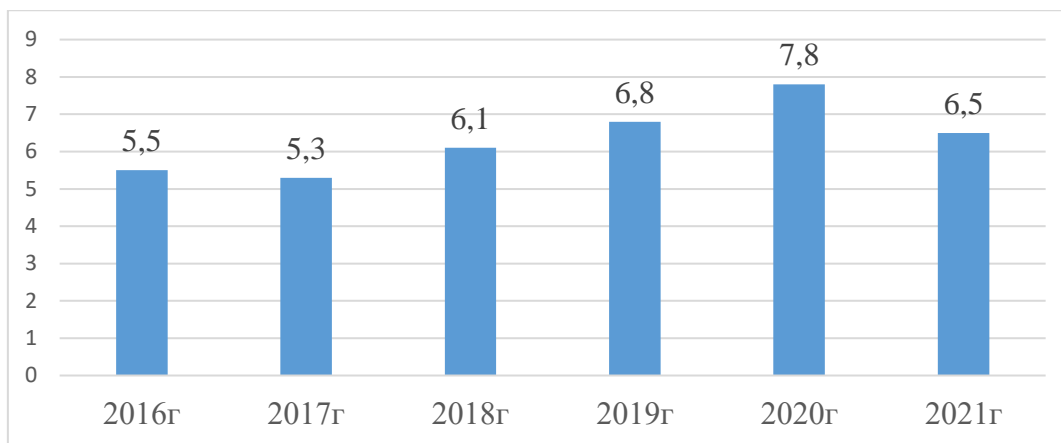


Рисунок 2 Динамика размера банковских кредитов, выданных субъектам малого и среднего предпринимательства, трлн руб. [3]

Таким образом, в течение 2020 года банками было выдано кредитов малым и средним предприятиям в размере 7,8 трлн руб., что всего на 2 % менее аналогичного показателя 2019 года.

Однако, с ростом объёмов кредитов, наблюдается и рост задолженности по ним. Наглядно задолженность по банковским кредитам субъектов малого и среднего предпринимательства, представлена на рисунке 3.

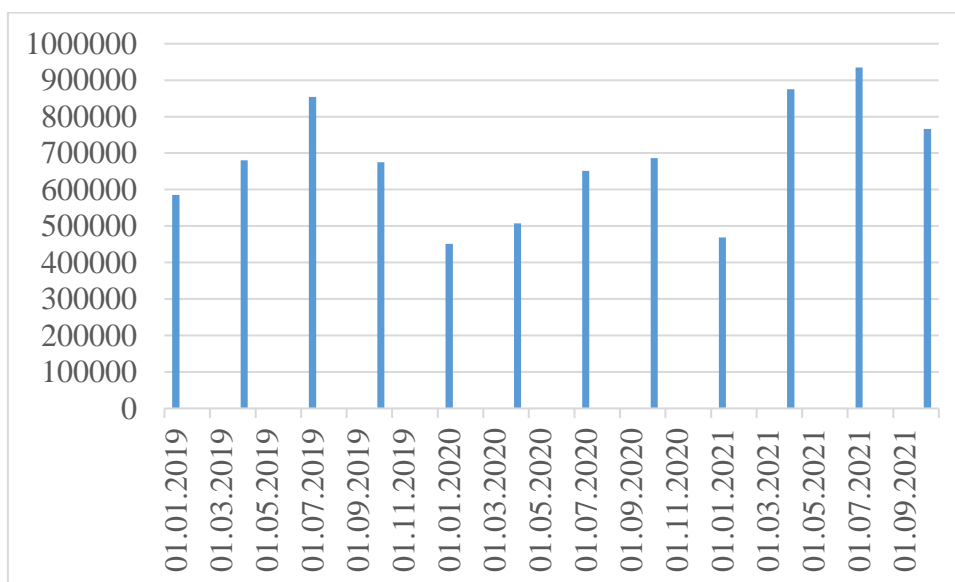


Рисунок 3 Динамика задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства, млн руб. [3]

Задолженность по банковским кредитам субъектов малого и среднего бизнеса в 2020 году увеличилась почти на 23 %, и составила 5,8 трлн руб. против 4,7 трлн руб. в 2019 году.

Увеличение кредитного портфеля субъектов малого и среднего бизнеса объясняется, в первую очередь, сокращением его оборачиваемости, что объясняется довольно масштабными реструктуризациями кредитов, проводимые банками в рамках антикризисной государственной поддержки бизнеса [2].

Динамика средней величины выданных кредитов в расчёте на одного заемщика представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 Динамика средней величины предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в расчете на 1 заемщика, млн руб.[3]

Как видно из рисунка в 2020 году величина кредитов на 1 заёмщика значительно сократилась из-за начавшейся пандемии коронавирусной инфекции, однако, общее количество кредитов резко пошло вверх. Однако к концу года, одновременно со стабилизацией экономики, наблюдается и потребность в более высоких суммах кредитов.

Также интерес представляет размер процентной ставки по которой выдаются банковские кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства (Рисунок 5).

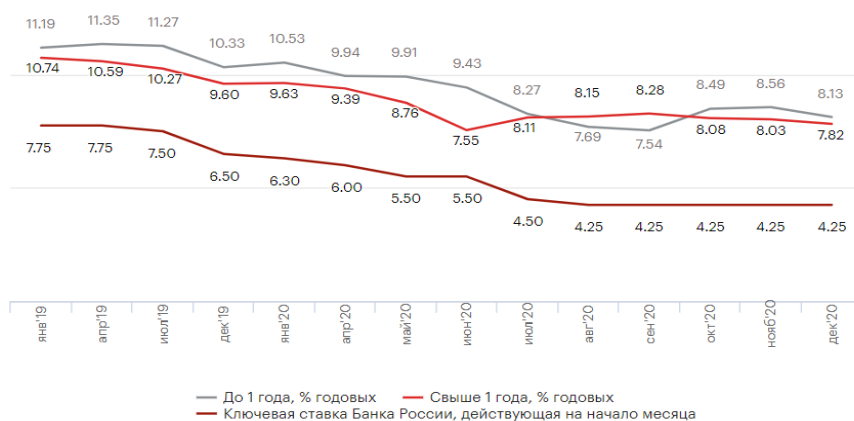


Рисунок 5 Динамика процентной ставки по кредитам предприятиям малого и среднего бизнеса, в % [3]

Выделим основные факторы, которые положительно отразились на процессе банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства:

- снижение величины процентных ставок до уровня 7,82 %;
- внедрение процедуры выдачи беззалоговых займов для предпринимателей на короткий период времени;
- разработка двух новых категорий ссуд в сфере обеспечения государственной поддержки – на рефинансирование инвестиционных кредитов, а также на развитие предпринимательской деятельности в целом [4].

Кроме того, система банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса имеет и целый ряд проблем. К ним можно отнести достаточно высокую стоимость финансовых ресурсов, а также жёсткие требования к заёмщикам. Также можно добавить довольно длительный процесс рассмотрения заявки на кредитование, большое количество документов, которые запрашивают банки. В связи с этим, наиболее удобными для предпринимателей стали кредиты, выдаваемые на период от 3 до 6 месяцев, направляемые в первую очередь на покупку оборотных активов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности.

Таким образом, процесс банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса характеризуется рядом проблем получения кредита. В связи с этим, необходимо создать более благоприятные условия, в частности,

увеличить величину денежных средств, направленных на субсидирование процентных ставок по кредитам, обеспечить создание специализированных банков кредитования малого бизнеса, а также развивать сотрудничество как мелких, так и крупных банков для того, чтобы значительно увеличить сферу банковского кредитования.

Список литературы:

1. Винихина, С. И. Кредитование малого бизнеса / С. И. Винихина // Экономика образования. – 2020. - № 2. – С. 43-49.
2. Измайлов, Р. А. Актуальные проблемы кредитования малого среднего бизнеса в России / Р. А. Измайлов // Молодой учёный. – 2021. - № 5. - С. 258-260.
3. Статистический бюллетень Банка России «Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства. - электронный журнал. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/36629/stat_bulletin_lending
4. Смагина, Е. А., Снатенков, А. А. Экономико-статистическая оценка развития потребительского кредитования в российской экономике // Актуальные проблемы современности: наука и общество. 2019. № 4 (25). - С. 34-38.

Сафарян Гарик Хачатурович

студент

*Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Оренбург*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ВАЛЮТНОГО КУРСА РОССИЙСКОГО РУБЛЯ

Валютные отношения в процессе своего развития требовали от государств разработки норм и правил, которые бы регулировали их. В современном обществе внешнеэкономические отношения продолжают играть важное значение, и, соответственно, особую роль приобретает валютный курс.

Валютный курс - это соотношение национальной денежной единицы и валютой какого-либо другого государства. Исторические этапы развития валютного курса российского рубля представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, начиная с 1992 года, в РФ было организовано свободное курсообразование иностранных валют.

Исторические этапы развития валютного курса российского рубля [1]

Период применения	Режим валютного курса	Содержание режима
До 1992 г.	Фиксированный курс	Установление некоторого фиксированного показателя, который применялся для обмена национальной денежной единицы на иностранную валюту
С 06.1992 г.	Свободное плавание	Формирование валютного курса под воздействием спроса и предложения на валютном рынке
С 07.1993 г.	Ползающая привязка	Для того, чтобы получить необходимое значение курса рубля на рынке, необходимо проведение валютной интервенции
С 05.1995 г.	Валютный коридор	Изменения валютного курса производится в конкретно установленных рамках. Если происходит отклонение от установленных границ, то руководство применяет меры валютной интервенции
С 08.1998 г.	Управляемое плавание	Валютные интервенции проводятся для того, чтобы обеспечить сглаживание всевозможных существенных колебаний валютного курса
С 11.2014 г. по настоящее время	Свободное плавание	Формирование валютного курса под воздействием спроса и предложения на валютном рынке

Одним из важнейших показателей, который может быть использован как ориентир для осуществления внешнеторговой деятельности, следует назвать отношение курса доллара к российскому рублю. Средневзвешенное значение данного показателя формируется Центробанком, и ориентируется на величину спроса и предложения на биржевых торгах (Рисунок 1).

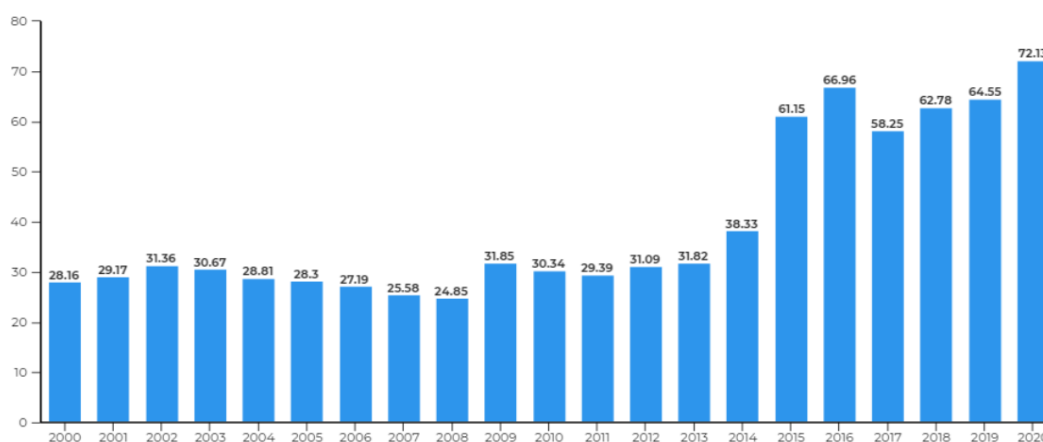


Рисунок 1 Динамика отношения рубля к доллару в 2000-2020 гг.

Важнейшие события, которые привели в итоге к резкому падению курса рубля:

- 1 июля 1992 г. - Банк России объявил начало свободных рыночных торгов, при этом произошло резкое увеличение значения курса доллара, с 56 копеек до 125 рублей;

- 11 октября 1994 г. - событие, которое получило название «чёрный вторник» на ММВБ, когда котировки российского рубля сократились на 38 %;

- 17 августа 1998 г. - объявление в РФ технического дефолта, а также объявление о переходе к плавающему курсу национальной валюты в пределах сформированного «валютного коридора». В данный период курс доллара увеличился с 6,5 руб. до 20,83 руб.;

- 16 декабря 2014 г. - произошло масштабное снижение цен на нефть, что в итоге привело ажиотажный спрос на валюту котировки рубля к доллару США, и курс доллара изменился почти на 40 % - с 58 руб. до 80 руб. [2].

Таким образом, различные события, возникшие в условиях политической и экономической нестабильности, привели к масштабному оттоку капитала из государства, что негативно отразилось на курсе рубля, вызвало его ослабление, а также усилило девальвационные ожидания экономических агентов.

Кроме того, в январе 1999 г. была введена в обращение единая европейская валюта (евро), которая также выступает в роли индикатора на денежном рынке. Данной валютой управляет Европейская система центральных банков во главе с Европейским Центробанком.

Динамика российского рубля по отношению к евро в 1999-2021 гг. представлена на рисунке 2 [3].

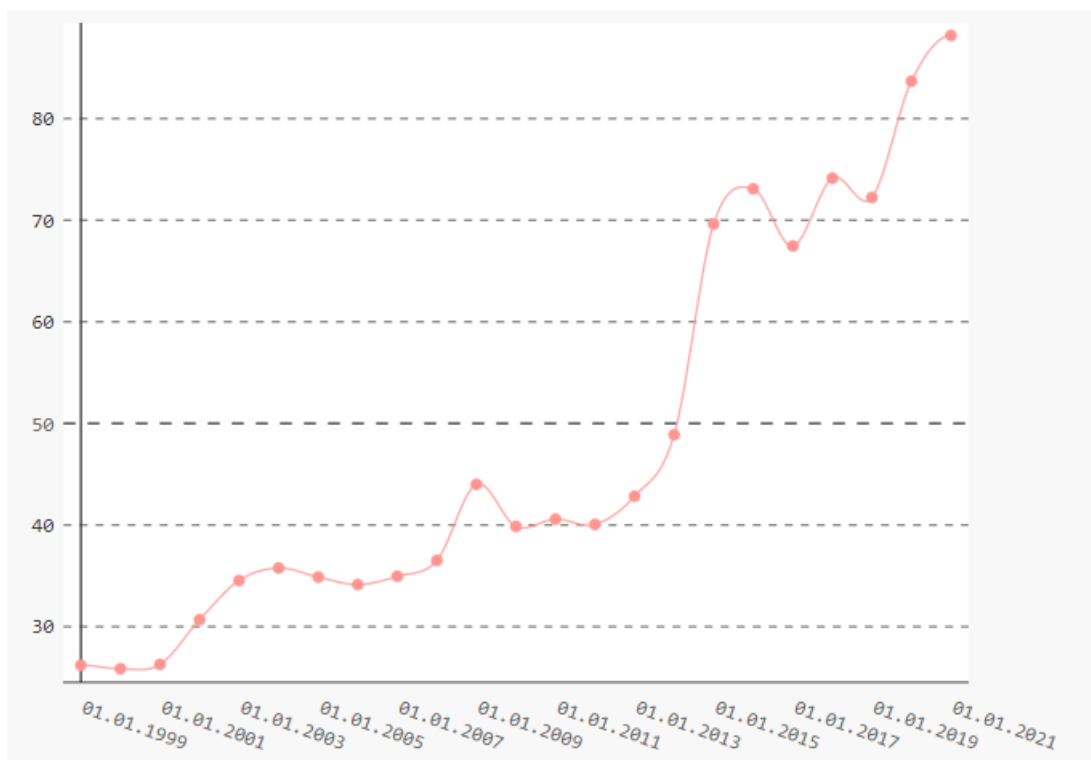


Рисунок 2 Динамика российского рубля по отношению к евро в 1999-2021 гг.

Максимальной величины курс евро по отношению к рублю достиг в ноябре 2020 г. - 93,75 руб. за 1 евро.

В настоящее время на величину показателя, характеризующего валютный курс, оказывают воздействие в долгосрочной перспективе различные факторы. Первоочередное значение имеют спрос и предложение, а также:

- состояние платёжного баланса;
- разница процентных ставок в различных странах;
- спекулятивные валютные операции, а также противоправная деятельность валютных рынков;
- ускорение или замедление всевозможных международных платежей;
- уровень инфляции.

Кроме того, можно обратить внимание, что возможно воздействие инструментов валютной политики на показатель величины российского рубля может быть сведён к минимуму по той причине, что в последнее время в РФ существует режим, трактуемый как «режим плавающего валютного курса», который объясняется как процесс свободного «плавания» рубля,

формирующимся под воздействием рыночного спроса и предложения, а также прочих внешних и внутренних сил.

Таким образом, проведённый анализ позволяет сделать следующие выводы: колебания курса валют по отношению к российскому рублю происходят по различным причинам, как экономическим, так и политическим. Кроме того, на достаточно долгом временном промежутке валютная пара доллар-евро имеют положительную динамику, поэтому рубль всегда дешевеет по отношению к доллару. Соотношение российского рубля и иностранной валюты зависит от большого числа событий и колебания бывают достаточно сильными. Однако все они происходят в пользу иностранной валюты, т. е. по отношению к доллару и евро, рубль всегда дешевеет.

Список литературы

1. Гаврилова, Э. Н. Анализ динамики валютного курса в Российской Федерации / Э. Н. Гаврилова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. - № 9. – С. 234-242.

2. Галкина, Я. К. Факторы, определяющие текущую динамику валютного курса рубля / Я. К. Галкин // Молодой учёный. – 2020. - № 9. – С. 43-44.

3. Павлова, М. М. Национальная платёжная система "мир": преимущества и недостатки / М. М. Павлова, А. Ю. Колодяжная // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в современных условиях: Сборник научных трудов XI Международной студенческой научно-практической конференции, Оренбург, 17 апреля 2019 года. - Оренбург: Общество с ограниченной ответственностью "Сфера", 2019. – С. 325-330.

4. Шилец, Е. С. Влияние динамики курса российского рубля на экономику Российской Федерации / Е. С. Шилец // Вестник Института экономических исследований. – 2018. - № 2. – С. 56-61.

