

# Калужский экономический вестник



ISSN 2499-989X

2021 №4

Научный журнал

Основан в ноябре 2015 г.

Калужский филиал Финансового  
университета при Правительстве РФ

г. Калуга

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (<http://elibrary.ru/>)

**Научные статьи публикуются по следующим направлениям:**

- «финансы, денежное обращение и кредит»;
- «учет, анализ и аудит»;
- «экономика труда и социально-трудовые отношения»;
- «региональная и отраслевая экономика»;
- «экономика организации»;
- «маркетинг»;
- «менеджмент»;
- «математические методы в экономике»;
- «мировая экономика»;
- «экономическая теория»;
- «образовательные технологии».

***Редакционная коллегия***

**Матчинов В.А.**, главный редактор, директор Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Суслыкова О.Н.**, заместитель главного редактора, научный сотрудник Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Авдеева В.И.**, министр финансов Калужской области, профессор кафедры «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Губанова Е.В.**, доцент кафедры «Учет и менеджмент», к.э.н., доцент  
**Губернаторова Н.Н.**, зав.кафедрой «Учет и менеджмент» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Дробышева И.В.**, зав. кафедрой «Бизнес-информатика и высшая математика» Калужского филиала Финуниверситета, д.п.н., профессор  
**Кокорев Н.А.**, зав.кафедрой «Бухгалтерский учет» Калужского филиала РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, к.э.н., доцент  
**Орловцева О.М.**, заместитель директора по учебно-методической работе Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Сергиенко Н.С.**, доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление» Финуниверситета при Правительстве РФ, к.э.н., доцент  
**Турчаева И.Н.**, доцент кафедры «Бухгалтерский учет» Калужского филиала РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, к.э.н., доцент

**Адрес редакции:** 248016, г. Калуга, ул. Чижевского, д. 17, комн. 214., тел.: 8(910)5202662

**E-mail:** [onsuslyakova@fa.ru](mailto:onsuslyakova@fa.ru)

**Учредитель:**

**Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**

## СОДЕРЖАНИЕ

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

<i>Губанова Елена Витальевна, Алексеев Дмитрий Витальевич</i> Возможности и перспективы укрепления стабильности финансовой системы России	4
<i>Сулякова Оксана Николаевна</i> Частные пансионаты как элемент социальной защиты граждан пожилого возраста в Калужской области	12
<i>Турчаева Ирина Николаевна</i> Страхование от несчастных случаев и болезней как инструмент защиты населения от рисков	18

## УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

<i>Губернаторова Наталья Николаевна, Бояркин Михаил Дмитриевич, Хохлова Валерия Александровна</i> Повышение эффективности работы товарного запаса в розничных точках за счет внедрения резервов на плохооборачиваемый товарных запас	25
<i>Губернаторова Наталья Николаевна, Федотова Елена Владимировна, Павлик Екатерина Юрьевна</i> Совершенствование учетно-аналитического обеспечения формирования финансовых результатов в целях оптимизации налоговой нагрузки организации	29

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

<i>Губанова Елена Витальевна, Колесниченко Элиза Леоновна</i> Система управления конфликтами в организации	37
<i>Кукина Полина Андреевна</i> Финансовая стратегия как основной помощник для развития современной компании	42
<i>Петрухина Оксана Алексеевна</i> Совершенствование управления дебиторской задолженностью организации	45
<i>Ткаченко Алексей Леонидович, Егоров Вячеслав Геннадьевич</i> Анализ системы поддержки принятия решений на базе платформы Loginom	50
<i>Ткаченко Алексей Леонидович, Солдатова Екатерина Сергеевна</i> Финансовый анализ организации с помощью информационных систем на платформе 1С: Предприятие 8	54

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

<i>Матчинов Виталий Анатольевич, Сулякова Оксана Николаевна</i> Определение уровня финансовой грамотности обучающихся средних и старших классов общеобразовательных организаций Калужской области	58
<i>Моисеева Ирина Геннадьевна</i> Способы преодоления последствий рискованного финансового поведения в кредитно-заемных отношениях	69
<i>Пацакула Ирина Ивановна, Котов Никита Николаевич</i> Особенности социально-психологического климата организации в контексте сложившегося типа организационной культуры	73

<b>ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ</b>	77
------------------------------	----

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.02

ГУБАНОВА Е.В., АЛЕКСЕЕВ Д.В.

ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ УКРЕПЛЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ  
ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИOPPORTUNITIES AND PROSPECTS FOR STRENGTHENING THE STABILITY OF THE  
RUSSIAN FINANCIAL SYSTEM

**Аннотация:** в работе рассмотрены тенденции и процессы развития финансовой системы России на современном этапе. Проведен анализ внешних и внутренних факторов устойчивости финансовой системы России. Приведены ключевые риски стабильности финансовой системы России.

**Ключевые слова:** финансовая система, ключевая ставка, процентная ставка, рентабельность, золотовалютный резерв, государственный долг, депозитный портфель банковского сектора, коэффициент долговой нагрузки физических лиц.

**Abstract:** the paper examines the trends and processes of development of the financial system of Russia at the present stage. The analysis of external and internal factors of stability of the financial system of Russia is carried out. The key risks of stability of the financial system of Russia are given.

**Keywords:** financial system, trends and processes of the financial system, key rate, interest rate, profitability, gold and foreign exchange reserve, government debt, deposit portfolio of the banking sector, debt burden ratio of individuals.

Финансовая система является основой для развития хозяйственной системы страны. Невозможно обеспечить эффективное перераспределение временно свободных денежных средств в пользу тех предприятий, которые в них нуждаются, и которые способны их использовать для интенсификации собственной эффективной бизнес-модели. Именно инфраструктура финансовой системы обеспечивает эффективное перемещение капиталов от тех участников, которые их накопили, к тем, кто способен заплатить больше за право их использовать в текущий момент времени. Эффективная финансовая система снижает уровень транзакционных издержек, решает другие важные задачи по взаимодействию большого количества участников экономики.

Прежде чем перейти непосредственно к изучению тенденций развития финансовой системы Российской Федерации в течение последних пяти лет, важно определить сущность соответствующих понятий. Финансы (в широком смысле) – это система отношений в обществе по поводу образования и использования денежных фондов в соответствии с функциями и ролью категорий финансов [1, с.14]. Таким образом, к категории финансов можно отнести и отношения на бирже, и в банковском секторе, на валютном рынке, между государственными органами и налогоплательщиками. Таким образом, понятие финансовой системы является довольно широким.

Факторы стабильности финансовой системы России можно разделить на внутренние и внешние [2, с.122]. Очевидно, что в случае с внешни-

ми у государства есть возможность лишь адаптироваться для минимизации негативных последствий воздействия на финансовую систему страны, либо использовать внешние существующие возможности для усиления стабильности такой системы. В случае же с внутренними речь идет как о возможности принятия мер по адаптации, так и о возможном прямом воздействии на сам источник стабильности или угроз финансовой системе страны.

Политические и правовые процессы также отражаются на финансовой системе государства [3, с.7]. Финансовая система будет более устойчивой в том случае, если создана современная правовая основа, которая позволяет защищать интересы различных участников.

Для России кредитно-банковский фактор следует признать одним из самых важных для обеспечения стабильности финансовой системы, так как российский финансовый рынок банкотричен. Это означает, что создавая современную финансовую систему, важно, прежде всего, обращать внимание на отношения в банковском секторе.