5. Current condition of russia's external debt / E. V. Lapteva, L. A. Aleksandrova, L. V. Portnova [et al.] // Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems. – 2020. – Vol. 12. – № 6. – P. 72-83. – DOI 10.5373/JARDCS/V12I6/S20201009.

Сибирякова Э. А.
студентка магистратуры
Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь

*Научный руководитель: **Иванов Александр Иванович***
кандидат философских наук, доцент
Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова
г. Пермь

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Мировая торговля играет важнейшую роль в значениях экономического развития любой страны и мира в целом. В условиях мировой торговли производители, покупатели и посредники в различных странах экономически взаимозависимы. Развитие глобализации, учитывая переход к цифровизации, оказывает значение в мировой торговле касаясь всех стран. Создание мировых соглашений и организаций, способствуют единым принципам, а так же правилам мировой торговли.

Объектом исследования в данной статье является определение основных проблем, влияющих на мировую торговлю. Мировая торговля обобщает совокупные масштабы торговли всех стран мира и является одной из важнейших форм международных экономических отношений. Стоит отметить, что развитие мировой торговли порождается определёнными факторами, такими как экономические, политические и ресурсные.

В настоящее время одной из главных проблем остаётся пандемия коронавирусной инфекции. Последствия пандемии негативно отразились на экономике каждой страны. Исключением не стала и мировая торговля в целом. Глобальная пандемия потребовала безотлагательных совместных действий. Несмотря на международное регулирование многие страны вводили запреты на продажу товаров и услуг, чтобы избежать распространения вируса. Решение государств о закрытие международных границ, введение карантинных мер существенно снизило уровень экспорта и импорта товаров. Происходили глобальные сбои с поставками товаров и услуг. Нарушение стабильного ритма

жизни крайне негативно отразилось на торгово-экономической деятельности государств. Но своевременно принятые меры большинства государств, позволили значительно стабилизировать ситуацию. Государственная поддержка и субсидирование способствовало достижению результатов. В условиях сложившейся ситуации страны стали приспосабливаться к торговле в условиях ограничений. Мировая торговля постепенно имеет тенденцию восстановления вследствие пандемии, но неравномерно относительно стран.

Мировые решения соглашений стран ОПЕК также негативно сказались на мировой экономике. Снижение цен на нефть привело к значительному сокращению добычи нефти, что спровоцировало определённый удар по производственной активности во всём мире. Вследствие этого происходило повышение общего уровня цен на товары и услуги. В странах, зависящих от добычи нефти, происходило сокращение покупательской способности.

Не стоит забывать и о санкционной политике некоторых государств. Введение санкций против стран так же негативно сказалось в развитии мировой торговли. Странам, попавшим под санкции, пришлось разрабатывать экономические связи по векторам новых направлений. Главными отрицательными последствиями для стран, подвергшимся санкциям является расторжение, прерывание международных проектов. Что привело к ухудшению сотрудничества в мировой торговле. Следствием чего происходило недополучение доходов, а так же убытки для стран, прекратившим сотрудничество.

Итак, в целях улучшения мировой торговли стоит обращать внимание на меняющиеся реалии экономического состояния. Для каждой страны существуют собственные риски и проблемы, о которых не стоит забывать.

Одной из главных тенденций в развитии мировой торговли является цифровизация. Пандемия поспособствовала ускорению цифровизации в мировой торговле. Цифровые преобразования создали больше возможностей для бизнеса. Выход цифровых товаров на мировой рынок ускорился благодаря созданным глобальным цепочкам. Цифровизация порождает новые тренды в

мировых торговых отношениях. Становление цифровых технологий повышают конкурентоспособность. Цифровизация бизнес-процессов существенно сокращает и упрощает трудоёмкие операции. С помощью цифровых технологий увеличивается производительность и сокращаются издержки производства, что порождает рост международного товарооборота. Однако зависимость стран от процесса цифровизации имеет неравномерное внедрение, вследствие чего происходит разрыв цифровой трансформации. Создание новейших сравнительных цифровых преимуществ даёт неоспоримые приоритеты для производителей и возможность принятия активного участия в глобальных цепочках, а так же международных рыночных отношениях.

Подводя итоги, можно сказать, что значительный вклад в развитие мировой торговли внесла цифровизация. Использование цифровых технологий набирает обороты, увеличивая высокотехнологические процессы. С использованием цифровизации происходит замещение товаров и услуг в современных реалиях, оказывая влияние на структуру международной торговли и её динамику. Несмотря на серьёзные глобальные изменения участники мировой торговли используют новейшие цифровые технологии и тем самым увеличивают международные поставки товаров и услуг, открывая современные форматы взаимодействия участников торговли.

Всестороннее и своевременное решение проблем, а так же создание мировых соглашений позволяют совершенствоваться участникам мировой торговли.

Список литературы:

1. Официальная статистика России: Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/10705> (Дата обращения: 07.12.2021).

Смирнов Олег Станиславович

студент

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

Научный руководитель: Шушарин Валерий Федорович

кандидат экономических наук, доцент

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК ФАКТОРА ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В первом десятилетии XXI века наблюдалось дальнейшее обострение глобальных экологических проблем. Вопреки декларациям о праве человека на благоприятную для жизни и здоровья окружающую среду, экономические интересы по-прежнему преобладают над экологическими. В результате истощаются запасы природных ресурсов, загрязняется окружающая среда, ухудшается физическое и нравственное здоровье людей, обостряется экономическая и политическая борьба за сырьевые рынки, жизненное пространство. К началу 1990-х гг. населением Земли, по мнению учёных, уже осуществлялась максимально допустимая нагрузка на окружающую среду [1].

Международные стандарты и тенденции в области экологии ставят перед современными странами задачи перехода к устойчивому развитию «зелёного» курса в экономике и политике, повышению качества жизни людей за счёт улучшения состояния окружающей среды. Важными чертами «зелёной экономики» являются сокращение выбросов вредных веществ в атмосферу, экономичное использование природных богатств, защита биоразнообразия и рост доходов населения, эффективное использование энергии.

Чтобы избежать проблем с причинением вреда природе, промышленные предприятия открывают отделы экологического менеджмента.

В соответствии с международным стандартом ISO 14000, система экологического менеджмента - это часть общей системы менеджмента, включающая организационную структуру, планирование деятельности,

распределение ответственности, практическую работу, а также процедуры, процессы и ресурсы для разработки, внедрения, оценки достигнутых результатов реализации и совершенствования экологической политики, целей и задач. Предприятия могут осуществлять сертификацию прямо по международному стандарту или по аутентичному национальному стандарту [2].

Широкое распространение систем экологического менеджмента началось ещё в конце прошлого столетия. Так в 1996 году в мире была зафиксирована 1491 организация, имеющая систему экологического менеджмента, в 2000 году - 22897 организаций, в 2004 году - 72877 организаций. В России первое предприятие, создавшее систему экологического менеджмента, появилось в 1998 году [3].

Вступление России во Всемирную торговую организацию 22 августа 2012 года открыло свободный доступ на российский рынок иностранным компаниям. Это существенно осложнило положение многих отечественных предприятий, обострило конкуренцию, заставило их изучать и внедрять достижения зарубежных фирм в управлении качеством, обеспечении конкурентоспособности продукции, разработке эффективных систем управления предприятиями. Наиболее активными в этом отношении стали компании, имеющие широкие возможности для экспорта своей продукции. Это, прежде всего, предприятия нефтегазовой, металлургической, химической отраслей промышленности, а также предприятия связи, автомобилестроения и машиностроения, целлюлозно-бумажной отрасли и ряд других. Приведём примеры таких предприятий:

- ОАО «Северсталь»;
- ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат»;
- ряд предприятий ОАО «ЛУКОЙЛ».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что современное развитие экономики в мире невозможно без пристального внимания к возрастающим экологическим проблемам. Для их решения была создана система экологического менеджмента, которая тесно связана с общей системой

менеджмента организации.

Многие страны, в том числе Российская Федерация стали больше внимания уделять состоянию экологической среды, что позволит стимулировать экологизацию современных экономик, избежать катастрофических последствий глобального изменения климата и минимизировать использование не возобновляемых полезных ископаемых.

Список литературы:

1. Экологические проблемы XXI века – [Режим доступа]: <https://dhumanities.ru/student-projects/proekt-po-ekologii/>
2. Экологический менеджмент и ISO – [Режим доступа]: <https://vcs-ist.org/informatsiya/novosti/iso-14000-ekologicheskiiy-menedzhment/>
3. Развитие экологического менеджмента – [Режим доступа]: https://studme.org/336219/ekologiya/poyavlenie_razvitie_ekologicheskogo_menedzhmenta

Старкова Юлия Дмитриевна

студентка

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

Научный руководитель: Иванов Александр Иванович

кандидат философских наук, доцент

*Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Пермь*

ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА ДЛЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Торговля имеет важнейшее значение для спасения как человеческих жизней, так и средств к существованию. Пандемия COVID-19 представляет собой беспрецедентный сбой в мировой экономике и мировой торговле, поскольку производство и потребление сокращаются по всему миру.

В целом можно выделить два основных серьезных влияния Covid-19 на мировую торговлю:

1. Неопределённость является самым большим препятствием для

бизнеса, поскольку она препятствует способности планировать и посвящать финансовые и людские ресурсы конкретным проектам и держать затраты на низком уровне.

2. Усиление протекционизма в мировой торговле. Некоторые правительства приняли меры, чтобы заблокировать экспорт товаров, которые они считают критическими. Таким образом, возникло больше национализма. Возникла проблема продовольственной безопасности. Такие страны как Казахстан, Сербия и Марокко приняли меры по обеспечению поставок продовольствия и стремились ограничить экспорт важнейших основных продуктов питания, таких как пшеница, рис и другие. Индия запретила экспорт «ключевых» лекарств, от простых вещей как парацетамол, маски и хлорохин.

Пандемия COVID-19 привела к изменению моделей потребительского поведения, оказав существенное влияние на структуру потребления. Потребители стали чаще совершать онлайн-покупки, использовать социальные сети, интернет-телефонию и телеконференции. Пандемия вывела на первый план проблему цифрового разрыва как внутри стран, так и между странами. В условиях кризиса эффективные и доступные услуги в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), такие как телекоммуникации, компьютерные и другие ИТ-услуги, становятся критически важным фактором. Пандемия подчеркнула важность цифровых технологий в целом и указала экспертному сообществу на ряд уязвимостей структуры глобальной экономики.

Одним из последствий пандемии коронавируса стало резкое падение объёмов мировой торговли в марте-апреле 2020 г. По данным Wall Street Journal, это было самое большое падение за два последних десятилетия, так как карантинные меры привели к приостановке воздушного и морского транспорта. Экспорт Китая в первом квартале 2020 г. упал на 7,7 %, но после отмены изоляции во втором квартале вырос на 2,4 %. Экспорт США из-за трехмесячного карантина упал на 24,8 %, ЕС – на 19,2 %.

Данные различных источников, в том числе и производителей, свидетельствуют о том, что темпы роста мировой торговли в различных

регионах мира отличались. Если производители из США и Германии сообщали об увеличении экспортных заказов в августе 2019 г., то во Франции и Японии отмечали их сокращение. В начале третьего квартала, по информации различных источников, торговые потоки с разной степенью интенсивности стали восстанавливаться. По данным статистического агентства Германии продажи товаров в Китай в июне были на 15,4 % выше, чем годом ранее. Однако продажи Германии в США снизились на 20,7 % по сравнению с прошлым годом.

Восстановление торговли товарами, начиная с третьего квартала 2020 г. было сильным, но неравномерным, при этом экспорт и импорт росли быстрее в одних регионах, чем в других. Во втором квартале 2020 г. снижение объёмов торговли товарами в годовом исчислении было зафиксировано во всем мире, за исключением стран СНГ, где экспорт вырос на 2,8 %. Больше всего сократился экспорт из Северной Америки (-25,5 %), за которой следуют Африка (-21,7 %), Европа (-20,4 %) и Ближний Восток (-19,7 %). Менее значительное снижение наблюдалось в странах Латинской Америки (-9,0 %) и Азии (-7,1 %).

Восстановление товарооборота также шло разными темпами. В первом квартале 2021 г. экспорт из Азии вырос на 21,0 % в годовом исчислении, а из Европы - на 1,9 %. Несколько снизился экспорт из Латинской и Северной Америк (на 0,1 % и 2,2 %, соответственно). Более существенное сокращение наблюдалось в Африке (- 4,6 %), на Ближнем Востоке (- 8,4 %) и в странах СНГ (- 13,9 %). Ведущими мировыми экспортёрами в 2020 г. остались Китай и США, но если экспорт из США упал, как и в большинстве стран мира, то Китаю по итогам 2020 г. удалось даже нарастить объёмы поставок своей продукции на мировой рынок. Объём промышленного и потребительского экспорта из России в 2020 г. упал на 21 %, доля страны в совокупном мировом экспорте составила 1,9 %. По прогнозам Всемирной торговой организации в Женеве, объёмы торговли могли упасть на 13 % в 2020 по сравнению с 2019 г., что соответствует более оптимистичному из двух сценариев. Предположение подтвердилось частично. Всемирная торговая организация показывает, что в

целом за 2020 г. пандемия COVID-19 привела к сокращению торговли товарами на 8 % и торговли коммерческими услугами на 21 % в годовом исчислении.

Влияние пандемии на мировую торговлю товарами и услугами оказалось различным. Ожидается, что сектор услуг пострадал более серьезно по сравнению с торговлей товарами (сокращение на 30 % и 23 %, соответственно, во втором квартале 2020 г.). В отличие от товаров услуги нельзя складировать, что означает невозможность компенсации понесённых потерь доходов в будущем, за счёт созданных в прошлом резервов.

Меры по уменьшению последствий COVID-19 для мировой торговли.

Несмотря на значительную неопределённость, сейчас можно предпринять определённые меры для уменьшения последствий Covid-19 для мировой торговли:

1. Повысить доверие к торговле и глобальным рынкам путём повышения прозрачности торговых операций. Сильная, общая, прозрачная информационная база имеет решающее значение для обоснования эффективных мер национальной политики и международного сотрудничества в целях поддержки поступательного движения торговли. Крайне важно, чтобы страны выполняли свои обязательства по уведомлению Всемирной торговой организации (ВТО) о мерах, связанных с торговлей, принятых в ответ на Covid-19.

2. Поддержка глобальных цепочек поставок, особенно для предметов первой необходимости. Важным приоритетом является обеспечение открытости и функционирования ключевых цепочек поставок основных товаров для преодоления кризиса, включая медицинские товары, продукты питания и товары и услуги ИКТ. Однако существует ряд проблем, связанных с поддержкой этих цепочек поставок:

3. Необходимо избегать ухудшения ситуации в области торговли. В более широком плане для поддержки доверия к глобальным рынкам и сотрудничеству необходимо избегать дальнейшей эскалации сохраняющейся торговой напряжённости. Поскольку фирмы потрясены падением спроса и

сохраняющейся неопределённостью относительно продолжительности и серьезности Covid-19 и связанных с ним мер сдерживания, сейчас также не время вводить дополнительные ограничения, в том числе из-за ненужной политической неопределённости.

Введение дополнительных издержек для фирм и потребителей через тарифы не только создает трудности для тех, кто уже страдает от потери доходов из-за кризиса, но и рискует увеличить размер государственной помощи, необходимой для поддержки тех же самых фирм и потребителей. Позитивным шагом в укреплении доверия и снижении бремени было бы для правительств взять на себя обязательство не вводить новых тарифов или торговых ограничительных мер.

4. Государственная поддержка и разработка дальнейших мер. То, как будет оказываться поддержка, также будет иметь важные последствия для распределения выгод от взаимосвязанных рынков на национальном уровне.

Таким образом, необходимо рассмотреть вопрос о том, как сохранить мировые торговые потоки в условиях нынешнего кризиса и обеспечить, чтобы они могли способствовать глобальному восстановлению.

Список литературы:

1. Электронная коммерция, торговля и пандемия COVID-19 // URL: <https://roscongress.org/materials/elektronnaya-kommertsiya-torgovlya-i-pandemiya-covid-19/>

2. Электронная коммерция, торговля и пандемия COVID-19 // URL: <https://roscongress.org/materials/elektronnaya-kommertsiya-torgovlya-i-pandemiya-covid-19/>

3. Обзор экономических мер, применяемых странами в условиях распространения Covid-19 // URL: https://roscongress.org/upload/medialibrary/c98/Obzor_eco_mer_fi_nal2.pdf

4. «Влияние коронавируса на мировые рынки. Чего ожидать?» // URL: <https://new.minfin.com.ua/vliyanie-koronavirusa-na-mirovye-rynki>

Статкевич Елизавета Сергеевна

студентка

Севастопольского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Севастополь

Научный руководитель: Корда Надия Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

Севастопольского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Севастополь

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Уровень развития аграрного сектора и продовольственного рынка всегда выступал и продолжает выступать определяющим фактором экономической и общественно-политической стабильности в стране, экономической и продовольственной безопасности, поэтому динамичное развитие этого сектора экономики должно стать одним из основных приоритетов социально-экономической политики государства на перспективу.

В основополагающем документе Российской Федерации в сфере обеспечения продовольственной безопасности - «Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации» чётко указано, что она развивает положения Стратегии национальной безопасности страны и является важнейшим её элементом. Стратегическая цель продовольственной безопасности - обеспечение населения безопасным продовольствием за счёт стабильности внутреннего производства и наличия резервов и запасов необходимого уровня. Доктрина отмечает, что ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности играют сельское хозяйство, рыбное хозяйство и пищевая промышленность, тем самым выделяя основные сферы приложения усилий государства по её обеспечению [1].

Республика Крым с 2014 года, являясь полноправным субъектом Российской Федерации, представляет собой важный элемент продовольственной безопасности страны, внося определённый вклад в её обеспечение [2]. Республика Крым представляет собой регион с

диверсифицированной экономикой преимущественной индустриального характера в отличие от иных российских монорегионов, имеющих узкую специализацию. Помимо этого полуостров имеет выгодное географическое положение и значительные природно-климатические ресурсы, что представляет собой определяющие факторы экономического развития [4].