Стабильность финансовой системы включает в себя бюджетную стабильность, налоговую стабильность [4, с.210]. То есть необходимо не только обеспечивать стабильность частных отношений касательно распределения финансов, но и создавать прогнозируемые условия для функционирования государства в рамках финансовой системы России.

Одним из ключевых показателей финансовой системы является ключевая ставка Центрального банка Российской Федерации. В течение последних лет наблюдается устойчивое сокращение показателя, а именно с 10 % в 2016-м году до 4,25 % в 2020-м году. Такая динамика обеспечивает интенсификацию экономического развития, так как у предприятий появляется возможность привлекать больший объем финансовых ресурсов для вложения в производство, сбыт, решения

других задач, связанных с соответствующим процессом.

Такая динамика свидетельствует об относительно устойчивой финансовой системе, так как низкое значение показателя в условиях дисбалансов приводило бы к ряду деструктивных процессов, например, быстрому росту инфляции, а также снижению курса национальной валюты (Рисунок 1).

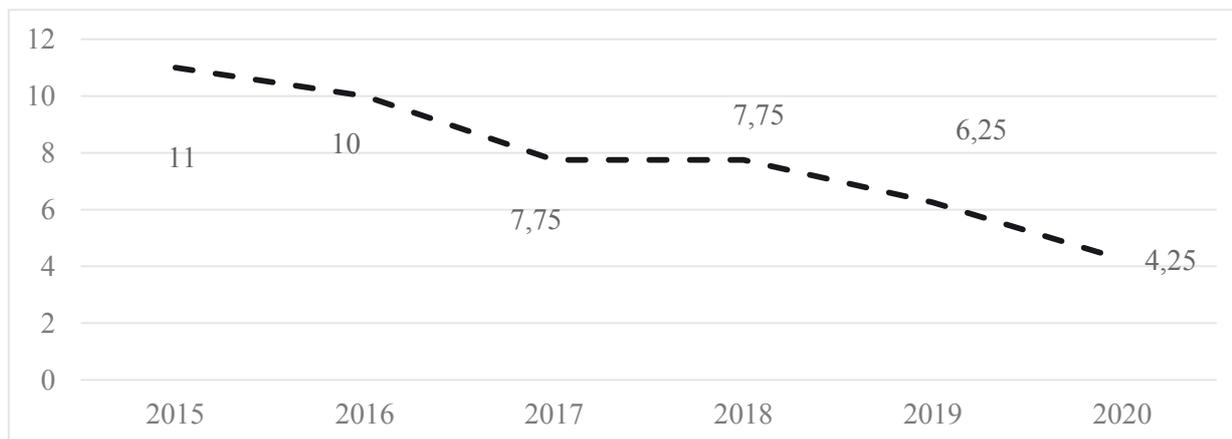


Рисунок 1 – Динамика ключевой ставки ЦБ РФ на конец года в 2015-2020 гг., %[5]

Как показано на рисунке 2, одновременно со снижением ключевой ставки центрального банка происходит также и медленное снижение стоимости кредитных средств, причем как для физических лиц, так и финансовых корпораций. На начало 2021 г. стоимость кредитных ресурсов для предприятий составляла немногим больше

10 %. Это все еще остается большим значением по сравнению со стоимостью финансовых ресурсов у западных стран для их предприятий, но все же позволяет привлекать средства тем компаниям, которые характеризуются особенно эффективной бизнес-моделью (Рисунок 2).

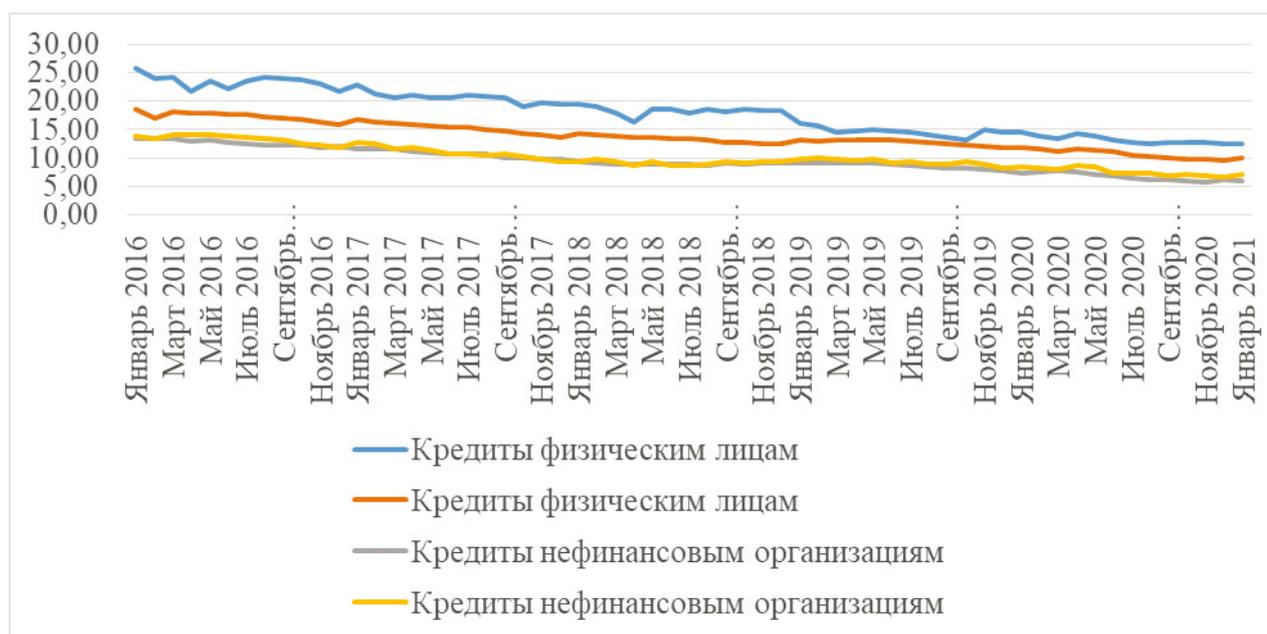


Рисунок 2 – Средневзвешенные процентные ставки по кредитным операциям в рублях в РФ в 2016-2020 гг., % [6]

Негативное воздействие в контексте финансовой устойчивости имеет курс рубля. Как показана

на рисунке 3, в течение 2015-2017-го годов наблюдается высокая волатильность, то есть зна-

чение показателя постоянно менялось. После 2018 г. сформировался тренд на повышение значения показателя, что не позволяет экономическим агентам прогнозировать значение показате-

ля на будущее. Это приводит к тому, что повышается уровень долларизации экономики, так как доверие к американской валюте выше, чем к российскому рублю (Рисунок 3).



Рисунок 3 – Динамика курса доллара США к рублю в 2015-октябре 2021 гг., руб. к доллару США [7]

В 2020-м году, а также 2016-м и 2017-м годах источником нестабильности финансовой системы оказался существенный дефицит Федерального бюджета. Так в 2020-м году значение показателя составило 4,1 млрд рублей. Очевидно, что

важно искать дополнительные источники доходов, что позволит профинансировать расходы, а значит сохранить объем денежной массы на текущем уровне без необходимости эмиссии долга (Рисунок 4).

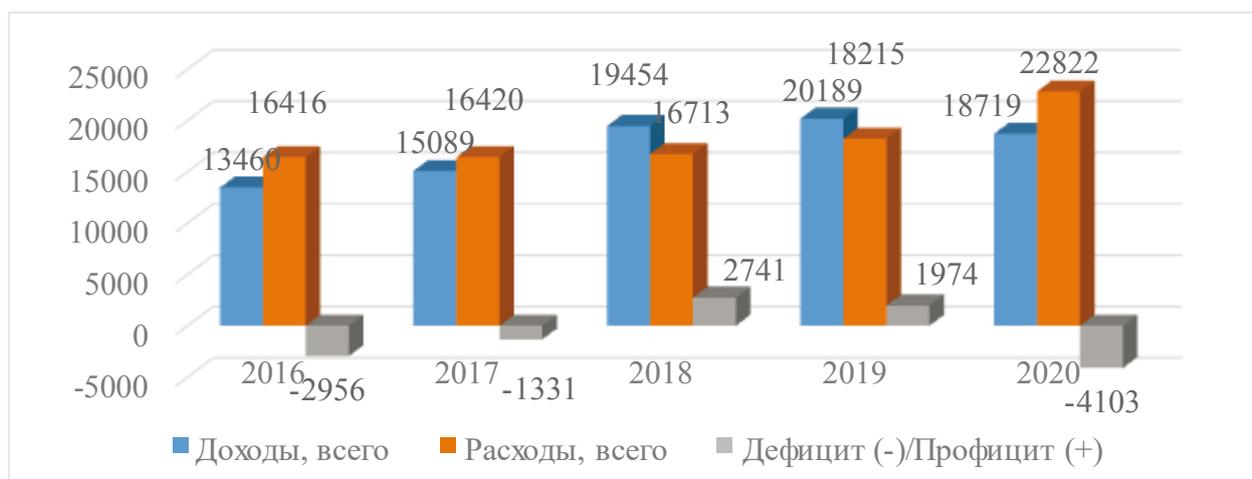


Рисунок 4 – Динамика доходов, расходов и профицита (дефицита) Федерального бюджета РФ, млрд. руб.[8]

Подводя итог, отметим, что в целом финансовая система развивается устойчиво, на что указывает постоянное снижение ключевой ставки Банка России. С другой стороны, выявлен валютный риск, а также дисбалансы в сфере формирования доходов и расходов Федерального бюджета страны.

Одним из наиболее важных факторов устойчивости финансовой системы внутри страны является уровень валового внутреннего продукта. Как можно судить, в течение последних пяти лет отсутствует активный рост экономики. Так для развивающихся стран, к которым относится и

Россия, приемлемым является уровень роста показателя в течение фазы стабильного развития мировой экономики около 4-6 % годовых. При этом Россия демонстрирует значение показателя в размере 2,81 % лишь в 2018-м году, что все еще ниже нормативного. В 2020-м году значение показателя существенно снизилось, но все же оно значительно лучше, чем, например, у развитых стран. Развивающиеся страны продемонстрировали меньшее падение экономики, что положительно сказывается и на финансовой системе (Рисунок 5).



Рисунок 5 – Прирост ВВП в ценах 2016 года в РФ в 2016-2020 гг., млрд руб.

В целом же такой фактор негативно сказывается на развитии финансовой системы, так как последняя будет пропорционально увеличиваться с оборотом компаний, расходами физических лиц, другими показателями деятельности хозяйственной системы страны. В условиях, когда экономическое развитие остается на относительно устойчивом уровне, резервы для дальнейшего предоставления финансовых услуг банками и прочими организациями являются ограниченными. Это повышает уровень различных рисков и не позволяет полностью раскрыть имеющийся потенциал.

С другой стороны, положительным является тот факт, что российские предприятия способны

генерировать чистую прибыль. Последняя может быть использована либо для простого и расширенного воспроизводства, то есть поддержания предприятия в рабочем состоянии или привлечения дополнительных производственных мощностей, либо для осуществления различных портфельных и прямых инвестиций. В последнем случае увеличение объемов финансовых ресурсов будет наблюдаться потому, что в целом объем операций и ликвидности финансовой системы повышается. Как результат, растет устойчивость, ведь в случае возникновения каких-либо непредвиденных рисков дополнительные финансовые ресурсы могут быть использованы для смягчения их деструктивного воздействия (Рисунок 6).



Рисунок 6 – Рентабельность российских предприятий в 2016-2020 гг., %[9]

В 2020-м году рентабельность активов составляла 4,5 %, что выше, чем уровень инфляции, а значит российские предприятия способны обеспечивать реальное увеличение стоимости имеющихся у них активов.

Что же касается внешних факторов, то одним из ключевых для российской финансовой системы и экономики в целом является возможность продавать нефть и прочие энергоресурсы на мировом рынке. В этом контексте в течение 2016-2019-го годов наблюдается повышение спроса на нефть. С другой стороны, можно отметить, что предложение на рынке существенно выше, чем показатель приобретения такого ресурса. Так в 2019-м году было произведено нефти в размере 4 617 млн т. в мире, а приобретено 4 456 млн т.

Таким образом, с одной стороны, увеличение потребления приводит к тому, что у Российской Федерации появляется больше возможностей для сбыта энергоресурсов, что соответствующим образом сказывается и на динамике денежных потоков в рамках финансовой системы страны. В таком случае снижается уровень валютных рисков, так как поступления соответствующего ресурса приводят к насыщению спроса на валютные ценности. С другой стороны, негативное воздействие такой фактор оказывает в связи с тем, что количество производителей нефти является существенным, а также происходит расширение предложения за счет появления новых технологий, например, в связи с продажей сланцевой нефти (Рисунок 7).

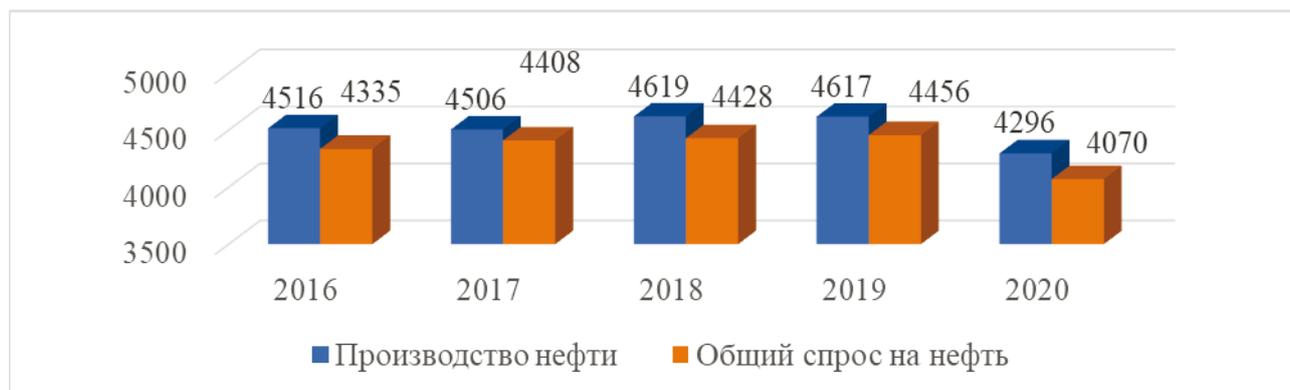


Рисунок 7 – Мировые показатели спроса и предложения нефти в 2016-2020 гг., млн тонн [10]

Также проявляется деструктивное воздействие коронавируса, так как спрос на нефть в 2020-м году снизился. Однако можно ожидать, что в будущем произойдет восстановление соответствующего показателя, что обеспечит российскую экономику дополнительной валютной выручкой, которая будет обращаться в рамках финансовой системы страны.