Традиционными секторами сельского хозяйства Крыма являются растениеводство (выращивание пшеницы, ячменя, подсолнечника, овощей, картофеля, кукурузы), садоводство, виноградарство, возделывание эфиромасличных культур (лаванды, шалфея, розы), животноводство (выращивание крупного рогатого скота, свиноводство, птицеводство) – рисунок 1.

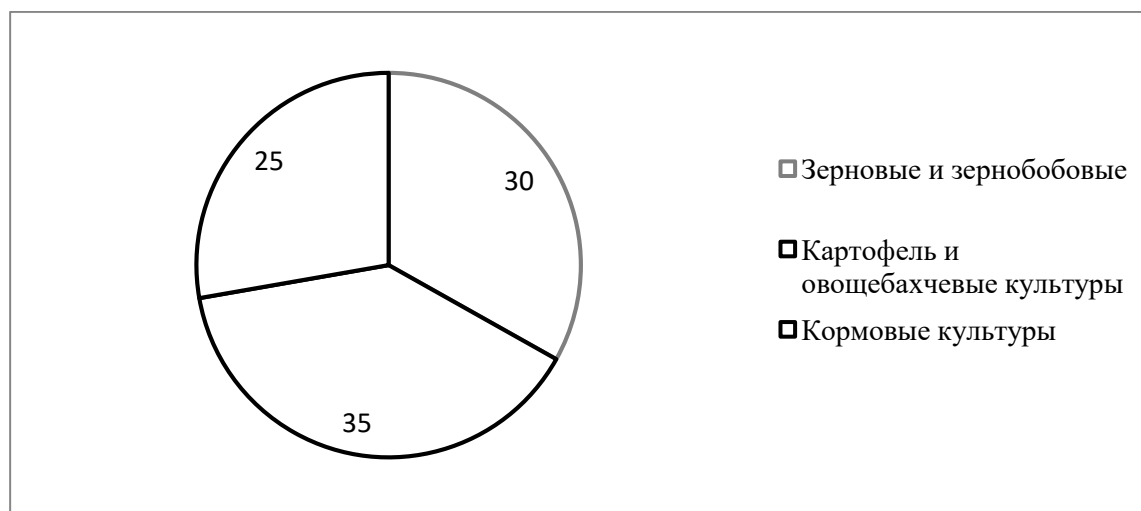


Рисунок 1 Структура посевных площадей под урожай 2020 года в Республике Крым, % [5]

Из представленных данных видно, что наибольшая доля – 35 % - приходится на картофель и овощебахчевые культуры. На втором месте стоят зерновые и зернобобовые культуры, на посевные площади которых приходится 30 % от общей суммы. 25 % посевных площадей Республики Крым приходится на кормовые культуры.

За 2016-2020 гг. в Республике Крым практически по всем культурам отмечается снижение объёмов сбора. Наиболее сильно сократился валовой сбор зерновых и зернобобовых культур – на 58 %, на 37 % упали сборы картофеля,

на 26 % уменьшились сборы плодов и ягод, на 20 % сократились сборы винограда. Рост в 4 % отмечается только по объёмам валового сбора овощей [5]. Данные негативные тенденции свидетельствуют о снижении уровня продовольственной безопасности региона по продукции растениеводства.

Поголовье крупного рогатого скота в Республике Крым увеличилось на 5 % в 2020 году по сравнению с 2016 годом. Количество коров снизилось на 4 %, на 26 % сократилось поголовье свиней – таблица 1.

Таблица 1

Поголовье скота и птицы в хозяйствах Республики Крым в 2016-2020 гг., голов на конец года [5]

Вид скота	2016	2017	2018	2019	2020	Темп роста, 2020/2016, %
Крупный рогатый скот	1142	1113	1220	1211	1200	105
в т.ч. коровы	622	558	616	612	600	96
Свиньи	948	780	781	763	700	74
Овцы и козы	1043	944	920	917	900	86
Птица	49149	44844	43768	43962	44500	91

На 14 % уменьшилось поголовье овец и коз, на 9 % - птицы. То есть по многим видам скота и птицы отмечается сокращение их поголовья в регионе, что также является негативной тенденцией. В 2020 году на 3,6 % сократились объёмы производства молока в регионе, вместе с тем, в сравнении с 2019 годом отмечается незначительный рост объёмов производства яиц на 1,4 % и на 1 % объёма производства мяса. То есть можно говорить о позитивной тенденции в 2020 году применительно к объёмам производства яиц и мяса, и о негативной тенденции относительно объёмов производства молока.

Оценка уровня продовольственной безопасности Республики Крым представлена в таблице 2.

**Оценка уровня продовольственной безопасности Республики Крым,
2019 г. [3]**

Вид продовольствия	Фактический объём собственного производства, тыс. тонн	Фактический объём общего потребления, тыс. тонн	Уровень самообеспечения, % от потребления	Пороговое значение по Доктрине продовольственной безопасности РФ, %
Мясо и продукты	151,8	144,02	105	85
Молоко и молокопродукты	203,1	493,45	41	90
Яйца	310,7	405,4	77	-
Овощи и бахчевые	170,7	254,38	67	90
Фрукты и ягоды	118,2	137,32	86	60

Из представленных данных видно, что полностью обеспечиваются потребности региона в потреблении только мяса и мясных продуктов – объёмы производства в Республике Крым в 2019 году на 5 % превысили объёмы потребления. В регионе слишком низкие объёмы производства молока и молокопродуктов – потребность населения удовлетворяется только на 41 %. При этом пороговое значение, согласно Доктрине продовольственной безопасности, составляет 90 %, то есть продовольственная безопасность по данному критерию не обеспечивается в необходимом объёме.

Потребности населения в овощах и бахчевых удовлетворяются собственными силами на 67 %. А пороговое значение установлено на уровне 90 %, то есть снова наблюдаются недостаточные объёмы производства, которые не позволяют обеспечить необходимый уровень продовольственной безопасности Республики Крым.

Что касается производства яиц, то оно составляет около 77 % от общего объёма их потребления.

Потребности во фруктах и ягодах удовлетворяются на 86 %. По данному показателю отмечается выполнение порогового значения, которое установлено на уровне 60 %.

Для того, чтобы укрепить продовольственную безопасность Республики Крым, по мнению автора на основе проведенного анализа, необходимо:

- осуществить государственную поддержку производителей молока и молочной продукции для наращивания объёмов производства, так как наблюдается его нехватка, что негативно влияет на продовольственную безопасность;

- обеспечить меры по привлечению инвестиций в аграрную отрасль региона;

- оказание помощи предприятиям аграрного сектора Республики Крым в связи с пандемией.

Список литературы:

1. Указ Президента РФ от 21.01.2020 г. № 20. «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45106/page/1>. (Дата обращения: 23.11.2021).

2. Федеральный конституционный закон от 21.03.2014 № 6-ФКЗ (ред. от 30.12.2020) «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/38220>. (Дата обращения: 23.11.2021).

3. Кирильчук, С. П., Ольховая, Г. В. О региональном уровне продовольственной безопасности Крыма с учётом особенностей природопользования // Экономика строительства и природопользования. - 2020. № 3 (76). - С. 8-9.

4. Святохо, Н. В. Обеспечение продовольственной безопасности Республики Крым: проблемы и перспективы // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2019. – № 4 (49). – С. 201-203.

5. Управление Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и городу Севастополю. [Электронный ресурс]. URL: <https://crimea.gks.ru/folder/27524> (Дата обращения: 23.11.2021).

Сушко Даниил Игоревич

студент

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

Научный руководитель: Землякова Алина Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Краснодар

ПРОБЛЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

На сегодняшний день, в условиях развивающейся рыночной экономики России, особенно остро проявляются проблемы качества и уровня жизни, дифференциация общества по доходам. От того как долго эти вопросы будут находиться без решения, зависит не только социальная и экономическая, но и политическая стабильность сфер общества [1, с. 323].

Резкое преобразование всех экономических отношений в рыночные в начале 90-х годов прошлого века усилило общественное напряжение по поводу распределения доходов, а воплощение некоторых противоречивых экономических преобразований спровоцировало изменения, которые затронули почти всю общественную жизнь. Эпоха равномерного распределения доходов в условиях планового хозяйства быстро сменилась социально-экономическими реформами, которые, в свою очередь, поспособствовали ещё большему расслоению людей на определённые группы по признаку доходов и концентрации большей части всего национального богатства в руках небольшой группы людей. Именно поэтому, проблема распределения доходов в Российской Федерации остаётся актуальной и сегодня.

Исследуя экономическое положение, можно заметить парадоксальную вещь – пока одни категории людей получают низкую заработную плату, другие - крайне малочисленная часть людей, получают невообразимо высокую. Хотя при этом их уровень ответственности, сложности или условия труда не имеют значительных отличий. Всё это в той или иной мере увеличивает социальный разрыв между людьми [2, с. 245].

Безусловно, богатство и благосостояние людей во многом зависит от эффективности и продуктивности их трудовой деятельности. Если просуммировать все произведённые товары и услуги, к которым относятся продукты питания и быта, произведённые в России, их доставка посредством специальных сервисов, то получится так называемый валовой внутренний продукт (ВВП). Чем больше ВВП страны, тем больше её экономическая мощь.

Рассмотрев карту реального распределения сил в экономике (Рисунок 1), можно отметить, что США, Европа и Япония производят больше всего дорогих товаров и услуг. ВВП этих стран невероятно велик. А вот Африку совсем «сжало», да и Россию не сразу получится заметить, она сверху, немного больше Швейцарии.

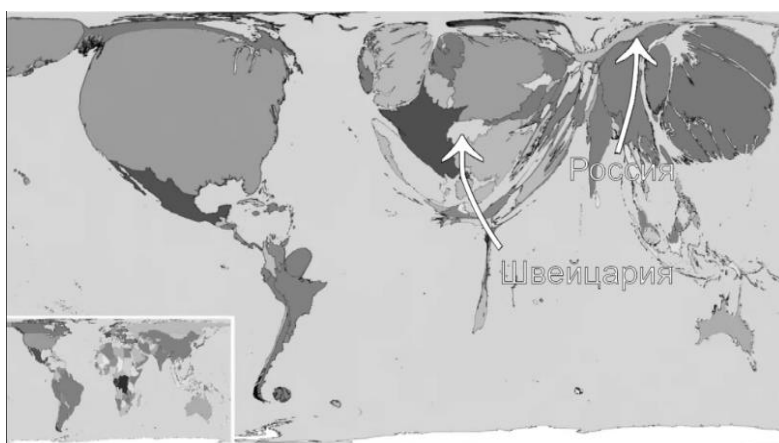


Рисунок 1 Карта реального распределения сил в экономике

Получается Россия богаче Швейцарии. Однако среднестатистический россиянин не почувствует себя богаче среднего швейцарца. ВВП России больше лишь потому, что население России значительно превосходит население Швейцарии. Но вот по ВВП на душу населения (Рисунок 2) можно видеть, что россияне в 9 раз беднее. Однако всё ещё богаче Китая.

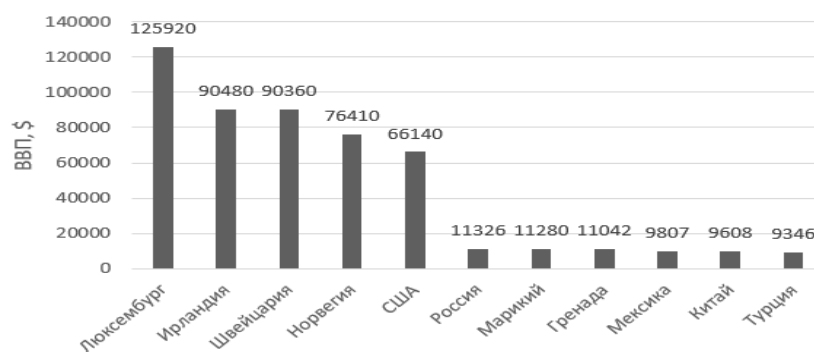


Рисунок 2 Статистика ВВП на душу населения

В среднем каждый россиянин за год произвёл товаров и услуг на 11 326 \$, то есть примерно 800 000 рублей и справедливо было бы заплатить ему эти деньги. Но если сравнить со средней зарплатой в России, которая варьируется около 30 000 рублей в месяц, то есть в год около 360 000 рублей, то получится почти в 2 раза меньше. Данному явлению существует объяснение - «невидимая рука» рынка, и, если ей дать полную свободу действий, она быстро перенесёт все деньги от бедных к богатым и именно так, а не наоборот. Вот и получается, что в стране А, где 9 человек получают 30 000 рублей, но один человек целый миллион, средний доход такой же, как в стране Б, где все получают 127 000 рублей.

Такая концепция работает не только в России. Например, если бы американец откладывал по 10 000 \$ в день ещё со времен древнего Египта, то к сегодняшнему дню накопил бы всего лишь 20 % от всего состояния 5 самых богатых людей мира, четыре из которых американцы [6].

Конечно, можно было бы напечатать деньги всем нуждающимся. В техническом плане это возможно, например, США в прошлом 2020 году напечатали 9 триллионов долларов, это четверть всех существующих долларов, напечатанных за 1 год [5]. Произошло это из-за кризиса, вызванного коронавирусом, именно поэтому им пришлось сделать денежную инъекцию, чтобы поддержать экономику. Но ведь можно же было бы напечатать бесконечное количество денег. Однако, если бы денег стало больше чем товаров, которых на них можно купить и с каждой напечатанной купюрой их

покупательная способность падала бы, это называется инфляцией. Если просто представить, что каждый напечатал бы себе по 1 миллиарду и может купить личный самолёт, только такого количества самолётов бы не нашлось и поэтому, цена на них увеличилась бы в разы. Повторять это можно до бесконечности, результат будет один и тот же.

США удалось сгладить ситуацию с кризисом, но инфляция выросла на 5 % и теперь на 1 доллар можно купить товаров и услуг на 5 % меньше. А поскольку в мире всё закупается в долларах, цены на товары выросли во всех странах.

Важно отметить, что общество по своей сущности неидеально и поэтому не исключено и такое явление, когда все или большая часть денег концентрируется у небольшого количества людей. Это неравенство можно измерить с помощью коэффициента Джини (Рисунок 3). По горизонтали население страны, по вертикали общий доход. В идеально равном обществе линия будет прямой, то есть 10 % людей владеют 10 % доходов, 50 % людей – 50 % доходов и так далее. В абсолютно неравном, где все деньги у одного человека, график опустится к горизонтальной оси, а потом резко пойдёт ввверх. В реально существующих странах график проходит где-то по середине, он ближе к прямой линии в равных странах и сильнее изгибается в неравных. Разделим площадь между прямой равенства и графиком на общую площадь под прямой и получим тот самый коэффициент Джини: 0 – полное равенство, а 1 – все доходы у одного человека. В Норвегии, в стране победившего социализма, коэффициент Джини 0,27, а в совершенно неравной Бразилии 0,54, США и Россия лежат посредине - 0,41 и 0,38 соответственно [4].

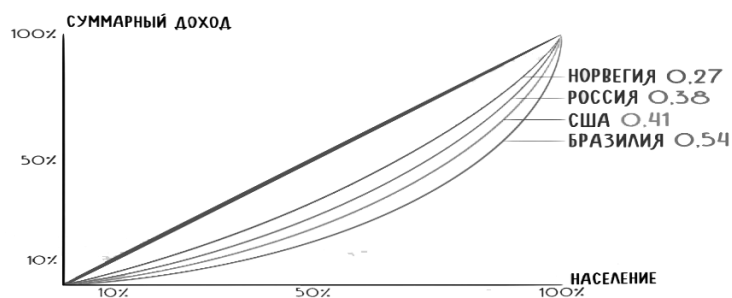


Рисунок 3 Коэффициент Джини в разных странах

Самое маленькое значение данного коэффициента в России можно заметить в Белгородской области – 29 %, данный показатель говорит, дифференциация доходов в данном региона ниже, чем в той же Канаде, Испании или Нидерландах.

Конечно, по большому счёту неравенство в распределении доходов в России находится примерно на уровне Португалии или Японии. То есть почти 14 % населения страны ежемесячно получают доход в размере менее 10 000 рублей, при этом, например, в кавказских республиках и Калмыкии доля таких граждан составляет более 29,5 %. Больше 70 000 рублей получают всего около 5 % россиян.

Таким образом, неравенство в распределении доходов до определенного уровня является положительным фактором экономического развития, поскольку способствует накоплению средств у отдельных слоёв населения, которые имеют возможность вкладывать капитал в экономику страны и стимулировать её инвестиционную деятельность [1, с. 31]. В то же время дифференциация доходов населения связана с социальным неравенством в обществе. Поэтому перед правительством стоит важнейшая задача социальной политики - устранение дифференцированных факторов, приводящих к чрезмерному неравенству [2, с. 64].

Дальнейшие исследования в данном направлении позволят научно обосновать и конкретизировать состав проблемы распределения доходов России, который позволит улучшить уже имеющиеся и, возможно, разработать новые методики эффективного и продуктивного решения поставленной задачи.

Список литературы:

1. Добренъков, В. И. Социология: учебник / В. И. Добренъков, А. И. Кравченко. - Москва: ИНФРА-М, 2021. – 624 с.
2. Кибанов, А. Я. Экономика и социология труда: учебник / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Л. В. Ивановская; под ред. А. Я. Кибанова. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 584 с.
3. Шарин, В. И. Экономические основы социальной работы: учебник / Шарин В. И. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 237 с.

4. Коэффициент Джини по странам мира за 2021 год [Электронный ресурс]. URL: <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/gini-coefficient-by-country>. (Дата обращения: 26.10.2021).

5. В 2020 году США напечатали четверть всех существующих долларов - \$ 9 трлн. [Электронный ресурс]. URL: <https://hashtelegraph.com/v-2020-godu-ssha-napechatali-chetvert-vseh-sushhestvujushhih-dollarov-9-trln/>. (Дата обращения: 26.10.2021).

6. НА ПУТИ К РАВЕНСТВУ - ИСКОРЕНИМ ЧРЕЗМЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО - КРАТКИЙ ДОКЛАД ОКСФАМ [Электронный ресурс]. URL: <https://oxfam.ru/upload/iblock/9c3/9c34fa135f5274f5c8eaec02bd189563.pdf>. – (Дата обращения: 26.10.2021).