Еще одним показателем, который одновременно отображает внутренний фактор, но в тоже время обеспечивает возможность адекватной реакции Правительства и центрального банка на

внешние вызовы, является уровень золотовалютных резервов. Как можно судить, объем соответствующих активов у государства постоянно увеличивается, причем как за счет валютных, так и монетарных резервов. Это означает, что в случае возникновения непредвиденных рисков, которые спровоцируют спрос на валюту, у центрального банка будут ресурсы для того, чтобы насытить имеющийся спрос и сгладить соответствующие деструктивные проявления. Таким образом, этот фактор положительно сказывается на устойчивости финансовой системы России (Рисунок 8).

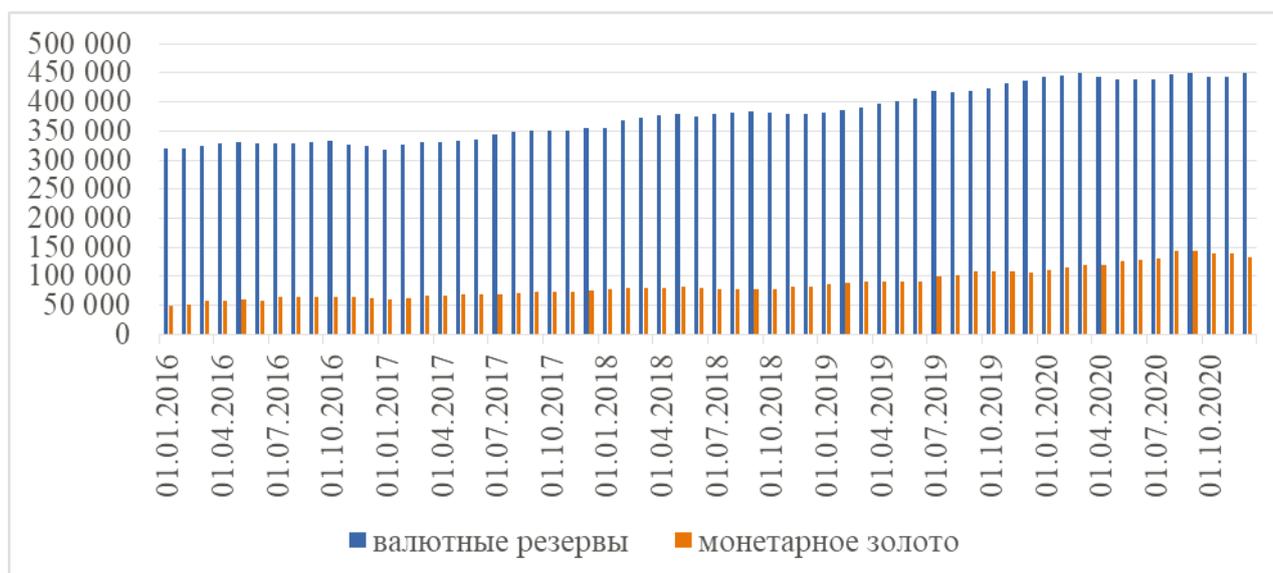


Рисунок 8 – Динамика золотовалютных резервов РФ в 2016-2020 гг., млн долл. США [11]

Подводя итог, отметим, что в целом внутренние и внешние факторы формируют скорее устойчивое положение дел в российской финансовой системе. Российские предприятия генерируют прибыль, что насыщает систему ликвидными средствами, а спрос на энергоресурсы рос до 2019 г., что обеспечивает страну поступлениями валюты. Кроме этого, сформированы золотовалютные резервы, которые позволяют сгладить воздействие различных рисков и угроз на финансовую систему России.

На текущий момент для финансовой системы Российской Федерации существует большое ко-

личество рисков, которые могут привести к дестабилизации устоявшейся практики деятельности различных участников такой системы. В этом контексте обычно, прежде всего, обращают внимание на долг государства по отношению к валовому внутреннему продукту.

Все же в таком контексте уровень рисков находится на приемлемом уровне. Так даже в 2020-м году, когда требовалось финансировать существенный объем расходов для поддержки малого и среднего бизнеса, проведения карантинных мероприятий, реализации других мер, которые связаны с пандемией коронавируса,

уровень внешнего государственного долга к ВВП составлял 3,8 %, а внутреннего госдолга – 14,2 %.

Если обратить внимание на стандарты и нормы в этой сфере, то страны Европейского союза в рамках Маастрихтского критерия дого-

ворились о том, что соответствующий показатель не должен повышать 60 %. Таким образом, по такому критерию российская финансовая система является крайне устойчивой, со значительным запасом увеличения государственного долга в случае необходимости (Рисунок 9).



Рисунок 9 – Соотношение элементов государственного долга к ВВП в 2016-2020 гг., % [12;13]

С другой стороны, существенной проблемой является высокий уровень долларизации. Это можно проследить на примере депозитного портфеля банковского сектора. Так 25,96 % всех депозитов были сформированы в валюте. Это означает, что если курс рубля снизится, то объем обязательств банков в рублевом эквиваленте увеличится. Причем у банков не всегда есть возможность эффективно и рационально разместить валюту в инструментах фондового рынка или других сегментах финансового рынка.

Причем часто в случае возникновения кризисных явлений кредитоспособность тех заемщиков, которые получили кредиты в валюте,

снижается. Таким образом, с одной стороны происходит увеличение обязательств банков, а с другой стороны, может произойти ухудшение качества активов, что в конечном итоге создает дисбаланс в рамках банковского сектора.

Таким образом, важно работать в направлении снижения уровня долларизации, уменьшения объема валюты, которой распоряжаются кредитные организации. Например, можно исключить валютные депозиты из системы гарантирования вкладов в случае банкротства банка, что снизит привлекательность соответствующих депозитных продуктов (Рисунок 10).

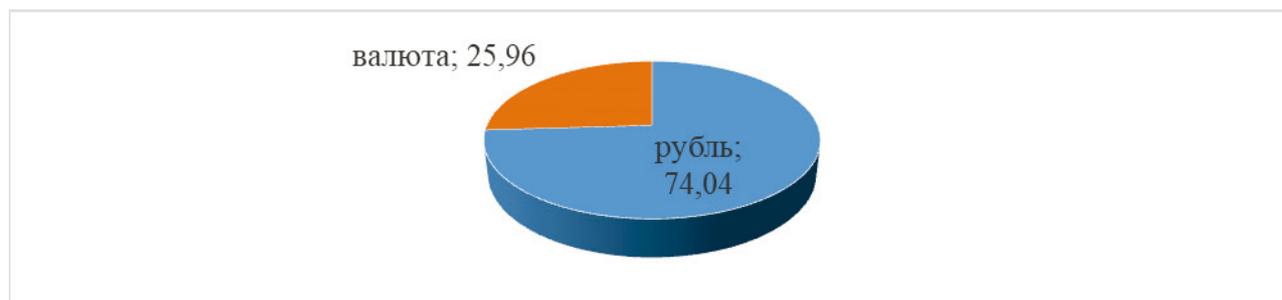


Рисунок 10 – Структура депозитного портфеля банковского сектора в РФ в 2020 г., %

Сотрудники Центрального банка России отмечают, что одной из проблем является повышение долговой нагрузки на физических лиц. Это означает, что в случае дальнейшего ухудшения ситуации из-за воздействия коронавирусной

пандемии возможна ситуация значительных дефолтов банков из-за того, что часть физических лиц не погашает своих обязательств (Рисунок 11).



Рисунок 11 – Коэффициент долговой нагрузки физических лиц в РФ в 2016-2020 гг., %

Причем долговая нагрузка по ипотеке является относительно низкой, однако по прочим кредитам, например, автокредитам и потребительским кредитам, ситуация значительно ухудшилась. В целом в 2020-м году соответствующий показатель составляет 11,5 %. Таким образом, важно следить за качеством кредитов, мониторить имущественное положение заемщиков, что позволит банкам своевременно предпринимать меры по погашению тех кредитов, которые могут перейти в категорию проблемных.

Еще одним вызовом является повышение спроса среди российских граждан на акции резидентов. Как показано на рисунке 12, в марте 2021

г. нетто-приток средств физических лиц для акций нерезидентов составил 566 млрд руб., а для резидентов – 333 млрд руб. Таким образом, можно ожидать на отток части финансовых ресурсов из соответствующей системы Российской Федерации в пользу зарубежных эмитентов. Такой риск приведет к тому, что волатильность рубля повысится, ведь будет происходить спрос на активы в зарубежной валюте. Для нивелирования такого риска следует работать в направлении создания благоприятных условий для российских предприятий, что сделает их привлекательным объектом для инвестирования (Рисунок 12).



Рисунок 12 – Динамика накопленного нетто-притока средств физических лиц в акции по типу эмитента в РФ в 2020 году, млрд руб.

Подводя итог, отметим, что выявлены определенные риски стабильности финансовой системы. Прежде всего, угрозу создает высокий уровень долларизации экономики. Кроме этого, растет долговая нагрузка на физических лиц касательно кредитов, которые выданы банками. Кроме этого, повышается спрос на долевые цен-

ные инструменты, которые эмитированы зарубежными компаниями в противовес тем, которые выпущены российскими предприятиями. Это может привести к оттоку средств из финансовой системы России или другим деструктивным воздействиям. С другой стороны, уровень долговой нагрузки к валовому внутреннему продукту в

целом по стране является низким, что создает государственного долга. дополнительные возможности для привлечения

### Список литературы

1. Макарова, С.Д. Актуальные проблемы финансов: учебное пособие / С.Д. Макарова, А.С. Панькин, Н.Г. Малова. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2019. – 96 с.
2. Шевченко, Л.М. Риски, влияющие на финансовую систему России в условиях цифровой экономики / Л.М. Шевченко. – Текст : непосредственный // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2019. – №1(75). – С.121-124.
3. Гузнов, А.Г. Публично-правовое регулирование финансового рынка в Российской Федерации : монография / А.Г. Гузнов, Т.Э. Рождественская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 500 с.
4. Князева, Е.Ю. Финансовая безопасность как критерий устойчивости финансовой системы России / Е.Ю. Князева. – Текст : непосредственный // В сборнике: Правовая безопасность личности, государства и общества. Сборник статей XIX Международной научной конференции. – 2019. – С.209-216.
5. Ключевая ставка Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/hd\\_base/KeyRate/](https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/) (дата просмотра: 03.11.2021)
6. Средневзвешенные процентные ставки по кредитным и депозитным операциям в рублях [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/vfs/statistics/pdko/int\\_rat/loans\\_deposits\\_excerpt\\_for\\_Sberbank.xlsx](https://www.cbr.ru/vfs/statistics/pdko/int_rat/loans_deposits_excerpt_for_Sberbank.xlsx) (дата просмотра: 03.11.2021)
7. Средства организаций, банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц (в целом по Российской Федерации) [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/vfs/statistics/BankSector/Borrowings/02\\_01\\_Funds\\_all.xlsx](https://www.cbr.ru/vfs/statistics/BankSector/Borrowings/02_01_Funds_all.xlsx) (дата просмотра: 03.11.2021)
8. Динамика официального курса заданной валюты [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/currency\\_base/dynamics/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.so=1&UniDbQuery.mode=1&UniDbQuery.date\\_req1=&UniDbQuery.date\\_req2=&UniDbQuery.VAL\\_NM\\_RQ=R01235&UniDbQuery.From=01.01.2015&UniDbQuery.To=16.10.2021](https://www.cbr.ru/currency_base/dynamics/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.so=1&UniDbQuery.mode=1&UniDbQuery.date_req1=&UniDbQuery.date_req2=&UniDbQuery.VAL_NM_RQ=R01235&UniDbQuery.From=01.01.2015&UniDbQuery.To=16.10.2021) (дата просмотра: 03.11.2021)
9. Краткая информация об исполнении федерального бюджета [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/execute/?id\\_65=80041-yezhegodnaya\\_informatsiya\\_ob\\_ishpolnenii\\_federalnogo\\_byudzheta\\_dannye\\_s\\_1\\_yanvarya\\_2006\\_g](https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/execute/?id_65=80041-yezhegodnaya_informatsiya_ob_ishpolnenii_federalnogo_byudzheta_dannye_s_1_yanvarya_2006_g) (дата просмотра: 03.11.2021)
10. Россия в цифрах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12993> (дата просмотра: 03.11.2021)
11. World oil supply and demand, 1971-2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/world-oil-supply-and-demand-1971-2020> (дата просмотра: 03.11.2021)
12. Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/hd\\_base/mrrf/mrrf\\_m/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.From=01.2015&UniDbQuery.To=12.2020](https://www.cbr.ru/hd_base/mrrf/mrrf_m/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.From=01.2015&UniDbQuery.To=12.2020) (дата просмотра: 03.11.2021)
13. ВВП (в текущих долларах США) - Russian Federation [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locale=ru&locations=RU> (дата просмотра: 03.11.2021)
14. Структура долга [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://minfin.gov.ru/ru/performance/public\\_debt/external/structure/](https://minfin.gov.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/) (дата просмотра: 03.11.2021)
15. Боярская З.А. Управление экономической эффективностью инновационной деятельности организации / З.А. Боярская, В.С. Кривошлыков // Научный альманах Центрального Черноземья. – 2020. – №2. – С. 3-10.
16. Ростова, О.В., Галака, А.К. Роль государства и иных источников финансовой поддержки в развитии цифровой экономики. В сборнике: Проблемы управления финансами в условиях цифровой экономики. Материалы Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 280-284.
17. Фасхутдинова, М. С. Вопросы финансового планирования в условиях цифровизации производства / М. С. Фасхутдинова, Э. Ф. Амирова // Сельское хозяйство и продовольственная безопасность: технологии, инновации, рынки, кадры : Научные труды II Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию Института механизации и технического сервиса и 90-летию Казанской зоотехнической школы, Казань, 28–30 мая 2020 года. – Казань: Казанский государственный аграрный университет, 2020. – С. 832-838.
18. Буньковский Д.В. Налоговое стимулирование развития легального предпринимательства / Д.В. Буньковский // Вестник Уфимского юридического института МВД России. – 2018. – № 1(79). – С. 84-88.

УДК 364

СУСЛЯКОВА О.Н.