7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/>. (Дата обращения: 26.10.2021).

Тимофеев Антон Владимирович

студент

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

Научный руководитель: Обухова Наталья Юрьевна

преподаватель

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

ПАНДЕМИЯ КАК ВЫЗОВ ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

В 2020 году мир затронула эпидемия коронавируса. Многие организации почувствовали непосредственно или косвенно влияние пандемии на свою деятельность и долгосрочные цели развития. Перед службами внутреннего аудита (далее - СВА) возникли актуальные вопросы: «Что должны предпринимать СВА в кризисной ситуации?», «Какие задачи являются приоритетными и каким образом их нужно решать?», а также «Как функционировать в сложных условиях?» [4].

Вызовами для внутреннего аудита в условиях пандемии COVID-19 стали следующие:

1. Сохранение командного духа во время удалённой работы;
2. Пересмотр подхода к проведению внутреннего аудита с точки зрения объема тестирования;

3. Реагирование внутреннего аудита на задачи, вовлечение в которые может оспорить позицию внутреннего аудита в отношении независимости;

4. Пересмотр критериев оценки достоверности доказательств, предоставленных внутреннему аудиту;

5. Сохранение качества результатов во время удаленной работы;

6. Аспекты, которые важно будет учесть при аудите после спада эпидемии.

При этом перераспределение ресурсов внутреннего аудита на участие в антикризисных мерах выглядело следующим образом (Рисунок 1).



Рисунок 1 Перераспределение ресурсов внутреннего аудита на участие в антикризисных мерах [1]

Целесообразно отметить, что в кризисной ситуации со сложностями сталкиваются практически все субъекты хозяйственной деятельности, поэтому задача минимум - не потерять персонал и обеспечить рентабельность, а задача максимум - воспользоваться ситуацией и сработать в плюс. И внутренний аудит может и должен в этом помочь.

В целом, внутренний аудит в условиях кризиса, имел свои преимущества. Концептуально трансформация функции внутреннего аудита могла быть двухуровневой [2]:

1. Трансформация на уровне подразделения внутреннего аудита. Изменение формата работы: переход с офлайн на дистанционную работу, оптимизация штатной структуры, переход из парадигмы предоставления гарантий в парадигму предоставления консультаций.

2. Парадигма предоставления консультаций перетекала в трансформацию на уровне организации, когда внутренние аудиторы начинают более активно функционировать как антикризисные консультанты.

Примечательно, что в мае 2020 года Институт внутренних аудиторов опросил 400 руководителей служб внутреннего аудита и выяснил, что их работа в период пандемии свелась к 3-м задачам: сокращение расходов, оценка рисков и оптимизация бизнес-процессов. При этом респонденты отмечали все подходящие для них варианты ответов (Рисунок 2).



Рисунок 2 Ответ респондентов на вопрос «На чём фокусируется СВА в текущей ситуации?» [3]

Стоит подчеркнуть, что, еще в 2019 году, согласно ежегодному исследованию того же ИВА, в обязанности и задачи служб внутреннего аудита входили:

1. оценка эффективности системы внутреннего контроля (88 %);
2. консультирование руководства по различным вопросам (75 %);
3. предупреждение злоупотреблений (57 %);
4. проведение ИТ-аудитов (35 %);

5. контроль за сокращением затрат - посчитали важным лишь 22 % респондентов.

В заключении в качестве вывода важно подчеркнуть, что пандемия внесла свои коррективы - фокус работы СВА сместился в сторону экономии и выживания компаний, т. е. в сторону экономической безопасности и эффективности бизнеса, а сами аудиторы стали выполнять больше роль консультантов, чем ревизоров. Считается, что главная цель проведения внутреннего аудита - обнаружить несоответствия в работе системы внутреннего контроля. Однако в условиях пандемии внутренний аудит как никогда помог руководителям эффективно управлять рисками, оптимизировать расход ресурсов, повысить стоимость бизнеса и сохранить доверие инвесторов.

Список литературы:

1. Кудряшов, П., Юнь, М. Внутренний аудит в условиях эпидемии COVID-19. Материалы вебинара АО Делойт и Туш СНГ, апрель 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/not-home-alone/internal-audit.pdf> (Дата обращения: 09.11.2021).

2. Курбонов, С. Пандемия: новый вызов для внутреннего аудита. Государственный ресурс о качестве «ПроКачество». [Электронный ресурс]. URL: <https://kachestvo.pro/kachestvo-upravleniya/instrumenty-menedzhmenta/pandemiya-novyuy-vyzov-dlya-vnutrennego-audita/>. (Дата обращения: 09.11.2021).

3. Нестеренко, Е. Цели и задачи внутреннего аудита в 2020-м. Финансовая академия «Актив». [Электронный ресурс]. URL: <https://finacademy.net/materials/article/ce-li-zadachi-vnutrennego-audita>. (Дата обращения: 09.11.2021).

4. Сонин, А. Пандемия - вызов для внутреннего аудита. Глобальные задачи и переход на дистанционную работу. Портал по бухучёту, налогам и аудиторской деятельности в РФ «Audit-it.ru». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/1011004.html> (Дата обращения: 09.11.2021).

Тиханская Анастасия Геннадьевна
студентка магистратуры
Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова
г. Минск

Научный руководитель: Антипенко Надежда Анатольевна
кандидат экономических наук, доцент
Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова
г. Минск

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Для повышения собственной конкурентоспособности, продвижения товаров и поддержания связей с клиентами, международные и белорусские компании используют не только традиционные инструменты комплекса маркетинга (товар, цена, продвижение, сбыт), но активно применяют современные цифровые технологии. В маркетинге появилась категория, которая в мировой практике получила название digital marketing или цифровой маркетинг.

Сегодня, крупные корпорации и субъекты малого бизнеса постоянно пересматривают и оценивают свою стратегию развития с точки зрения применения адекватных инструментов повышения продаж и продвижения бренда.

В самом общем понимании, цифровой маркетинг - это использование цифровых технологий для продвижения компании, привлечения потребителей и удержания целевых аудиторий, а также поддержания информационно-коммуникационных связей с партнёрами и обществом в целом.

Цифровой маркетинг включает новые способы и инструменты продвижения собственного бренда, которые являются более доступными, гибкими и ориентированными на клиентов. Кроме того, диджитал маркетинг позволяет в короткие сроки получать и анализировать результаты маркетинговых решений, что даёт возможность грамотно и своевременно реагировать на изменения рынка.

Цифровой маркетинг (диджитал маркетинг) является одним из самых эффективных способов продвижения продуктов, привлечения потенциальных потребителей и их удержания. Он предполагает использование всего комплекса цифровых каналов, через которые продвигается бренд/компания/продукт или привлекается внимание целевой аудитории.

Основная цель цифрового маркетинга - это продвижение продуктов на рынке и развитие партнёрских взаимоотношений с помощью цифровых технологий. В связи с этим выделяют следующие основные принципы digital marketing:

1) клиенты, применяющие широкий спектр цифровых средств связи, являются целевой аудиторией цифрового маркетинга;

2) цифровой маркетинг предполагает использование современного инструментария маркетинговых коммуникаций, основанных на современных цифровых технологиях, в корреляции с продажами и клиентским сервисом;

3) цифровой маркетинг базируется на долгосрочных перманентных связях между производителем и потребителем с обязательным поддержанием обратной связи от клиентов, что позволяет своевременно реагировать на изменение их потребностей;

4) в цифровом маркетинге достигается баланс между использованием цифровых технологий и человеческим капиталом, основываясь на предпочтениях клиентов и свойствах предлагаемого продукта.

Таким образом, применение цифрового маркетинга в практике белорусских компаний позволяет достигать маркетинговых целей, что приводит к положительному росту объёмов продаж и укреплению позиций на рынке.

Цифровой маркетинг предполагает применения инновационных инструментов продвижения продукта как в онлайн, так и в офлайн пространстве. В качестве инструментария цифрового маркетинга выступают такие элементы как: текстовые, голосовые, мультимедийные сообщения; локальная радиосвязь между коммуникационными средствами (Bluetooth);

беспроводной протокол передачи данных (WAP); QR-код - картинка на печатной продукции, позволяющая осуществить быстрый переход в виртуальную среду; технологии Click To, Flash SMS, Location Based Services (LBS); технология дополненной реальности (Augmented Reality); технология воспроизведения в реальности виртуальных элементов; 3D-проекции (3D-mapping); технология автоматизированной идентификации потребителей на основе физиологических характеристик и др. [1, с. 45].

Деловая репутация компании, её имидж непосредственно зависит от симбиоза традиционных и цифровых инструментов, используемых для продвижения своих товаров, работ, услуг. Digital-маркетинг включает в себя не только способы и методы продвижения в сети интернет, но и анализ целевой аудитории и поведения пользователей. На сегодняшний день Digital-маркетинг признан самым эффективным, так как позволяет не только успешно привлечь нового клиента, но также простимулировать его на следующую покупку. Собственникам бизнеса необходимо особенно тщательно следить за положительным мнением коммуникации клиента с представителем компании, чтобы клиент остался доволен приобретением, а также в дальнейшем рекомендовал его своим знакомым для привлечения новой аудитории.

Digital-маркетинг требует разработки и совершенствования аналитического инструментария для оценки состояния рынка и позиционирования бренда. Благодаря развитию инновационных технологий и быстро меняющимся тенденциям, бренд должен быть достаточно динамичным, чтобы адаптировать его поведение к любой ситуации. При формировании эффективной стратегии развития компании digital-маркетинг позволяет учитывать большой спектр различных критериев, влияющих на продвижение продуктов, что вызывает необходимость подстраиваться под новые тенденции и традиционные понятия.

В связи с этим обстоятельством, можно утверждать, что интернет-пространство выступает основной платформой коммуникаций, которая включает такие средства общения как социальные сети, мессенджеры, блоги и

др. Все эти элементы субъекты хозяйствования используют для укрепления позиций на рынке и дальнейшего продвижения брендов [2, с. 253].

Коммуникация в традиционном и digital-маркетинге выступает одним из самых существенных элементов повышения продаж. Частным случаем Интернет-коммуникации является реклама, которая служит продвижению товаров, услуг или имиджа компании в целом.

Реклама в интернет-пространстве обладает рядом преимуществ, обеспечивая большую эффективность вложений чем СМИ или наружная реклама.

Успешное использование интернет-рекламы часто сопровождается технологиями виртуальной реальности в маркетинговых стратегиях.

Принимая в расчёт современную тенденцию к повсеместному использованию гаджетов в повседневной жизни, очевидно дальнейшее распространение и развитие технологий на стыке реальной и цифровой действительностей. Соответственно, возникает необходимость исследования сущности технологии виртуальной, дополненной реальностей, а также анализ возможных путей применения этих инструментов маркетинга в условиях цифровизации экономики [3, с. 62].

Современные технологии цифрового маркетинга повышают интерес клиентов к продуктам, реализуемым через цифровые каналы, что создаёт новые возможности для продвижения товаров и укрепления позиций на международных и отечественных рынках. Белорусские компании всё чаще в своей практике стали использовать технологии цифрового маркетинга для успешного продвижения товаров и повышения конкурентоспособности. В условиях жёсткой конкуренции, обусловленной постоянным обновлением маркетинговых и технологических решений игроков рынка, необходимость быстрого реагирования на запросы потребителей становится неотъемлемой частью деятельности любой компании. В свете этого обстоятельства важнейшим фактором в процессе эффективного управления компанией является своевременная адаптация маркетинговых решений в подходе к

потребителям новейших форм стратегий, таких как, например, использование технологии дополненной реальности, рекламы в социальных сетях и др.

Список литературы:

1. Антипенко, Н. А. Тенденции развития инструментария цифрового маркетинга в Республике Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2020. – № 5. – С. 44-50.

2. Кокорев, А. С. Цифровая экономика: смена ценностей и ориентиров в управлении предприятием // Московский экономический журнал. – 2019. № 1. - С. 252-259.

3. Бусыгин, Д. Ю. Практикум по финансовому и инвестиционному менеджменту [Текст]: учеб. пособие / Д. Ю. Бусыгин, Ю. Н. Бусыгин, И. А. Антипенко. – Мн. : БГАТУ, 2015. – 108 с.

Трафимович Светлана Николаевна

студентка магистратуры

Минский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

г. Минск

Научный руководитель: Антипенко Надежда Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Минский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

г. Минск

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМ РИСКОМ БАНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На современном этапе мирового экономического развития внимание ученых-финансистов и банкиров-практиков сконцентрировано на проблемах рисков национальных банковских систем, обусловленных растущей сложностью деятельности банков. Банк осуществляет постоянный процесс выявления, оценки и контроля рисков посредством установления лимитов и других мер ограничения рисков. Процесс управления рисками имеет решающее значение для поддержания стабильной деятельности банка, и каждый сотрудник несёт ответственность за риски, связанные с исполнением своих обязанностей [1, с. 47].

Одним из наиболее трудных для управления является операционный риск. Анализ результатов исследований, методические основы управления,

проблемы операционных рисков показывают, что в большинстве случаев в банках решаются частные задачи предотвращения этих рисков. В то же время остаётся нерешённой проблема разработки интегрированной методики мониторинга, оценки и контроллинга данных рисков.

Отсутствие чёткого перечня показателей операционного риска, а также методических основ системно-ориентированного подхода к оценке операционного риска определяют актуальность данной работы [2, с. 39].

Банк выступает в роли оператора услуг внутри банковской автоматизированной системы, осуществляющей проведение платежей, включая программно-техническую инфраструктуру, предоставляющую расчётные услуги в рамках платёжной системы страны. Оценив уровень операционного риска во внутрибанковских системах крупнейших участников платёжной системы, можно прогнозировать его воздействие на проявление во всей платёжной системе или перерастание в системный риск, усовершенствовать внутреннюю систему управления операционным риском, тем самым усиливая надёжность банковской системы, избегая дополнительных затрат, повышая качество обслуживания.

В Республике Беларусь в рамках дальнейшего формирования и развития риск-менеджмента используются лучшие мировые практики. Так Национальным банком Республики Беларусь совместно с центральными (национальными) европейскими банками был реализован проект «Твининг».

Для оценки риска банк может использовать самостоятельно разработанные методы на основе меню уязвимости перед потенциальными операционными рисками. Этот процесс является внутренним и нередко включает контрольные перечни и рабочие совещания для идентификации сильных и слабых сторон среды операционного риска.

Однако пока в большинстве банков методы измерения операционного риска находятся на ранней стадии развития. Лишь немногие зарубежные банки имеют формализованные методики измерения, остальные ведут активную работу в данном направлении. При этом следует отметить, что существующие

методики относительно просты и носят в основном экспериментальный характер, хотя уже появляются серьёзно проработанные практические решения и соответствующее программное обеспечение. вследствие того, что существует множество видов операционного риска вопрос его оценки и качественного управления подлежит непрерывному мониторингу. Международный опыт основывается на стандартах Базельского комитета. Реализация твининг-проекта способствовала внедрению в деятельность Национального банка Республики Беларусь лучших практик риск-менеджмента центральных банков Европейского Союза, а также обеспечению высокого уровня финансовой устойчивости, эффективности деятельности и авторитета Национального банка Республики Беларусь как основы для успешного достижения целей его деятельности и выполнения возложенных на него функций. Разработанный локальный нормативно-правовой акт Национального банка Республики Беларусь, послужит основой внедрения перспективных возможностей в управление операционным риском банковской системы нашей страны [3, с. 22].

Быстрое развитие рынка банковских услуг, появление большого количества новых банковских продуктов, основанных в том числе на использовании сложных современных информационных технологий, развитие сетей банков, возрастающий темп роста банковских активов, увеличение объёмов банковских операций и количества операционных инцидентов в банках, обуславливающие рост принимаемого банками операционного риска, требуют принятия соответствующих мер по преодолению выявленных недостатков, что предполагает дальнейшее совершенствование систем управления операционным риском банков, а также подходов к управлению операционным риском. К главным причинам возникновения операционных рисков можно отнести:

- недостаточную квалификацию персонала финансовой организации и отсутствие регулярных тренингов и обучения;
- непонимание важности информационной безопасности и недооценка существующих угроз. Отсутствие поддержки со стороны руководства приводит

к ослаблению системы управления рисками, нехватке финансирования и выполнению действий и мероприятий по повышению уровня защищенности;

- отсутствие или недостаточная проработка процедур управления рисками и в том числе политики безопасности. Отсутствие плана действий в случае наступления того или иного риска приводит к нерациональному решению, а зачастую и вообще отсутствию решения возникшей ситуации.

Все эти последствия приводят к нанесению банку прямого финансового или косвенного ущерба.

Многим банкам трудно понять, измерить и управлять взаимосвязанными факторами, которые способствуют операционному риску, включая поведение людей, организационные процессы и ИТ-системы. Им сложно создавать культурные, операционные и управленческие структуры, которые могли бы систематически контролировать эти риски. Вместо того чтобы использовать глубоко интегрированный, упреждающий и долгосрочный подход к управлению операционным риском, они в конечном итоге управляют операционным риском с помощью краткосрочных мер [4, с. 75].

Основная серьёзная проблема в реализации логико-вероятностной методике оценки и анализе операционного риска обеспечивает хорошую мотивацию работодателей банка для исправления событий без страха за свои личные ошибки. Каждый работодатель имеет возможность оперативно фиксировать произошедшие события и передавать отчёты менеджеру по операционным рискам. Менеджер классифицирует события и входные данные в базе данных. Информация базы данных используется для регулярного переобучения модели (расчёта вероятностей инициирующие мероприятия) с целью изменения экономической ситуации и внутренних процессов.

Также для снижения операционных рисков можно использовать: аутсорсинг непрофильных активов, поддержание обеспечения банковской тайны сотрудниками банка и обязательное обеспечение непрерывности бизнес-процессов.

Управление операционным риском невозможно без учёта его характеристик, которые включают классификацию, факторы, объекты и субъекты риска. Сложность идентификации является специфической особенностью операционного риска. Этот риск неоднозначен, то есть, помимо собственных потерь, он также влияет на итоговую прибыль. Поэтому все вышеперечисленные факторы необходимо учитывать в процессе управления рисками [4, с. 76].

Подводя итог можно отметить, что современные рыночные отношения различных коммерческих организаций привели к тому, что риски стали неотъемлемой частью осуществления банковских операций. А методическая работа с ними, возможность управления позволяют контролировать и снижать банковские риски, если банки придерживаются внутренней концепции и классификации операционного риска.

Необходимо отметить, что банки делают успехи в управлении операционным риском. Поскольку банковская деятельность становится всё более ориентированной на клиента, а клиенты всё чаще используют цифровые каналы, банки могут лучше понимать, что делают их клиенты, сотрудники и ИТ-системы, и лучше понимать, что может пойти не так. Благодаря цифровизации и сквозной обработке данных, банки могут уменьшить или исключить вмешательство человека во многие транзакции, тем самым сдерживая риски ошибок и мошенничества сотрудников.

Список литературы:

4. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.

5. Антипенко, Н. А. Информативность стратегического управленческого учёта и его значение для устойчивого развития бизнес-субъектов / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2019. – № 12. – С. 38-47.

6. Окунев, О. Б. Основные идеи математической теории риска / О. Б. Окунев // Управление риском. – 2017. – № 1. – С. 20–26.

7. Дудкина, Е. В. Операционный риск-менеджмент в банковском секторе / Е. В. Дудкина // Банковское дело. – 2018. – № 3. – С. 73–76.

Трофимова Анастасия Дмитриевна
студентка
Краснодарского университета (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар
Научный руководитель: Землякова Алина Владимировна
кандидат экономических наук, доцент
Краснодарского университета (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Налоговое планирование играет важную роль в истории финансового роста каждого человека и организации, поскольку налоговые платежи являются обязательными для всех лиц [4, с. 3].

С помощью налогового планирования возможна оптимизация налоговых платежей таким образом, чтобы организация получала значительную прибыль в течение определённого периода времени с минимальным риском. Кроме того, эффективное налоговое планирование поможет снизить налоговые нагрузки [5, с. 2].

Налоговое планирование - это организация определённой деятельности налогоплательщика таким образом, чтобы минимизировать общую сумму налогов.

Существуют базовые цели налогового планирования:

- 1) улучшение налоговых платежей;
- 2) минимизация убытков от налогов по конкретному направлению налогов или группы налогов.

Когда организация собирается сокращать налоги, она пользуется всеми преимуществами и недостатками законодательства, а также его сложностью и противоречивостью. При этом она реализует налоговые схемы, позволяющие применять такие формы экономических действий, налогообложение которых минимально [1, с. 204].

Существуют различные способы минимизации налогов, однако есть 4 базовых:

1) использование налоговых льгот. Это своеобразные привилегии налогоплательщика, частично или полностью освобождающие его от выплаты налогов;

2) отсрочка налогового платежа. В данном случае срок уплаты платежа по налогу изменяется на более поздний;

3) прямое сокращение объекта налогообложения. Данный способ заключается в освобождении от определённого количества налогооблагаемых операций или налогооблагаемого имущества с условием неизменного состояния хозяйственной деятельности организации;

4) способ разделения отношений. Опирается на метод замены, но заменяется некоторое количество операций, либо одна хозяйственная операция заменяется на несколько других, что влечёт за собой снижение суммы налоговых обязательств.

У налогового планирования есть следующие этапы:

1) обнаружение налоговых рисков;

2) исследование налоговых вопросов и постановка цели для создания налогового плана;

3) создание налогового плана;

4) реализация деятельности с учётом разработанного плана.

Во время реализации налоговой схемы появляются налоговые риски. Итак, налоговые риски - это те возможные убытки, которые могут быть при осуществлении планирования налогов. Первостепенные риски сокращения налогов рассматриваются как сумма всевозможных утрат при налоговом контроле. Сюда относятся и взимание штрафов, а также те потери, которые понесёт налогоплательщик при урегулировании негативных ситуаций [3, с. 72].

К рискам можно отнести:

1) контроль налоговых органов;

2) рост суммы налогов;

3) призыв к уголовной ответственности в случае незаконных методов и схем при минимизации налогов.

В процессе оптимизации налоговых платежей необходимо учитывать данные принципы:

1) принцип разумности и экономической обоснованности. Сумма дохода, которую получают при оптимизации налоговых платежей, должна быть больше той суммы расходов, которые были затрачены на данную оптимизацию;

2) принцип документального оформления операций. Операции, которые были проведены налогоплательщиком, должны быть официально заверены и оформлены в документальной форме. Это будет качественным доказательством в случае налоговой проверки;

3) принцип совокупного расчёта экономии и потерь. Перед тем, как осуществлять план по снижению суммы налогов, необходимо провести расчёт затрат и рисков;

4) принцип индивидуального подхода. Каждая организация обладает своей спецификой и нюансами, которые должны учитываться при применении механизма снижения суммы налогов, ни в коем случае нельзя применять те же схемы, что у других предприятий;

5) принцип конфиденциальности. Данный принцип тесно связан с понятием «налоговая тайна»;

6) принцип многообразия применяемых способов минимизации налогов. Данный способ заключается в комплексном подходе к вопросу оптимизации налогов;

7) принцип предварительности. Налоговое планирование необходимо воплощать не после проведения определённой деятельности или окончания налогового периода, а заранее, до осуществления этих процессов и операций.

В соответствии с законодательством предусмотрены налоговые преимущества. Они предусматривают минимизацию обязательств по налогам. Лица, которым необходимо платить налоги, могут воспользоваться данными льготами. Это может значительно улучшить состояние организации и налогоплательщика [2, с. 383].

Список литературы:

1. Бодрова, Т. В. Налоговый учёт и налоговое планирование: учебник / Т. В. Бодрова. - 2-е изд., испр. - Москва: Дашков и К, 2021. – 320 с. - ISBN 978-5-394-04137-2. - Текст: электронный. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232153>
2. Адамс, Ч. У. Влияние налогов на становление цивилизации / Ч. Адаме; пер. с англ. А. А. Столярова, А. А. Резвова. - 2-е изд., электрон.- Москва; Челябинск: Социум, 2020. – 641 с. - ISBN 978-5-91603-606-0. - Текст: электронный. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1095390>
3. Землякова, А. В. Налоговые преобразования как часть нового политического цикла / А. В. Землякова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 12-2(77). – С. 71-73.
4. Тихонова, А. В. Значение налоговых льгот и государственных субсидий для стимулирования агропромышленного комплекса России / А. В. Тихонова. - Текст: электронный // Znanium.com. - 2017. - №1-12. URL: <https://znanium.com/catalog/product/850897>
5. Тихонова, А. В. К вопросу об оценке налоговой нагрузки организаций / А. В. Тихонова. - Текст: электронный // Znanium.com. - 2017. - №1-12. URL: <https://znanium.com/catalog/product/850907>

Ускова Виктория Алексеевна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Столярова Ксения Альбертовна

студентка

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

Научный руководитель: Советов Иван Николаевич

кандидат экономических наук, доцент

Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Оренбург

СОПОСТАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И РОСТА СТРОИТЕЛЬСТВА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ.

На протяжении последнего десятилетия строительство объектов жилищного фонда приняло широкие масштабы не только в крупных городах страны, но и в регионах. Ежегодно застройщиками сдаются десятки миллионов квадратных метров жилых помещений, но недостаточное количество объектов социальной инфраструктуры, представленной школами, детскими садами, поликлиниками и т. д.

Объектом исследования в данной научной статье выступает развитие инфраструктуры в зависимости от введенного в эксплуатацию жилищного фонда. Для проведения исследования выбраны данные по Оренбургской области за период с 2010 по 2020 год, так как 11 лет – это достаточно для того, чтобы выявить определённые тенденции в сфере строительства.

В таблице 1 представлена динамика введенной в действие площади жилых домов на территории Оренбургской области.

Таблица 1

Ввод в действие жилых домов в Оренбургской области [5]

Годы	Введено в действие общей жилой площади	Темп роста цепной	Удельный вес МКД
Единицы измерения	тыс. м. кв.	%	%
2010	586,6	х	44,4
2011	743,3	126,71	36,6
2012	704,3	94,75	42,4
2013	790,8	112,28	55,1
2014	1151,8	145,65	61,3
2015	1190,1	103,33	55,1
2016	966	81,17	61,3
2017	892	92,34	55,0
2018	911,5	102,19	48,4
2019	993,5	109,00	54,6
2020	967,2	97,35	45,5
Абсолютное отклонение, +/-	380,6	х	1,1
Темп роста, %	164,88	х	х

За исследуемый период количество жилой площади, введенной в эксплуатацию на территории региона, увеличилось на 64,88 % или 380,6 тыс. м. кв. Существенный прирост данного показателя был отмечен в 2013 году по сравнению с 2012 годом, а наибольший спад – в 2016 году. При этом, следует отметить, что удельный вес введенных в эксплуатацию многоквартирных домов составлял максимальные значения в 2014 и 2016 годах, а наименьший – в 2011 году. При сравнении динамики объемов ввода в эксплуатацию жилых площадей по России и по Оренбургской области можно заметить, что регион не отстает от общегосударственного уровня (Рисунок 1).

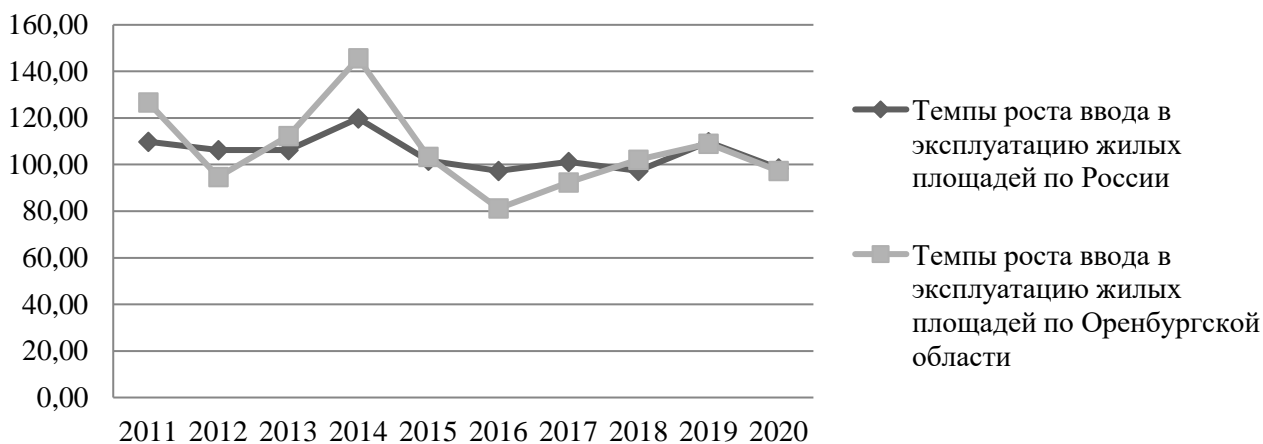


Рисунок 1 Динамика ввода в эксплуатацию жилых площадей по России и Оренбургской области, % [5]

На данный момент государство активно вводит дополнительные требования на уровне законодательства к застройщикам по объёмам сдачи объектов социальной инфраструктуры при осуществлении застройки жилых микрорайонов, особенно на момент сдачи жилья в эксплуатацию.

Высокие требования к жилью предъявляют и потребители при его приобретении, поэтому, чем выше концентрация объектов социальной инфраструктуры вокруг продаваемой жилой недвижимости, тем выше спрос, стоимость, а также короче срок реализаций данной жилой площади [2, с. 162]. Учреждения здравоохранения, такие как больницы и поликлиники являются неотъемлемой частью инфраструктуры, которые позволяют поддерживать уровень жизни и здоровья населения, проживающего в данном районе и т. д. В Оренбургской области существует дефицит медицинских учреждений, а также медицинских работников в них.

Территория активно застраивается, а проживающие граждане в новостройках прикрепляются к близлежащим медицинским учреждениям, но новые объекты инфраструктуры строятся достаточно медленно и в малом количестве, не позволяя удовлетворить полностью потребность населения (Таблица 2).

**Ввод в действие организаций здравоохранения
в Оренбургской области [5]**

Годы	Введено больничных организаций	Темп роста цепной	Введено амбулаторно- поликлинических организаций	Темп роста цепной
Единицы измерения	коек	%	посещений в смену	%
2010	70	х	160	х
2011	61	87,14	592	370,00
2012	40	65,57	75	12,67
2013	126	315,00	224	298,67
2014	30	23,81	30	13,39
2015	0	0,00	50	166,67
2016	170	х	170	340,00
2017	45	26,47	180	105,88
2018	0	0,00	90	50,00
2019	0	0,00	266	295,56
2020	180	х	200	75,19
Абсолютное отклонение, +/-	110	х	40	х
Темп роста, %	257,14	х	125,00	х

За исследуемый период на территории Оренбургской области не вводились в эксплуатацию новые больничные организации в 2015, 2018 и 2019 годах. При этом максимальный объём ввода (180 коек) произошел в 2020 году в связи с острой необходимостью в новых местах для заражённых коронавирусной инфекцией. Следует отметить, что максимальные объёмы ввода амбулаторно-поликлинических организаций наблюдались в 2011, 2013 и 2019 годах. Всего за период с 2010 по 2020 годы объёмы ввода в эксплуатацию объектов инфраструктуры здравоохранения выросли в 2,6 и 1,2 раза.

Организации образования оказывают особо значимые для населения услуги. Именно от качества и доступности получаемого образования детьми повышается качество трудовых ресурсов в будущем, а также качество жизни социума. С 2008 по 2017 в Оренбуржье проведена масштабная работа по строительству и ремонту объектов системы образования. Общий объём средств, направленных на эти цели, составил 13,78 миллиарда рублей [3, с. 50].

Ввод в действие организаций образования в Оренбургской области [5]

Годы	Введено общеобразовательных учреждений	Темп роста цепной	Введено дошкольных образовательных организаций	Темп роста цепной
Единицы измерения	Шт.	%	Шт.	%
2010	3	х	4	х
2011	5	166,7	2	50,0
2012	13	260,0	5	250,0
2013	2	15,4	10	200,0
2014	3	150,0	22	220,0
2015	10	333,3	5	22,7
2016	13	130,0	3	60,0
2017	2	15,4	2	66,7
2018	13	650,0	5	250,0
2019	3	23,1	18	360,0
2020	4	133,3	3	16,7
Абсолютное отклонение, +/-	1		-1	
Среднегодовой темп роста, %	103,25		96,85	

Из таблицы 3 видно, что за исследуемый период объём ввода учебных мест существенно сократился в 2020 году по сравнению с 2010 годом (на 830 учебных мест).

При этом замечен существенный прирост мест в дошкольных образовательных учреждениях (990 мест), что связано, в первую очередь, с увеличившейся потребностью в местах для детей от 1,5 до 6 лет, вызванной увеличением рождаемости благодаря проведению достаточно эффективной демографической политики государства.

Численность населения в Оренбургской области из года в год сокращается (Таблица 4). Стоит отметить, что пик рождаемости в регионе пришёлся на 2010-2015 годы, соответственно, в 2020-2021 году значительно увеличилось количество детей школьного возраста, что ведёт за собой возникновение потребности в новых образовательных учреждениях.

Динамика численность населения в Оренбургской области, тыс. чел. [5]

Годы	Численность населения	Темп роста цепной	Численность новорожденных	Темп роста цепной
	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%
2010	2033	х	28,6	-
2011	2031	99,90	28,16	98,46
2012	2024	99,66	29,79	105,79
2013	2016	99,60	29,79	100,00
2014	2008	99,60	29,29	98,32
2015	2001	99,65	28,38	96,89
2016	1995	99,70	26,7	94,08
2017	1989	99,70	22,99	86,10
2018	1978	99,45	21,77	94,69
2019	1963	99,24	19,64	90,22
2020	1957	99,69	18,64	94,91
Абсолютное отклонение, +/-	-76	х	-9,96	х
Среднегодовой темп роста, %	96,26	х	65,17	х

Согласно СП 42.13330 «СНиП 2.07.01-89* Градостроительство» нормативное количество школ составляет 180 учебных мест на 1000 человек населения, аналогичным образом рассчитывается и количество необходимых детских садов. В среднем школы, вводимые в эксплуатацию в Оренбургской области (особенно в отдалённых районах) рассчитаны на 170-200 учебных мест в смену [4, с. 20].

В целом, по оценкам экспертов в районах Оренбургской области, учащихся недостаточно для имеющихся учебных мест в общеобразовательных организациях, а в г. Оренбурге, напротив, вводимых учебных заведений недостаточно, чтобы удовлетворить полностью потребность населения в качественном школьном образовании.

По количеству организаций здравоохранения в Оренбургской области на 1000 жителей приходится 8 больничных коек, что выше показателей, например, таких государств, как Германии (7,9 коек), Франции (5,8 коек), Китая (4,7 коек), Швейцарии (4,59 коек), США (2,8 коек), Великобритании (2,4 коек).

По сравнению с другими регионами страны отмечается недостаточное обеспечение больничными койками и количеством врачей.

Например, регионами с наибольшей концентрацией коек и врачей на 1 тыс. человек являются Чукотский АО (9,5 коек), Магаданская область (9,8 коек), Республика Саха (8,9 коек), Астраханская область (8,8 коек) и Республика Тыва (8,5 коек) [1].

В целом, это говорит о достаточном обеспечении населения больничными койками, но стоит отметить, что посещаемость амбулаторно-поликлинических организаций в регионе достаточно высока в связи с ростом заболеваемости населения.

Из таблицы 5 видно, что темпы введения объектов социальной инфраструктуры отстают на несколько лет от темпов введения жилых площадей в эксплуатацию.