**ЧАСТНЫЕ ПАНСИОНАТЫ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ГРАЖДАН  
ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ****PRIVATE BOARDING HOUSES AS AN ELEMENT OF SOCIAL PROTECTION OF CITIZENS  
ELDERLY IN THE KALUGA REGION**

**Аннотация:** в работе рассматриваются сущность и особенности деятельности стационарных учреждений социальной защиты пожилых граждан с учетом последних изменений в Российской Федерации и Калужской области. Особый упор сделан на необходимость создания частных пансионатов в целях обеспечения достойного дожития пожилых людей.

**Ключевые слова:** социальная политика, социальные услуги, дома-интернаты, частные пансионаты для пожилых граждан.

**Abstract:** the paper examines the essence and features of the activities of inpatient institutions for the social protection of elderly citizens, taking into account recent changes in the Russian Federation and the Kaluga region. Special emphasis is placed on the need to create private boarding houses in order to ensure a decent life for the elderly.

**Keywords:** social policy, social services, boarding houses, private boarding houses for senior citizens

Одним из направлений реализации социальной политики государства является поддержка и защита пожилых граждан, как самого социально незащищенного слоя в силу состояния здоровья и возраста. И, как показывает мировой и отечественный опыт, проблем в этой сфере много, начиная с определения оптимального возраста выхода на пенсию до создания комфортных условий дожития людей старшего возраста. Надо отметить, что федеральные и региональные власти эту проблему видят и даже пытаются решать, в том числе и с помощью внедрения системы долговременного ухода за пожилыми людьми, которая начала внедряться в отдельных регионах нашей страны с 2018 года и предполагает сопровождение и реабилитацию, в том числе и на дому, тех граждан, которые потеряли способность жить без посторонней помощи, а также обучение правильным формам поддержки пожилых родственников в семье [5]. И результаты этого проекта свидетельствуют, что такие программы очень нужны и важны с точки зрения стабильной и благополучной жизни, однако их эффективность зависит и от финансовых возможностей государства, и от материальной обеспеченности регионов, и от психологического восприятия (менталитета) этой проблемы в обществе.

Всем известно, что в странах с традиционными устоями, к которым относится и Россия, стариков не принято отдавать в дома-интернаты, да и сам термин «дом-интернат» вызывает негативные ассоциации и отрицательную оценку окружающих тех, кто по тем или иным причинам отвез родственников в специализированное учреждение [8]. И никого при этом не интересует, что у семьи нет условий (жилищных, например) и

возможностей (физических, моральных) для полноценного ухода за пожилым и, как правило, больным человеком. Даже при очень большой любви крайне тяжело в течение многих лет видеть, как угасает близкий тебе человек, зачастую уже не отдающий отчет, где он и кто с ним рядом. И его родные в данном случае оказываются заложником ситуации – отдать нельзя (осудят, страшно, невозможно в силу воспитания), а в результате ухода рушатся собственные семьи, карьера, подрывается здоровье, наступает депрессия и пр.

Проблема старения населения в настоящее время весьма актуальна для большинства стран мира, и в этих условиях органы власти должны брать на себя повышенные социальные обязательства, оказывая пожилым людям социальные услуги, направленные на повышение качества и уровня их жизни. Особенно остро эта проблема касается тех граждан почтенного возраста, которые в силу возраста уже не могут проживать одни и требуют круглосуточного ухода или постоянного присмотра. При невозможности обеспечить такой уход дома, решением является обращение в специализированные учреждения, где профессиональные сиделки и медработники смогут позаботиться о пожилым пациенте.

Дома престарелых (в зарубежной практике чаще используется термин пансионат) нужны для того, чтобы оказывать помощь пожилым людям, которые не в состоянии помочь самим себе, и родственники тоже не могут оказать им должную заботу. В настоящее время на российском рынке работают дома престарелых двух основных типов:

– государственные дома престарелых: в большинстве случаев предоставляют низкокачественные услуги, что связано с низким уровнем финансирования и с отсутствием системного подхода проблеме организации достойного уровня медицинского контроля и социально-бытовых условий. Именно с деятельностью государственных домов престарелых в нашей стране закрепилось негативное восприятие словосочетания «дом престарелых и инвалидов». Целевая аудитория домов престарелых данной группы: одинокие пожилые люди с низкими финансовыми возможностями, в основном живущие на пенсию. Выделяют еще социальные дома престарелых, которые также являются государственными. Однако прописка в таких домах обеспечивается за счет передачи имеющейся квартиры.

– частные компании: специализируются на предоставлении услуг клиентам с уровнем дохода выше среднего. Частные пансионаты имеют развитую инфраструктуру, предлагают широкий диапазон услуг по уходу, лечению, организации досуга своих постояльцев

На всей территории Российской Федерации, по данным Министерства труда и социальной защиты, насчитывается около 3 тысяч стационарных учреждений подобного типа, в т.ч. 2800 государственных дома-интерната, порядка 700 хосписов. При этом большая их часть сосредоточена в Москве, Петербурге, Подмоскowie и Ленинградской области.

В 2013 году в стране законодательно разрешили оказывать социальные услуги населению негосударственным организациям — коммерческим и некоммерческим. По данным за март 2021 года, в России работало около 1400 тысяч частных домов престарелых — почти половина от числа государственных стационаров социального обслуживания [7].

В частных домах престарелых условия содержания намного лучше, однако, сеть этих заведений слабо развита и количество постояльцев ограничено, они вмещают от 20 до 80 человек.

На сегодняшний день в России существует уже около десяти сетей, состоящих примерно из 50 объектов на 2,5 тыс. мест. В основном они находятся в Московской области. Это сети «Домашний уют», УКСС, «Забота», «Желтый крест», Senior Group, «Доброта», «Родные люди», «Забота и уход», «Медсервис».

Этот вид бизнеса является в данный момент в России одним из самых конкурентоспособных. Дело в том, что частные дома престарелых сегодня можно считать редкостью, но спрос на них велик. Особенностью данного вида коммерции можно назвать то, что подобные инвестиции будут приносить доход даже в кризис.

В Калужской области наблюдается демографическое старение населения, большей части которого в скором времени потребуется долговременный уход. Гражданам пожилого возраста Калужской области обеспечивается возможность получения достаточных для удовлетворения их основных жизненных потребностей социальных услуг, включенных в перечень гарантированных государством социальных услуг, предоставляемых населению государственными учреждениями социального обслуживания Калужской области.

В перспективе, исходя из складывающейся статистической динамики показателей, высокая доля пожилых людей в составе населения Калужской области сохранится. В настоящее время доля граждан старше трудоспособного возраста не превышает 28% от общего количества жителей региона. Согласно действующему законодательству, пожилым людям предоставляются социальные услуги в различной форме: помощь на дому (уборка, покупки, оплата коммунальных услуг, приготовление пищи и пр.), проезд в социальном такси, уход в стационаре. По отчетам Министерства труда и социальной защиты, в 2020 году более 91 тыс. пожилых граждан (или 30% от их общего количества) получили социальные услуги в различной форме, при этом в специализированных государственных дома-интернатах проживает менее 1% пожилых граждан (табл.1) [7].