Таблица 5

Сравнение динамики введенной в эксплуатацию жилой площади и развития инфраструктуры в Оренбургской области, % [5]

Годы	Введено в действие общей жилой площади	Численность населения	Введено больничных организаций	Введено амбулаторно-поликлинических организаций	Введено общеобразовательных учреждений	Введено дошкольных образовательных организаций
2011	126,71	99,90	87,14	370	166,7	50,0
2012	94,75	99,66	65,57	12,67	260,0	250,0
2013	112,28	99,60	315,00	298,67	15,4	200,0
2014	145,65	99,60	23,81	13,39	150,0	220,0
2015	103,33	99,65	0	166,67	333,3	22,7
2016	81,17	99,70	0	340,00	130,0	60,0
2017	92,34	99,70	26,47	105,88	15,4	66,7
2018	102,19	99,45	0	50,00	650,0	250,0
2019	109,00	99,24	0	295,56	23,1	360,0
2020	97,35	99,69	0	75,19	133,3	16,7

Современное общество требует своевременного возведения социальных объектов. На практике это условие практически не выполняется. Данное несоответствие вызвано существенным ограничением бюджетных средств. Стоит так же учитывать, что вновь возводимое жильё без введения социальных объектов ухудшает качество жизни населения.

Список литературы:

1. Боровских, О. Н. Особенности строительства объектов социальной инфраструктуры на современном этапе // Российское предпринимательство. - 20. – 2019. – С. 3559-3568.
2. Заводчиков, Н. Д. Эффективность использования земельных ресурсов в Оренбургской области / Н. Д. Заводчиков, И. Н. Советов // Состояние и эффективность использования ресурсов АПК РФ: Труды IX международной научно-практической конференции НАЭКОР (Немчиновские чтения), Оренбург, 05 августа 2005 года. – Оренбург: Издательский Центр ОГАУ, 2005. – С. 158-165.
3. Ланцов, А. Е. Инфраструктура: понятие, виды и значение // Статистика и экономика. - № 3. – 2019. – С. 49-54.
4. Морозов, В. Е., Крапива, А. В., Петров, К. С., Петров, А. В., Можаров, М. С. Особенности развития и строительства объектов социальной инфраструктуры // Инженерный вестник Дона. - № 1 (61). – 2020. – С. 20.
5. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Электрон. дан. URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 15.11.2021).

Усманова Вероника Константиновна

студентка

*Смоленского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Смоленск*

Научный руководитель: Турович Лариса Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

*Смоленского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Смоленск*

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

На сегодняшний день часто говорится о теме информатизации в отрасли ЖКХ и среди населения. Поскольку отрасль экономики - это совокупность предприятий, производящих (добывающих) однородную или специфическую продукцию по однотипным технологиям, то, исходя из этого определения, можно говорить, что ЖКХ состоит из комплекса отраслей. Недоучёт этого фактора привёл к тому, что ни в ГИС ЖКХ, ни в ГИС ТЭК не представлена полная информация по энергетическим отраслям, необходимая для их контроля, анализа и управления.

С 2021 года предполагается перейти от ведомственного к отраслевому принципу технического регулирования с созданием комплексных отраслевых сборников стандартов и требований, а также отраслевых систем сертификации и контроля. Представляется необходимым реализовать подобные подходы при цифровизации комплекса отраслей ЖКХ, иначе прорывных целей достичь не удастся [2]. Пример – ГИС ЖКХ, фактически решающая только задачу централизации расчетов.

Достижение принципиально нового качества обработки информации, технологического и экономического управления возможно только с помощью профессиональных отраслевых команд, которые создают дерево целей и задач для всех уровней пользователей и постоянно анализируют и тестируют информационные системы на их совместимость с этими целями и задачами.

В целом, важно расшифровать этот термин применительно к жилому и коммунальному секторам, поскольку разные специалисты понимают его по-разному. Информация в цифровом формате позволяет достаточно легко обеспечить её защиту, безопасность, быстрое копирование и распространение без потери точности, повышенную плотность хранения и возможность обработки огромных массивов данных.

Под цифровизацией в широком смысле понимается массовый перевод информации в цифровую форму и создание глобальных высокоэффективных систем управления, позволяющих повысить эффективность экономики и качество жизни граждан. В технике это можно представить как переход от отдельных точечных регуляторов и объектных АСУ к многообъектным, отраслевым, межотраслевым или территориальным системам управления.

В подавляющем числе случаев как цифровизация ЖКХ рассматриваются задачи только в масштабах узкого понимания цифровизации.

В многоквартирный жилой дом устанавливается огромное количество локальных регуляторов. В ИТП это регуляторы отопления, ГВС, вентиляции, перепада давления на вводе, подпитки, частоты вращения электродвигателей и приборы учёта. Чаще всего, каждый представляет из себя отдельный цифровой

прибор на основе какого-либо процессора, исполняющего введённые в него машинные инструкции. В то же время, все процессоры работают автономно и не получают информации от других, что предопределяет примитивность самого алгоритма регулирования [3].

В многоквартирном доме установлено большое количество локальных контроллеров. В системе отопления это контроллеры отопления, ГВС, вентиляции, перепада давления на входе, подпитки, скорости двигателя и учёта. Чаще всего каждый из них представляет собой отдельное цифровое устройство на базе процессора, выполняющего введённые в него машинные инструкции. При этом все процессоры работают автономно и не получают информацию от других, что определяет примитивность самого алгоритма управления [3].

Подключение здания к системе более высокого уровня позволяет ещё лучше контролировать ситуацию:

- выдача информации в любой форме любому государству, городу, отрасли, технологическим информационным системам (включая оперативную информацию об отклонениях);

- предоставить жителям независимую, понятную информацию (например: ожидаемый уровень оплаты за каждый месяц до корректировки тарифа; за последний день/месяц произошли такие-то и такие-то отклонения и оплата должна быть уменьшена на такую-то сумму; вы платите такую-то сумму меньше/больше по сравнению с аналогичными домами, в том числе из-за низкой энергоэффективности; качество работы вашего ЦТП и ГВС хорошее/удовлетворительное; учёт хороший/неправильный, потребление тепла для ГВС измеряется отдельно;

- реализовать электронное голосование за включение отопления в период летнего похолодания, или за повышение/понижение параметров теплоносителя с повышением/снижением температуры воздуха в квартирах;

- выделить величину небаланса между ОДПУ и квартирными приборами учёта с разделением его по причинам возникновения;

- реализовать контроль кратковременных отклонений температуры горячей воды, нереализуемый при фиксации только среднечасовых/суточных значений;

- решить проблему общего доступа к информации, в том числе для самостоятельных коммерческих расчётов или для их проверки;

- решить проблему текущего учёта температуры холодной воды, измеряемой на удалённых объектах;

- автоматизировать непрерывный контроль достоверности показаний приборов учёта;

- автоматизировать дистанционную коррекционную наладку ИТП с достижением непрерывного максимального эффекта регулирования;

- осуществить полностью дистанционную эксплуатацию теплового пункта;

- анализировать качество теплоснабжения зданий через объёмы потребления электроэнергии;

- осуществить централизованный перевод всех ИТП на минимальное потребление для сохранения живучести системы при проблемах в теплоснабжении;

- определить реальные нагрузки потребителей и выявить резервы систем теплоснабжения;

- использовать оперативные данные со всех ИТП для решения множества технологических и коммерческих задач теплоснабжающих организаций, включая сведение территориальных текущих технологических и коммерческих балансов с локализацией мест коммерческих или чрезмерных технологических потерь и т. д., то есть поднятие на качественно новый уровень управления системами теплоснабжения (межотраслевая координация).

Необходимо принять единую систему единиц измерения, кодирования, структурирования и единый стандарт обработки и защиты информации. Этот вопрос должен быть решен в рамках национальной системы управления данными. Очень важно обеспечить стандартизацию (достоверность) данных. По

возможности, они должны быть получены из технических систем измерения и обработки данных (первичные источники) или иметь ссылку на документ, или иметь лицо, лично ответственное за их достоверность, и проверены на достоверность аналитическими и балансовыми методами, соотнесены с соответствующими справочными базами данных [4].

Таким образом, необходимо не только кратно уменьшить количество отчётов в федеральные и региональные ведомства, а ликвидировать их полностью, заменив на актуализацию баз данных на основе которых любое ведомство сформирует необходимую аналитику. Минимальные требования качества и показатели качества должны формироваться в системе технического регулирования. Необходимо добиться измеримости, защиты от подделок и возможности получения необходимой информации без чрезмерных затрат. Программные продукты должны в значительной степени заменить систему контроля с проверками на месте. Правительство планирует ввести «косвенный платеж» - финансирование через фонды капитальных работ. Арендаторы зданий получают беспроводные счётчики вместо того, чтобы в будущем ремонтировать крышу или фасад. Если дом новый и счётчики были первоначально приобретены за счёт застройщика, а затем переданы в общую собственность, жильцы совместными усилиями за свой счёт заменят просроченные интеллектуальные счётчики на новые того же типа.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 21.07.2014 № 209-ФЗ «О государственной информационной системе жилищно-коммунального хозяйства» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/70700450/> (Дата обращения: 23.11.2019).

2. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632 «Об утверждении программы “Цифровая экономика Российской Федерации”» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/71734878/> (Дата обращения: 23.11.2019).

3. Деменко, О. Г. Понятие инноваций и цифровой экономики в современной России. В сборнике: Региональная экономика и потребительский рынок: современное состояние и тенденции развития // Сборник статей по материалам научно-практической конференции преподавателей, аспирантов,

магистрантов Ивановского филиала Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова в рамках Второго межрегионального экономического форума с международным участием, посвященного 110-летию РЭУ им. Г. В. Плеханова «Плехановская весна». – 2017. – С. 197-200.

4. Лукьянова, М. Н. Проектирование местного самоуправления на основе институционализма // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 4. - С. 74-82.

5. Турович, Л. И. Банковский сектор Смоленской области и его влияние на развитие экономики региона. Монография. Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики. - Электрон. дан. (4,75 Мбивеогийрситет). - СПб. : Изд-во СПбУТУиЭ, 2020. – 57 с. - 1 электрон. опт. диск. - Систем. требования: Windows 7/8/10 ; Adobe Reader.

Циунель Виктория Викторовна

студентка

Оренбургского Государственного Аграрного Университета, г. Оренбург

Шаталкина Анна Владимировна

студентка

Оренбургского Государственного Аграрного Университета, г. Оренбург

Научный руководитель: Федорова Ольга Александровна

старший преподаватель

Оренбургского Государственного Аграрного Университета, г. Оренбург

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные предприятия, которые функционируют в условиях рыночной экономики, очень часто оказываются под воздействием различных факторов как внешней, так и внутренней среды. Всё это может вызвать сложности и всевозможные риски. Чтобы этого избежать, необходимо применять такой инструмент, как планирование.

Планирование - это процесс определения, соответствующего желаемого будущего состояния объекта и более дополнительных путей его достижения.

Объектом планирования выступает предприятие, его структурные подразделения и процессы, происходящие на предприятии.

В процессе планирования определяются:

– цели предприятия и его бизнес-единиц;

– будущая стоимость плановых показателей предприятия и его

структурных подразделений;

- способы достижения поставленных целей;

- участники и календарные сроки действий, направленных на достижение целей;

- характер, масштабы, структура, необходимые для течения процесса планирования и времени его завершения [1].

Условиями осуществления планирования является снижение риска, рассмотрение возможных решений альтернатив планирования.

Одним из направлений в системе планирования является экономическое планирование. Экономическое планирование - это ключевая основа всей современной системы планирования, которая даёт возможность решить такие задачи, как эффективное управление финансовыми потоками предприятия, достижение сбалансированности всех финансовых ресурсов, оптимизация управленческих решений, минимизация затрат на максимизацию отдачи на вложенный капитал.

Основной целью экономического планирования является обеспечение хозяйственной деятельности предприятия необходимыми для её осуществления финансовыми ресурсами.

В первую очередь, экономическое планирование выступает в роли целенаправленной экономической деятельности, которая возникает в процессе, как производственной деятельности, так и за счёт потребления всевозможных материальных благ, используемые предприятием в процессе осуществления своей хозяйственной деятельности в целом.

Обращая внимание на сложившиеся современные экономические условия, невозможно добиться высокой эффективности деятельности предприятия без организации и проведения экономического планирования, которое может рассматриваться как достаточно эффективный метод в деятельности системы управления финансовыми ресурсами предприятия.

Один из способов создания экономических планов - формирование баланса доходов и расходов предприятия. Также очень часто используется

такой инструмент, как составление всевозможных смет.

Сметы могут быть следующих видов:

- реализации продукции - это первоначальный этап финансового планирования;
- прямых затрат на оплату сырья и материалов - позволяет определить величину средств, необходимых для закупки сырья и материалов;
- прямых затрат на оплату труда - составляется для определения фонда заработной платы;
- переменных накладных расходов - представляет собой перечень накладных расходов;
- административных и коммерческих расходов - включает показатели расходов, связанных с управлением предприятием и реализацией продукции;
- себестоимости реализованной продукции.

Используя показатели подобных смет, может быть составлена общая экономическая смета осуществления экономической деятельности современного предприятия.

Этапы, которые составляют процесс экономического планирования предприятия, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 Этапы экономического планирования

На начальном этапе, в процессе осуществления экономического планирования, используется метод экономического анализа. С помощью данного метода возникает возможность определения уровня, которого можно достигнуть в исследуемый период времени, сравнивая плановые показатели с фактическими. Одновременно с этим, ключевой упор, в первую очередь, направлен на то, чтобы выявить резервы, которые дадут возможность увеличить доходы предприятия.

На следующем этапе экономического планирования производится расчёт всевозможных плановых показателей, т. е. числовых величин, которые дают информацию о том, как эффективно осуществляет свою деятельность предприятие. Определение ключевых показателей происходит в процессе выявления условий хозяйствования на прогнозный период.

На третьем, заключительном этапе, происходит составление плана как документа.

Таким образом, экономическое планирование ориентировано на извлечение приемлемой прибыли и сохранение позиций компании на рынке товаров и услуг. Необходимость отлаженной системы экономического планирования подтверждается многолетним успешным опытом ведения бизнеса предприятиями различных сфер деятельности.

Список литературы:

1. Баринов, А. Д. Финансово-экономическое планирование как основа успешного предприятия в условиях современной экономики / А. Д. Баринов // Вестник науки и образования. – 2018. - № 4. – С. 65-69.
2. Гапов, М. Р. Бизнес-планирование на предприятиях / М. Р. Гапов // E-Scio. – 2020. - № 2. – С. 54-62.
3. Пирнаева, А. Ю. Значение экономического планирования в деятельности фирмы в современных условиях / А. Ю. Пирнаева // Вестник Академии знаний. – 2019. - № 1. – С. 12-18.
4. Сатаев, А. М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие / А. М. Сатаев. – М.: Юриспруденция, 2021. – 128 с.

Чепкова Юлия Сергеевна
студентка магистратуры
Воронежского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Воронеж

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В данной статье рассмотрены ключевые задачи экономического анализа, а также обозначена его роль в финансово-хозяйственной деятельности предприятия при поиске резервов повышения эффективности управления организацией.

Каждая организация и предприятие находятся на своей стадии жизненного цикла, на каждой из этих стадий может сложиться ситуация, требующая тщательного анализа для повышения уровня эффективности управления и для сохранения или приумножения текущих позиций организации на рынке.

Эффективное управление деятельностью предприятия характеризуется положительной динамикой прибыли. Итоги хозяйственной деятельности зависят от того, как быстро и верно организация способна обнаруживать, измерять влияние различных внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовые результаты, а также минимизировать негативные последствия.

Для этих целей очень эффективным инструментом является экономический анализ.

Экономический анализ деятельности организации играет роль элемента управления организации и является ступенью управленческой деятельности.

С помощью экономического анализа выявляется сущность хозяйственных процессов, оцениваются хозяйственные обстоятельства, выявляются резервы хозяйственной деятельности и подготавливаются обоснованные решения для планирования и управления.

Экономический анализ решает задачу обоснования вариантов управленческих решений с помощью формирования системы аналитических

показателей, используя для этого специальные методы и методики, а также всю совокупность данных о деятельности организации.

Посредством экономического анализа различные показатели внутренней и внешней отчётности компании обрабатываются, оцениваются и интерпретируются для получения целостной, адекватной картины достигнутых результатов хозяйственной деятельности организации в целях удовлетворения информационных запросов [3, с. 8].

Для проведения экономического анализа необходимо знать факторы, влияющие на эффективность управления организацией.

Для правильности выводов по результатам анализа необходимо уметь выделить главные, определяющие факторы из множества других.

Значительным при исследовании экономических явлений и процессов и оценке результатов деятельности предприятий является деление факторов на внутренние и внешние. Главное внимание при анализе должно уделяться исследованию внутренних факторов, на которые предприятие может оказывать влияние.

Можно выделить следующие задачи проведения экономического анализа деятельности предприятия:

- 1) выявление факторов, условий, причин, определивших положительные и отрицательные отклонения от базы сравнения;
- 2) объективная оценка эффективности хозяйственной деятельности;
- 3) экономическое обоснование бизнес-планов, контроль за ходом их выполнения;
- 4) выявление резервов, неиспользованных возможностей для увеличения эффективности работы предприятия.

Качественно проведённый экономический анализ может помочь обнаружить резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Резервы - это неиспользованные возможности повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Экономическая сущность резервов повышения эффективности производства заключается в наиболее полном и целесообразном использовании существующего потенциала с целью получения большего количества высококачественной продукции [1, с. 90].

В практике анализа хозяйственной деятельности различают два понятия резервов: резервные запасы, которые обеспечивают бесперебойную работу предприятия, и резервы как ещё не использованные возможности роста производства, повышения эффективности производства.

Под резервами следует понимать неиспользованные возможности снижения затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов при данном уровне развития производительности.

Неиспользованные резервы - упущенные возможности усиления производства сравнительно планового задания, либо относительно достижений НТП и передового опыта за установленный промежуток времени.

Текущие резервы - это возможности улучшения результатов хозяйственно-финансовой деятельности в пределах ближайшего времени (месяца, квартала, года). Реализация текущих резервов возможна только при сбалансированности трёх элементов процесса производства: труда, средств труда и предметов труда.

Перспективные резервы - это возможности усовершенствования результатов деятельности в отдаленной перспективе, в результате изменения структурной и инвестиционной политики, внедрения достижений НТП в производство.

Классификация резервов происходит по различным признакам. Любая классификация призвана облегчить поиск резервов.

Один из главных признаков классификации резервов производства - по источникам роста эффективности производства, которые должны опираться на целесообразность деятельности или самого труда, средств труда, предметов труда.