Таблица 1 - Доля и динамика количества пожилых граждан, получающих услуги в стационарной форме в Калужской области за 2018-2020 годы, на конец года\*

Показатель	2018	2019	2020
Общая численность населения в Калужской области, тыс.чел	1009,4	1002,6	1000,9
Общее количество граждан пожилого возраста в Калужской области, тыс.чел	289,4	277,9	277,9
Доля граждан пожилого возраста в Калужской области, %	28,7	27,7	27,8
Общее количество граждан пожилого возраста, проживающих в гос домах-интернатах, тыс. чел.	2,2	2,1	2,1
Доля граждан пожилого возраста, проживающих в гос домах-интернатах, %	0,8	0,8	0,8

\*по данным Росстата

В целом в Калужской области функционируют 28 учреждений социального обслуживания пожилых людей и инвалидов, в том числе 12 центров социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов, 9 стационарных учреждений (дома-интернаты), 4 психоневрологических интерната и 3 реабилитационных центра для инвалидов и лиц без определенного места жительства. При этом общая мощность стационарных учреждений (количество койко-мест)

рассчитана на очень незначительное количество пациентов - менее 0,8% от численности пожилых граждан в регионе, что, несомненно, ничтожно мало и явно не отвечает потенциальному спросу (табл. 2). В тоже время сотрудники Министерства труда и социальной защиты заявляют, что никакой очереди на проживание в домах-интернатах в области нет, а сама система устройства в данные учреждения проста и доступна всем гражданам [6].

Таблица 2 - Общие показатели деятельности стационарных учреждений социального обслуживания пожилых граждан в Калужской области за 2018-2020 годы, на конец года

Показатель	2018	2019	2020
Количество учреждений социального обслуживания пожилых людей и инвалидов, ед.	29	29	28
Стационарные учреждения социального обслуживания пожилых людей и инвалидов, ед.	14	15	15
Стационарные учреждения общего типа, ед	9	9	9
Мощность стационарных учреждений общего типа (количество койко-мест)	1053	1053	1053
Численность обслуженных граждан пожилого возраста и инвалидов, чел	1156	1123	1039
Стационарные учреждения психоневрологического типа, ед	4	4	4
Мощность стационарных учреждений психоневрологического типа (количество койко-мест)	798	798	798
Численность обслуженных граждан пожилого возраста и инвалидов, чел	840	846	783

\*по данным Министерства труда и социальной защиты

Для определения пожилого человека в стационарное учреждение в первую очередь необходимо обратиться в органы опеки и попечительства муниципального района Калужской области по месту регистрации, где сотрудниками отдела будут даны подробные разъяснения о перечне необходимого для направления на стационарное социальное обслуживание комплекта документов, который нужно будет предоставить.

Приказ Министерства труда и социальной защиты Калужской области от 12.07.2016 N 935-П определяет сроки и последовательность действий по предоставлению государственной услуги "Направление граждан на стационарное социальное обслуживание". Непосредственно предоставляет данную услугу Министерство труда и социальной защиты Калужской области. Заявление и пакет документов приносятся либо лично, либо присылаются по почте, электронная форма подачи документов не предусмотрена [3].

Можно заметить, что перечень собираемых справок достаточно широк и с учетом специфики работы тех учреждений, где их нужно получать (управляющая компания, паспортный стол, МФЦ, поликлиника и пр. медицинские структуры), времени на это может уйти довольно много, особенно в случае тяжелого состояния пожилого человека (например, с трудом передвигающийся в пределах квартиры или лежащий). По отзывам

граждан, сталкивавшейся с этой проблемой, на сбор документов уходит от нескольких недель до месяца, не говоря уже о значительных финансовых расходах, к которым приходится прибегать для ускорения процесса (оплата услуг нотариуса, такси, врачей, анализов). При этом нет никаких гарантий, что после проверки всех документов будет принято положительное решение.

Решение о нуждаемости заявителя в стационарном социальном обслуживании либо об отказе в предоставлении государственной услуги принимается в течение 5 рабочих дней с даты подачи заявления.

Основаниями для отказа в предоставлении государственной услуги являются:

- несоответствие заявителя категориям граждан, для которых предусмотрена данная услуга;
- наличие у заявителя противопоказаний, таких как туберкулез любых органов, лепра, инфекционные заболевания, злокачественные новообразования, хронические психические расстройства, эпилепсия, гангрена и пр. [2].

Юридическим фактом, являющимся основанием для начала административной процедуры, является принятие положительного решения о нуждаемости гражданина в стационарном социальном обслуживании. Специалист отдела разрабатывает индивидуальную программу предоставления социальных услуг по форме, утвер-

жденной приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10.11.2014 N 874н "О примерной форме договора о предоставлении социальных услуг, а также о форме индивидуальной программы предоставления социальных услуг", в 2-х экземплярах.

Заселение в дом-интернат осуществляется на основании выписанной путевки. Кроме того, между заявителем и интернатом подписывается договор о предоставлении социальных услуг, где оговариваются условия проживания и плата за услуги.

Согласно постановлению Правительства Калужской области от 18.12.2014 N 762, при оказании социальных услуг в стационарной форме социального обслуживания с заявителя взимается плата в размере 75 процентов среднедушевого дохода получателя социальных услуг [1]. Остальная сумма (в среднем содержание пожилого человека в доме-интернате составляет 35-40 тыс.руб. в месяц) идет из бюджета. При этом, если у заявителя нет никакого дохода, то он не

может быть определен в стационарное учреждение социального обслуживания.

Также следует отметить, что в государственных дома-интернатах предусмотрен домашний отпуск, когда постоялец с разрешения директора может выехать из учреждения на срок до 1 месяца (не более 3 месяцев в году). Разрешение о временном выбытии может быть дано с учетом заключения врача о возможности выезда и при наличии письменного обязательства принимающих их родственников или других лиц об обеспечении ухода за престарелым или инвалидом. Расходы, связанные с поездкой к родственникам или другим лицам, не возмещаются.

Как уже отмечалось выше, в государственных домах-интернатах Калужской области в настоящее время проживает около 2000 пожилых граждан, что, на взгляд автора, не соответствует потребности региона. Это косвенно подтверждает и появление частных пансионатов по уходу за пожилыми людьми, которых насчитывается уже пять, и два из них в Калуге (табл. 3).

Таблица 3 - Перечень стационарных учреждений социального обслуживания в Калужской области

Название учреждения	Местоположение	Мощность (кол-во койко-мест)
Перечень стационарных учреждений социального обслуживания		
ГБУ КО «Спас-Деменский дом-интернат для престарелых и инвалидов»	Калужская область, г.Спас-Деменск	50
ГБУ КО «Сухиничский дом-интернат для престарелых и инвалидов»	Калужская область, Сухиничский район, п. Середейский	42
ГБУ КО «Еленский дом-интернат для престарелых и инвалидов»	Калужская область, Хвостовический район	60
ГБУ КО «Ильинский дом-интернат для престарелых и инвалидов»	Калужская область, Малоярославецкий район	30
ГБУ КО «Дом-интернат для престарелых и инвалидов «Двуречье»	Калужская область, Медынский район	142
ГБУ КО «Новослободский дом-интернат для престарелых и инвалидов»	Калужская область, Думиничский район	95
ГБУ КО «Русинский специальный дом-интернат»	Калужская область, Ферзиковский район	84
ГБУ КО «Мосальский дом-интернат для престарелых и инвалидов»	Калужская область, г.Мосальск	59
ГБУ КО «Тарусский дом-интернат для престарелых и инвалидов»	Калужская область, Тарусский район	280
ГБУ КО «Калужский дом-интернат для престарелых и инвалидов»	г.Калуга, ул.Маяковского 35	295
ГБУ КО «Нагорновский психоневрологический интернат»	Калужская область, Кировский район	138
ГБУ КО «Жиздринский психоневрологический интернат»	Калужская область, г.Жиздра	420
ГБУ КО «Кировский психоневрологический интернат»	Калужская область, г.Киров	77
ГБУ КО «Медынский психоневрологический интернат»	Калужская область, Медынский район	163
Перечень частных пансионатов по уходу за пожилыми людьми		
ООО «Медсервис плюс» - «Таруса»	Калужская область, Тарусский район, д. Строитель	64
Светич	Калужская область, г.Белоусово	38