В процессе производство необходимо иметь в наличии и пропорционально использовать средства труда, предметы труда и трудовые ресурсы. Чтобы обнаружить резерв повышения мощности производства за счёт эффективного использования средств труда, нужно выявить резервы увеличения за счёт более эффективного использования предметов труда и трудовых ресурсов. Если по какому-либо ресурсу резервов не хватает, то объём производства лимитируется теми факторами или ресурсами, наличие которых минимально.

И. И. Егорова-Екимкова в своей статье «К вопросу о резервах развития предприятий в условиях современной России» выделяет следующую классификацию резервов (Рисунок 1):

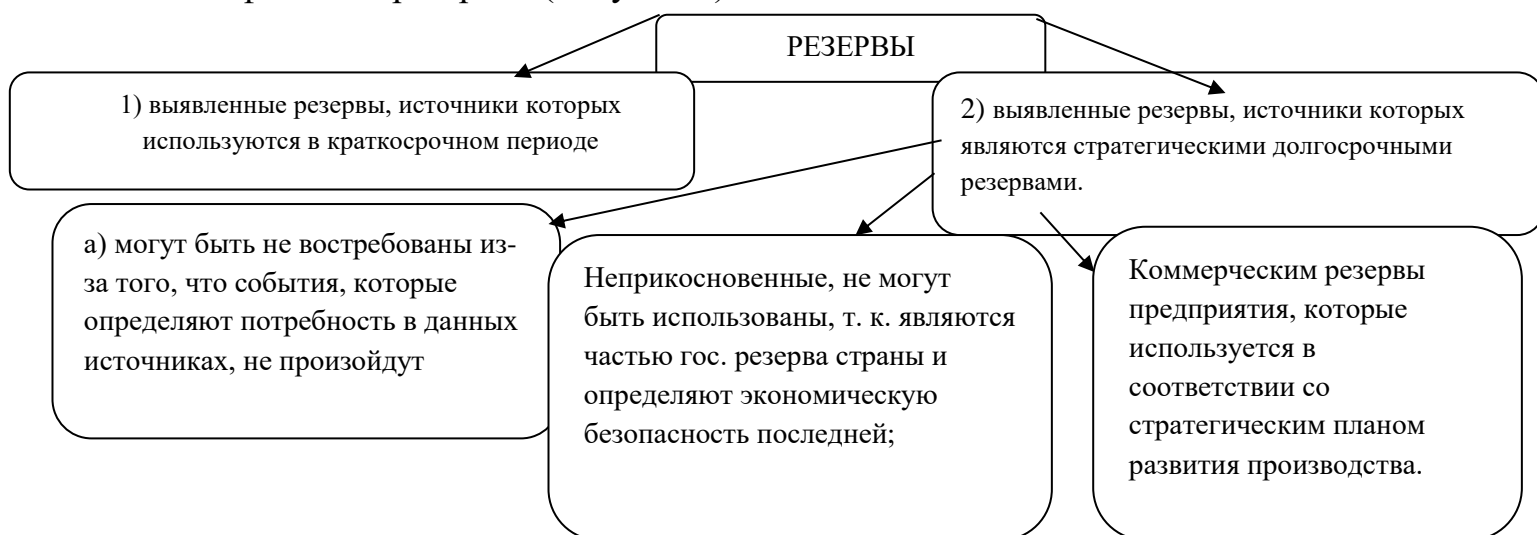


Рисунок 1 Классификация резервов

Поиск резервов не должен быть дискретным. Его необходимо делать систематически, ежедневно. При предварительном определении направлений поиска резервов надо выделять «ведущие звенья» или «узкие места» в повышении эффективности производства, посредством проведения экономического анализа.

Подводя итоги, следует отметить, что сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении

экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

Повышение эффективности производства может достигаться с помощью выявления факторов и резервов.

Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия является необходимым условием грамотного принятия управленческих и предпринимательских решений.

Список литературы:

1. Давыденко, И. Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / И. Г. Давыденко, В. А. Алёшин, А. И. Зотова. – М. : КНОРУС, 2016. – 376 с.

2. Камышанов, П. И. Финансовый и управленческий учёт и анализ: учебник / П. И. Камышанов, А. П. Камышанов. - Москва: ИНФРА-М, 2017. - 592 с.

3. Пласкова, Н. С. Экономический анализ : учебник. - (Высшее образование: Бакалавриат). / Н. С. Пласкова, Н. А. Проданова. - Москва : ИНФРА-М, 2021. - 324 с.

Чистофалова Надежда Александровна

студентка

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

Научный руководитель: Иванов Александр Иванович

кандидат философских наук, доцент

Пермского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Пермь

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Под внешнеторговыми операциями понимается совокупность технических приёмов, с помощью которых заключаются сделки по договорам купли-продажи, подряда, аренды и найма.

Для того чтобы механизм осуществления стал понятен, на рисунке ниже представлены классификация и существующие типы внешнеторговых операций.

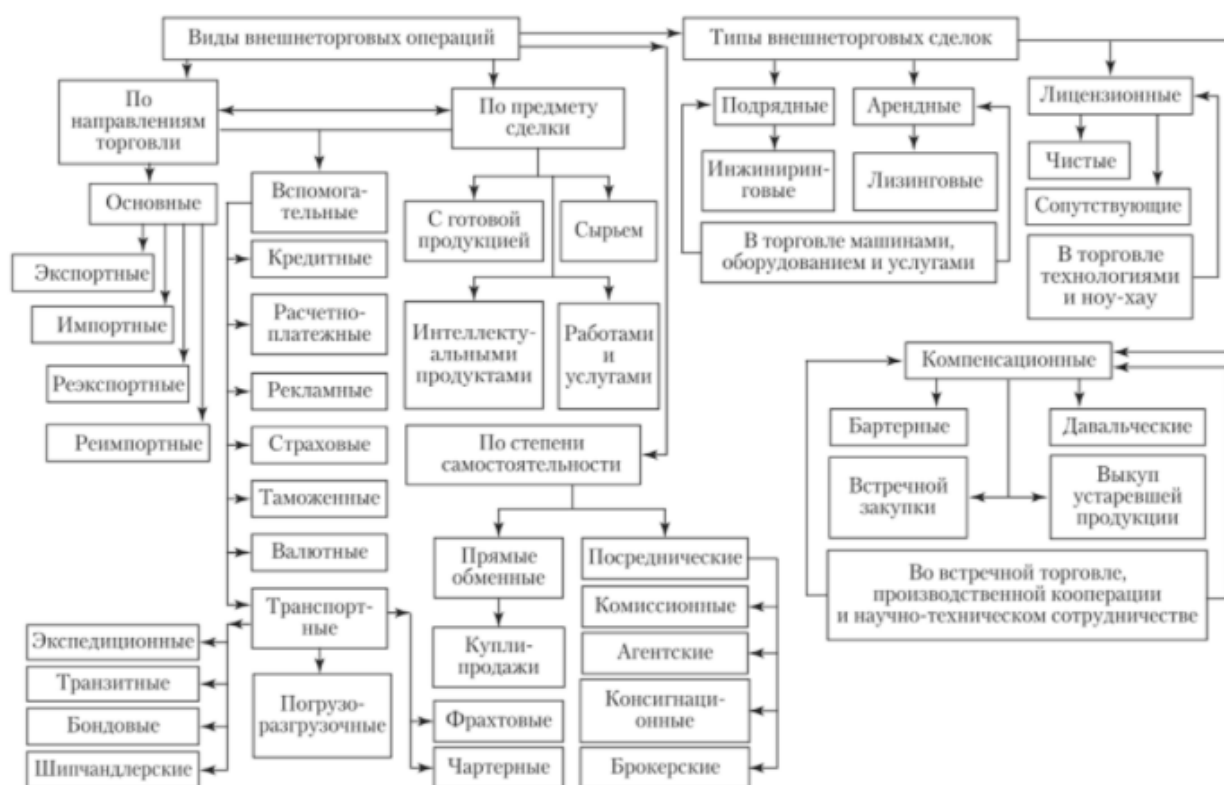


Рисунок 1 Механизм осуществления операций торговли на мировом рынке [2, с. 214]

Итак, как видно из схемы, в классификацию таких операций включены 3 критерия распределения: по направлениям торговли, по предмету сделки и по степени самостоятельности. Основными видами сделок выступают подрядные, арендные, лицензионные и компенсационные.

Более подробно рассмотрим классификацию внешнеторговых операций по направлению торговли, представленную в таблице 1 [1, с. 303].

Таблица 1

Основная классификация внешнеторговых операций

Вид торговой операции	Характеристика
Экспортные	- продажа продукции иностранным компаниям, подразумевающая вывоз из Российской Федерации; либо вывоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) с таможенной территории государства без обязательства об обратном ввозе.
Импортные	- приобретение продукции у иностранной компании, подразумевающее завоз в Российскую Федерацию; или ввоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) на

	таможенную территорию государства без обязательств обратного вывоза
Резэкспорт	- приобретение товара у иностранной компании, которое обязывает завоз в страну импортёра. Целью такой операции является последующая перепродажи товара, без переработки, иностранному покупателю.
Реимпорт	- приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара, например, это может быть возврат забракованных покупателем товаров.

Таким образом, по направлению торговли выделяются 4 виды операции на мировом рынке, в соответствии с которой производятся операции на международном рынке.

Выделяют следующие этапы проведения внешнеторговых операций:

1. Для начала изучается конъюнктура рынка по определённому виду продукции. Здесь инструментом для получения информации послужат маркетинговые исследования на мировом товарном рынке.

2. Далее выбираются методы, при помощи которых будет производиться работа на рынке.

3. Следующим этапом является планирование внешнеторговой операции.

4. Поиск и выбор делового партнёра, разбор условий контракта.

5. Заключение контракта.

6. Исполнение и контроль обязательств по заключённому договору с обеих сторон.

Любому предпринимателю на первом этапе проведения торговых операций необходимо проанализировать данные о внешней торговле, так как любой бизнес связан с покупкой или продажей товаров или услуг.

Что касается определения эффективности от проведения внешнеторговых операций, то её рассчитывают на этапе планирования. Оценить её возможно при помощи финансового анализа следующих процессов:

- вложение (расходы), которые были понесены в ту или иную торговую операцию;

- предполагаемого получения выгоды от операций на мировом рынке.

Для того чтобы определить и отследить динамику внешнеторговых операций, существует ряд показателей. Основными показателями совершенных операций выступают:

1. Внешнеторговый оборот, который отражает на какую сумму страна продала и купила товаров у других стран, то есть это сумма экспорта и импорта.

2. Сальдо внешней торговли – это разница между экспортом и импортом.

Стоит отметить, что положительное сальдо свидетельствует о том, что страна продала больше, чем купила, а значит, экономика страны укрепилась.

Фиксируют данные о внешнеторговом обороте федеральная таможенная служба и федеральная служба государственной статистики.

Далее целесообразно рассмотреть основные показатели совершенных операций торговли России, они представлены в таблице 2.

Итак, произошедшая в 2020 году пандемия оказала влияние на внешнюю торговлю РФ. Поэтому, в 2020 году, по сравнению с предыдущим [5]:

- оборот снизился на 17 %;
- экспорт снизился на 22,5 %;
- импорт снизился на 7,4 %.

Соответственно сальдо показало снижение на 56327,5 млн долл. США. Но тот факт, что сальдо положительное говорит о том, что экономика страны не сработала в убыток.

По результатам за аналогичный промежуток времени в 2021 году по сравнению с 2020 годом, наблюдается положительная динамика в сфере торговли на международном рынке. Это значит, что экономическое положение России улучшается [3].

Кроме того, оборот страны в 2021 году, по сравнению с 2019 годом увеличился на 13,5 %. Россия наращивает объёмы внешнеторговых операций, экспорт увеличился на 10 % [4].

Общие итоги внешней торговли РФ (млн долл. США)

Показатель	Январь - сентябрь, 2019 г.	Январь - сентябрь, 2020 г.	Январь – сентябрь 2021 г.	Темп роста		
				2020 к 2019, в %	2021 к 2020, в %	2021 к 2019, в %
Оборот	491053,0	408923,7	557346,6	83	136,3	113,5
Экспорт	312446,3	243217,9	343822,4	77,5	141,4	110
Импорт	178606,7	165705,8	213524,2	92,6	128,9	119,5
Сальдо	133839,6	77512,1	130298,3			

В целом, снижение товарооборота в 2020 году означает сокращение экономической активности страны. Многие предприятия получили меньше прибыли, а некоторые стали банкротами. В 2021 году происходит оживление экономики, что не может не радовать.

Таким образом, с понятием внешнеторговые операции на современном этапе сталкивается каждое коммерческое предприятие, так как эти операции предполагают продажу и закупку сырья, материалов, оборудования или готовой продукции.

Успех страны в сфере внешней торговли зависит от тщательного анализа конъюнктуры того или иного сегмента рынка.

Как показал анализ основных показателей внешней торговли РФ, пандемия повлияла на её экономическое состояние, однако, на данный момент идёт оживление экономики страны.

Список литературы:

1. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин; 11-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. - 471 с.

2. Шашло, Н. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / Шашло Н. В., Кузубов А. А.; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2017. – 304 с.

3. Кнобель, А. Ю., Фиранчук, А. С. Внешняя торговля России в 2020 году / Экономическое развитие России. [Электронный ресурс]. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/vneshnyaya-torgovlya-rossii-v-2020-g-predvaritelnye-itogi> (Дата обращения: 15.11.2021).

4. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/10705>. (Дата обращения: 15.11.2021).

5. Федеральная таможенная служба. [Электронный ресурс]. URL: <https://customs.gov.ru/statistic/vneshn-torg/vneshn-torg-countries> (Дата обращения: 15.11.2021).

Шадаминова Сабина Ильгизовна

студентка

*Ташкентского (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Ташкент*

Научный руководитель: Туремуратова Ариухан Абадбаевна

*преподаватель
Ташкентского (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Ташкент*

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

В недалёком прошлом в Узбекистане банки из-за строго установленных регламентов и высокой доли государства в них, имели ИТ-инфраструктуры, которые отличались малой гибкостью и сложностью интеграции с новыми решениями. В последние годы банки создают в своей структуре подразделения цифрового бизнеса и стремятся быть в тренде. Они предлагают безопасное хранение вкладов, проведение денежных переводов, приём в отделениях банка, использование сети инфокиосков и банкоматов, выдачу кредитов, обменные услуги с помощью мобильных приложений и т. д. Эти услуги предоставляются преимущественно в отделениях, частично через интернет-банкинг и мобильные приложения.

В последние несколько лет в Узбекистане, как и во всем мире, активно внедряется процесс цифровой трансформации банков. Это также предусмотрено в Указе Президента Республики Узбекистан от 12.05.2020 г. № 5992., в частности: «Требуется ускоренное принятие мер по широкому внедрению в банковской системе информационных технологий на основе современных сервисных решений, финансовых технологий, обеспечению на

должном уровне информационной безопасности, а также снижению влияния человеческого фактора при оказании финансовых услуг» [1].

В первые же годы цифрового бума на рынке появились сильные игроки в лице мировых лидеров по цифровым технологиям. Казалось бы, первые же компании, вторгшиеся в новый и практически пустой рынок, в условиях отсутствия конкуренции тут же охватят весь этот сегмент, не оставляя никаких шансов местным игрокам, ещё не успевшим реализовать собственные «цифровые» решения.

Однако, уже с первых проектов цифровизации банков Узбекистана стало ясно, что этот процесс будет непростым и небыстрым, длящимся не один год. Из-за отсутствия адаптированных к условиям Узбекистана готовых решений у зарубежных интеграторов на адаптацию и интеграцию в ИТ-инфраструктуру банка их разработок, может потребоваться не один год. Неприятным сюрпризом для зарубежных интеграторов стала сложность ИТ-инфраструктуры узбекских банков, интегрированных в среднем с более чем 60 внешними информационными системами. Зачастую внедряемые решения интегрируются, помимо автоматизированной банковской системы (АБС) банка, ещё с несколькими внешними информационными системами. Причём в большинстве случаев правило интеграции диктуется внешней системой. Всё это привело к тому, что интегратору зачастую приходится тратить на решение задач интеграции больше времени и ресурсов, чем на решение основных бизнес-задач по проекту.

Быстро сориентировавшись в сложившейся ситуации, некоторые банки Узбекистана, не упустили свой шанс и тут же начали реализовывать, казалось бы, невыполнимые грандиозные проекты. К примеру, они уже запустили первые онлайн сервисы, предлагая собственные решения и собственную эволюционную модель цифровой трансформации банка, подразумевающую относительно безболезненный, поэтапный переход банка на цифровые технологии.

Все услуги таких банков можно получить на сайте, в мобильном приложении, или просто позвонив в круглосуточный контактный центр. Выбрав именно такую концепцию, они стали полностью оправдывать себя в наше время. Жители страны стали более мобильными, стали предпочитать использовать цифровые технологии и получать большинство услуг удалённо и круглосуточно из любой точки мира.

В чём же преимущество таких нововведений? Ответ очевиден - у банков нет привычных отделений в городе, они доступны в миллионах устройств по всей стране. Также со стороны этих банков прилагается масса усилий, чтобы максимально оперативно обрабатывать любой запрос, при этом сохраняя индивидуальный подход к каждому клиенту и гарантируя безопасность при обработке данных.

Из плюсов такой системы для населения можно выделить то, что любые операции и все счета доступны круглосуточно, где угодно, нужен только смартфон и доступ в интернет. Все платежи понятны и абсолютно прозрачны, полную историю и графики будущих платежей всегда можно посмотреть в мобильном приложении. Тем, кто живёт или ведёт бизнес вдали от крупных городов, больше не нужно ехать в банк, он приедет сам и будет рядом столько, сколько нужно.

Тем самым, активно участвуя в процессе цифровой трансформации банков Узбекистана, эти банки успешно конкурируют с авторитетными зарубежными компаниями. Главным преимуществом услуг таких банков перед зарубежными аналогами является их готовность к немедленному внедрению, поскольку они уже интегрированы в существующую ИТ-инфраструктуру банковской системы.

Следует отметить, что цифровая трансформация - это процесс, который, начавшись, никогда не закончится. Это постоянная адаптация к резко меняющимся условиям, постоянная эволюция информационных систем, вечная борьба за выживание. Надо понимать, что качество осуществления проектов цифровой трансформации слабо зависит от выбранного программного решения

и, напротив, сильно зависит от качества планирования проекта цифровой трансформации, качества постановки задачи и качества управления ресурсами.

Главное - не останавливаться на полпути и не истощать финансовые ресурсы банков, не достигая намеченных целей.

Подводя итог изложенному, следует отметить, что эволюционная модель цифровой трансформации банков наряду с предлагаемыми ими доступными программными решениями, позволит им осуществить цифровую трансформацию относительно безболезненно, существенно экономя при этом время на реализации проекта и финансовые инвестиции. Данная модель цифровой трансформации никак не исключает возможность внедрения решений авторитетных зарубежных компаний, где также предоставляется возможность выбора наиболее эффективной модели цифровой трансформации и наилучшего распределения своих ресурсов путём выбора оптимальной комбинации решений в рамках выделенного бюджета.

Список литературы:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 12.05.2020 г. УП-5992 «О Стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020-2025 годы».

2. Указ Президента Республики Узбекистан от 05.10.2020 г. УП-6079 «Об Утверждении стратегии “Цифровой узбекистан-2030” и мерах по её эффективной реализации».

Шоломицкая Анастасия Сергеевна

студентка

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

Зудин Никита Дмитриевич

студент

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

Научный руководитель: Антипенко Надежда Анатольевна

доцент

Минского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Минск

ВАЛЮТА БУДУЩЕГО: ЗА ИЛИ ПРОТИВ

В наше время, когда прогресс не стоит на месте, всё больше и больше современных технологий, так или иначе, внедряются в нашу жизнь. Как показывает практика, устойчивость мировых валют проверяется временем. В XX веке надёжным вложением считали швейцарский франк. В XXI он по-прежнему возглавляет рейтинг 50 самых стабильных денежных знаков и за последние двадцать лет прибавил 75 процентов относительно доллара США. Инвесторы предпочитают вкладываться именно в него - в стране высокая степень экономической свободы: нет зависимости от одного-двух секторов, высокая продуктивность труда, низкая ставка рефинансирования, положительный торговый баланс. И главное - неизменно слабая инфляция.

В мире существует более 100 признанных мировых валют. Но к 2040 году может остаться всего пять или шесть. Это произойдёт, если страны будут развивать общие валюты в силу экономических или политических причин. Впрочем, эксперты придерживаются другой точки зрения. Зона евро может распасться. Странам невыгодно отказываться от своих национальных валют, поскольку это означает и потерю суверенитета.

Сейчас американский доллар рассматривается как безопасный валютный актив. А это означает, что его стоимость растёт в период кризиса. Для того, чтобы другие валюты серьезно бросили вызов доминированию доллара, им нужны сильные институты.

Как отмечают аналитики, не может быть сильной и надёжной валюты при слабой и неустойчивой экономике. И наоборот. При этом размер страны и численность населения вообще не важны.

Американский доллар за последние 20 лет к корзине основных мировых валют потерял около десяти процентов стоимости, но по-прежнему выполняет функцию главного резервного и платёжного средства. Две трети международного товарооборота проводят в долларах, на них приходится 80 процентов валютно-обменных операций. По словам главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной, регулятор занимается снижением зависимости экономики от

иностранных платёжных средств, но американская валюта остаётся частью международных резервов страны.

Уже сейчас легко представить ситуацию в которой люди будут рассчитываться цифровой наличностью со своих электронных кошельков, не прибегая к услугам коммерческих банков. Расчёты при этом могут обеспечиваться Центробанком и автономной системой расчётов. Возможно, будут существовать какие-то операторы цифровой валюты, но они станут выполнять чисто техническую функцию, а все деньги будут на балансе ЦБ. Если такая система реализуется, это будет означать грандиозную революцию, поскольку коммерческие банки (самый важный институт экономики нашего времени) могут уйти на второй план или даже исчезнуть.

Переход с наличных на электронные деньги выглядит логичным продолжением тренда на цифровизацию всех сфер государственной деятельности. Но он будет постепенным, чтобы люди могли привыкнуть к новой валюте, а банки смогли спокойно внедрить систему для операций с ней. Этот переход также не означает полного отказа от наличных.

Цифровые деньги, однако, несут с собой не только плюсы для пользователей в виде упрощения расчётов и переводов средств по всему миру, но и риск потерять накопления, например, из-за того, что мошенники завладеют цифровым профилем человека, его логином-паролем. Помимо атак хакеров на электронные устройства пользователей, есть угроза взлома центра хранения данных, где будут находиться электронные кошельки граждан.

"Если 2010-е годы нас чему и научили, так это тому, что нельзя руководствоваться трендами прошедших десяти лет при оценке перспектив предстоящего десятилетия", - говорится в предисловии к сборнику прогнозов "Мир в 2030 году".

Сделав такой вывод, многонациональный коллектив аналитиков задался целью отказаться от простого экстраполирования имеющихся тенденций в будущее и представить "необычные соображения" о возможных грядущих поворотах в социально-политическом и экономическом развитии планеты.

Получились изложенные на 80 страницах 24 прогноза, хотя на самом деле их даже больше, так как в каждой статье содержится целый ряд предсказаний или предположений.

В криптовалютах в последние месяцы разыгрался небывалый ажиотаж - и частные инвесторы, и крупнейшие инвестфонды, и технологические компании наращивают в них свои вложения. Всё чаще проводятся и параллели с тем, что криптовалюты - это аналог золота, только лежит оно не в виде слитка в банковской ячейке, а в виде комбинации цифр в виртуальном кошельке. При этом криптовалюты за годы существования так и не нашли себя - они, мягко говоря, сомнительны и как валюты, и как инвестиционный инструмент.

Самочувствие криптовалют проще всего определить через курс самой популярной из них - биткойна. Первая волна интереса к нему пришлась на конец 2016 - начало 2017 года и в считанные месяцы подняла цену одной "монеты" с нескольких тысяч долларов до почти 20 тысяч. Тогда казалось, что это очень много, тем более что так же быстро курс биткойна откатился назад, оставив огромную массу "инвесторов", купивших их на самом пике (часто и за заёмные деньги), подсчитывать убытки и разбирать свои майнинг-фермы.

Проблема и в том, что криптовалюты не являются валютами - их не принимают для платежей (налогов, пошлин и т. п.) все страны. Даже если криптовалюты не запретят, без признания их платёжным средством со стороны государств или хотя бы корпораций они будут обречены на вымирание, поскольку у них нет внутренней ценности.

В целом ни один центральный банк мира никогда не расстанется с эксклюзивным правом печатать деньги. Что изменилось в последние годы – так это легкость, с которой пользователи могут получить доступ к своим электронным деньгам и тратить их. Финтех и Big Tech проложили путь (по которому пошли и банки) к большему удобству транзакций, пожертвовав персонализацией и конфиденциальностью обслуживания. Более того, основанные на блокчейне технологии, которые децентрализуют хранение

информации и обеспечивают надежность её передачи, позволяют исключить из транзакций посредников, каковыми традиционно являлись банки.

Способы платежей могут меняться, но природа денег – нет. Большинство используемых денежных средств представляют собой обязательства, как правило, центрального банка или банка, хотя компании – эмитенты кредитных карт, PayPal могут выступать посредниками между эмитентом и пользователем. Эти обязательства уравновешены ценными бумагами и прочими активами на стороне эмитента, и эти активы могут превратиться, если необходимо в деньги, как минимум частично.

Кроме того, новым видом валюты можно считать информацию. К настоящему времени многие сервисы накопили достаточное количество уникальных и полезных данных для использования в различных сферах, включая машинное обучение и искусственный интеллект. Вполне возможно, в скором времени обмен big data сможет встать в один ряд с денежными операциями. Аналогом сегодня являются различные бартерные программы в медиа: это обмен рекламных возможностей на товары, услуги или массивы информации рекламодателей без денежной оплаты. Человечество сегодня вошло в ту эпоху, когда деньги могут реально изменить мир к лучшему, повышая доступность финансовых технологий, но могут и навредить, упрощая, например, торговлю оружием или наркотиками. И здесь очень многое будет зависеть от общества и финтех-компаний, которые сейчас находятся на передовой технологического развития и определяют тренды на ближайшие десятилетия. Профессиональная мечта любого современного финансиста - внести свою лепту в формирование новых удобных платежных средств и инструментов, которые уже через 10–20 лет будут востребованы во всем мире.

Список литературы:

1. Антипенко, Н. А. Технология блокчейн как платформа функционирования криптовалют в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2019. – № 7. – С. 25-30.

2. Антипенко, Н. А. EVA как один из важнейших финансовых показателей эффективности маркетинговых стратегий по привлечению дополнительного капитала в развитие компании / Д. Ю. Бусыгин, Ю. Н. Бусыгин, Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2018. - № 1. – С. 39-45.

3. Кузьменчук, И. В. Особенности рынка труда в условиях цифровизации / И. В. Кузьменчук, Н. А. Антипенко, Л. И. Тищенко / Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации. Сборник трудов VII Международной научно-практической конференции. Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Смоленский филиал. 2020. - С. 247-251.

4. Грибов, В. Д. Экономика предприятия: учеб. пос. / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. - М. : Финансы и статистика, 2020.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

1.	Абузярова Э. Р., Баширова Э. А. Анализ финансовых результатов деятельности промышленно-строительных организаций (на примере АО «НЦЗ»).	3
2.	Адаменкова А. А. Внедрение роботизированных систем в банковскую систему Российской Федерации	8
3.	Азизов У. Ф. Реформирование налоговой системы в цифровом пространстве.	14
4.	Аликина С. В. Анализ уровня безработицы.	20
5.	Алтапова П. В., Асташкина Ю. Н. Оценка сельскохозяйственного производства в Оренбургской области.	24
6.	Антонова А. Ю. Стратегия цифровизации в обеспечении экономической безопасности предприятий.	29
7.	Аразми С. Х. Криптовалюта и её майнинг.	34
8.	Балаян К. Ю. Преимущества снижения ставки корпоративного подоходного налога в России и США.	38
9.	Балаян К. Ю., Шария Ш. Г. Методы привлечения капитала в организацию в современных условиях.	42
10.	Барабашова А. Е., Борисевич Г. М., Неймарк Д. А. Финтех-революция глобального мира и роль миллениалов в нём.	47
11.	Баровский А. Б. Развитие банковской системы Республики Беларусь.	52
12.	Безматерных Д. П. Проблемы функционирования молодёжного рынка труда Пермского края.	55
13.	Белавина Т. А. Цифровые технологии на страховом рынке России.	59
14.	Брощенко Д. А. Актуальные проблемы пенсионной системы РФ и пути их решений.	64

15.	Буланова Н. И., Усманов В. М. Исследование понятия «рентабельность» и анализ основных показателей рентабельности на примере «СГЦ Вишневский».....	69
16.	Буряк А. Э. Фирмы-однодневки как экономический агент.....	73
17.	Валеева Е. Д. Контроль и ревизия бюджетных и внебюджетных организаций.....	78
18.	Вилисова Е. Н. Анализ финансового состояния микропредприятия.....	85
19.	Витомская М. А., Вохмина В. А. Дистанционные банки как продукт цифровой экономики.....	93
20.	Власова К. Ф. Динамика уровня безработицы в России в период пандемии.....	98
21.	Ворончихина В. П. Цифровая экономика: сущность, принципы работы, технологии.....	101
22.	Вязников И. О. Анализ отчёта о финансовых результатах на примере ООО «Аврора».....	106
23.	Галич А. Л. Роль национального банка в финансовой стабильности Республики Беларусь.....	111
24.	Гладышева Д. А. Налоговая оптимизация: методы и экономический смысл реализации.....	115
25.	Джагинян Э. М., Шевченко А. С. Современные тенденции развития финансовой отчётности.....	120
26.	Доценко К. И. Влияние пандемии Covid-19 на гостиничный бизнес.....	125
27.	Жуковская Ю. А., Мороз О. И. Современные маркетинговые технологии в глобальной экономике.....	129
28.	Жуматаева А. Т., Милохина Б. А. Влияние демографических факторов на потребительский рынок.....	131
29.	Земцова Д. А. Цифровизация экономики и её влияние на	

	экспортно-импортные операции.....	135
30.	Ивашенко Ю. Н. Молодёжный рынок труда России: проблемы и перспективы его развития.....	140
31.	Иззатуллаева М. Д. Развитие налоговой системы в условиях цифровой трансформации.....	144
32.	Ильдеспаева А. А. Электронная коммерция как современная форма организации бизнеса.....	151
33.	Ильчишина К. А. Как информационные технологии влияют на современную экономику?	155
34.	Казина Д. А. Трансформация показателей финансовой отчётности банков в соответствии с МСФО.....	157
35.	Калмыкова Е. А. Внешнеэкономические стратегии китайских компаний.....	162
36.	Конон О. Д. Развитие розничных банковских услуг в Республике Беларусь.....	165
37.	Каракашян А. А. Состав и структура реального сектора экономики Оренбургской области.....	170
38.	Кириллова Е. Н. Информационная безопасность в условиях цифровой экономики	175
39.	Клименко К. В. Трансакционные издержки виртуального рынка.....	180
40.	Клушина Е. С., Кравцова П. В. Особенности регулирования цен в России и США: сравнительная характеристика.....	183
41.	Козырь М. А. Рынок страхования жизни и здоровья во время пандемии.....	188
42.	Колесная И. Н. Концепция маркетингового потенциала компаний в условиях цифровизации.....	193
43.	Кривощёкова М. В. Индекс тарелки борща.....	196
44.	Кудрявцева А. В., Антоненко Е. С. Влияние пандемии на	

	индустрию развлечений.....	201
45.	Кужбаева А. Р. Статистический анализ распределения населения по величине среднедушевых денежных доходов.....	205
46.	Кузнецова А. В. Состояние и тенденция развития уровня образования населения в России.....	210
47.	Купинова В. В. Влияние института семьи на потребительский рынок.....	215
48.	Лагунский Е. А., Савельев К. С. Внутренний и внешний аудит: сходства и различия на современном этапе функционирования рыночных отношений.....	219
49.	Лебедева И. А. Доходы, расходы и прибыль организации: понятие и анализ на примере ООО «Бузулукское молоко».....	225
50.	Лойко И. В. Развитие кадрового потенциала компании в условиях цифровизации Республики Беларусь.....	230
51.	Лузина Е. В. Внешнеторговые переговоры и их особенности на современном этапе.....	233
52.	Мазнева В. Д. Налоговое консультирование субъектов малого предпринимательства.....	237
53.	Медведева А. Ю. Анализ состояния рынка криптовалют в мире.....	242
54.	Низовских Н. Е. Статистическое исследование ликвидности малого и среднего бизнеса в России.....	244
55.	Нарманов У. А. Legal, institutional regulation and importance of employment.....	251
56.	Нутовцева В. В. Тенденция развития современной международной валютной системы.....	257
57.	Оразбаев Е. К. Внутренний аудит коммерческой компании в условиях развития цифровой экономики.....	262

58.	Паршакова У. А. Внутренний контроль товарных потерь в условиях восстановления после пандемии.....	265
59.	Патрушева Е. В. Анализ динамики основных макроэкономических показателей экономики России.....	271
60.	Пашкова А. А. Актуальные вопросы организации управленческого учёта на предприятии.....	275
61.	Персон А. Э. О венчурном финансировании в ведущих странах мира и Республике Беларусь: сравнительный анализ в современных кризисных условиях.....	280
62.	Полякова Д. Ю. Влияние отзывов на потребительское поведение.....	284
63.	Потёмкин Д. А. Влияние пандемии коронавируса на внешнеторговую деятельность РФ.....	288
64.	Прокудин Д. В. Состояние и тенденция уровня смертности населения в Приволжском федеральном округе.....	293
65.	Рыжкова П. В. Состояние внешней торговли РФ и перспективы её развития.....	297
66.	Саломатина А. А. Причины кризиса на предприятии и способы его преодоления.....	303
67.	Самохвалова В. Н. Страхование предпринимательских рисков.....	305
68.	Сафарян Г. Х. Кредитование малого и среднего бизнеса.....	311
69.	Сафарян Г. Х. Анализ динамики валютного курса российского рубля.....	316
70.	Сибирякова Э. А. Основные проблемы и тенденции развития мировой торговли.....	321
71.	Смирнов О. С. Формирование системы экологического менеджмента как фактора экологизации экономики страны.....	324
72.	Старкова Ю. Д. Последствия пандемии коронавируса для	

	мировой торговли.....	326
73.	Статкевич Е. С. Актуальные проблемы современного состояния аграрного сектора и продовольственной безопасности в Республике Крым.....	331
74.	Сушко Д. И. Проблема распределения доходов населения России.....	336
75.	Тимофеев А. В. Пандемия как вызов для внутреннего аудита.....	341
76.	Тиханская А. Г. Цифровой маркетинг в Республике Беларусь.....	345
77.	Трафимович С. Н. Концепция управления операционным риском банка в Республике Беларусь.....	349
78.	Трофимова А. Д. Налоговое планирование.....	354
79.	Ускова В. А., Столярова К. А. Сопоставление строительства социальной инфраструктуры и роста строительства многоквартирных домов.....	357
80.	Усманова В. К. Цифровизация в сфере жилищно-коммунального хозяйства.....	364
81.	Циунель В. В., Шаталкина А. В. Экономическое планирование деятельности предприятия.....	369
82.	Чепкова Ю. С. Экономический анализ как инструмент повышения эффективности управления организацией.....	373
83.	Чистофалова Н. А. Внешнеторговые операции на современном этапе.....	377
84.	Шадаминова С. И. Цифровая трансформация банковской системы Республики Узбекистан.....	382
85.	Шоломицкая А. С., Зудин Н. Д. Валюта будущего: за или против.....	385

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА**

*Материалы
X Международной научно-практической конференции
студентов и учащихся*

Том 1

Компьютерная вёрстка - Л. А. Горбунова

Пермский институт (филиал) РЭУ имени Г. В. Плеханова
г. Пермь, бульвар Гагарина, 57, <http://rea.perm.ru>