Вита-Центр	Калужская область, Дзержинский район, д. Дворцы	46
Долгие годы	г.Калуга, ул. 40-летия Октября	30
Молодые сердца	г.Калуга, пер. Баррикад 2а	80

Как правило, для оформления в частный пансионат необходимо предоставить следующие документы: паспорт (ксерокопия) его; медицинский страховой полис (ксерокопия) клиента; выписка с назначениями врача (ксерокопия) клиента; справка об отсутствии контактов с инфекционными больными; справка о проведении противодифтерийной вакцинации; результаты исследований на ИППП (инфекции, передающиеся половым путем); сведения о результатах обследования на туберкулез.

Между пансионатом и лицом, оформляющим пожилого человека в пансионат, подписывается договор, где отмечаются права и обязанности сторон, а также стоимость проживания. Оплата услуг в частном пансионате определена посуточно, поскольку можно оформить родного человека не только на постоянное проживание, но и на время отпуска, командировки и пр. Как показал анализ цен на услуги частных пансионатов, стоимость ухода начинается от 1300 рублей в сутки. При долговременном проживании, а также особом статусе пожилого человека (например, ветеран ВОВ) может предоставляться скидка (к примеру, в Вита-центре скидка составляет 100 рублей в сутки или 3000 в месяц).

Для определения отношения жителей г.Калуги к государственным и частным пансионатам по уходу за пожилыми людьми осенью 2021 года автором было опрошено 142 человека, из них 74 в категории 20-30 лет, 18 – 30-40 лет, 20 – 40-50 лет, 30 человек в категории 50-60 лет. Свыше 66% опрошенных оказались женщинами,

около 34% - мужчины. Пожилые родственники есть у 93% опрошенных, у половины из них наблюдаются возрастные проблемы (потеря памяти, физическая слабость, деменция и пр.).

Как показал опрос, только у 16 человек пожилые родственники живут с ними и, соответственно, вся тяжесть ухода лежит на них, у двух опрошенных уход осуществляет сиделка, у четырех – пожилые родственники проживают в пансионате. Таким образом, подавляющая часть опрошенных еще не сталкивалась с проблемами ухода за немощными родными. Этим, с одной стороны, можно объяснить и то, что 66% опрошенных не рассматривают возможность устройства пожилых родных в специальные пансионаты, 27% считают, что к этому можно прибегнуть лишь в крайнем случае. При этом на вопрос, какой бы они выбрали пансионат в случае необходимости, 112 человек или 78% ответили, что частный.

Это решение также подкрепляется выбором близких для опрошенных утверждений (табл. 4), согласно которому 82% опрошенных считают, что частные пансионаты оказывают более качественные услуги по уходу за пожилыми людьми, а 56% уверены, что в стране и области должен быть выбор подобных специализированных учреждений. При этом 58 человек отметили, что «государственный дом-интернат звучит ужасно!», еще 32 считают, что надо менять название и само отношение в обществе к данным структурам.

Таблица 4 - Отношение жителей г.Калуги к государственным и частным пансионатам для пожилых людей

Утверждение	Выбор опрошенных	
	Человек	Доля, в%
Государственные дома-интернаты – наилучшая форма ухода за пожилыми, так как здесь контроль и ответственность	18	12,7
Государственный дом-интернат ужасно звучит! Ассоциация с сиротским приютом, где доживают никому не нужные старики	58	40,8
Частный пансионат предоставляет более качественные услуги по уходу за пожилыми людьми, поскольку заказчик платит немалые деньги и будет контролировать их использование. К тому же нужно формировать положительный имидж для привлечения клиентов.	116	81,7
Частный пансионат – это мошенники, которые наживаются на стариках и их родственниках.	4	2,8
В стране/регионе должен быть выбор специализированных учреждений по уходу за пожилыми людьми	80	56,3
Надо менять название (не дом-интернат!) и отношение к специализированным учреждениям подобного типа в обществе – в этом нет ничего страшного или стыдного! Во многих развитых странах это норма и возможность обеспечить достойную старость пожилым людям и спокойную жизнь их родным	32	22,5

При этом нужно отметить, что около 34% жителей г.Калуги знают, что у нас есть частные пансионаты и 63% знают про государственные дома-интернаты. По поводу смены названия почти 60% опрошенных высказались за «Пансионат / Дом-пансионат», всего 14% считают, что можно назвать «Социальный дом» - это вариант Министерства труда и социальной защиты – на наш взгляд, специалистам министерства следует учесть мнение горожан по данному вопросу.

Таким образом, можно сказать, что граждане г.Калуги в целом положительно относятся к идее развития системы частных пансионатов по уходу за пожилыми людьми в Калужском регионе.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что создание частного пансионата по уходу за пожилыми людьми в Калужской области является социально значимым проектом, который, на наш взгляд, будет очень востребован со стороны жителей не только Калужского региона, но и соседних, особенно Москвы и Московской области. При соответствующем изменении общественного сознания граждан, такие пансионаты станут спасением для многих пожилых людей,

поскольку дадут возможность достойно прожить остаток жизни, не чувствуя себя забытыми или брошенными родными (даже если живут с родственниками, у всех своя жизнь, работа и пр.), активно участвуя в общих мероприятиях (совместные праздники, прогулки, танцы, спортивные соревнования), находясь под постоянным присмотром и уходом.

И для предпринимателей этот вид бизнеса также является достаточно привлекательным, поскольку, заработав хорошую репутацию, можно рассчитывать на постоянную прибыль и поддержку со стороны государственных органов власти в виде налоговых преференций и субсидий на оплату проживания отдельных категорий граждан (если пансионат будет включен в список социально значимых организаций). Преимуществ и возможностей у такого бизнеса очень много, главное – правильно ими воспользоваться и стремиться к максимальному удовлетворению потребностей своих клиентов, тем более, что спрос на такие услуги в обществе есть и в дальнейшем будет только увеличиваться.

#### Список литературы:

1. Постановление Правительства Калужской области от 18.12.2014 N 762 "Об утверждении размера платы за предоставление социальных услуг и порядка ее взимания" (вместе с "Порядком взимания платы за предоставление социальных услуг")//СПС КонсультантПлюс
2. Приказ Минздрава России от 29.04.2015 N 216н "Об утверждении перечня медицинских противопоказаний, в связи с наличием которых гражданину или получателю социальных услуг может быть отказано, в том числе временно, в предоставлении социальных услуг в стационарной форме, а также формы заключения уполномоченной медицинской организации о наличии таких противопоказаний"//СПС КонсультантПлюс
3. Приказ Министерства труда и социальной защиты Калужской обл. от 12.07.2016 N 935-П (ред. от 16.12.2019) "Об утверждении административного регламента по предоставлению министерством труда и социальной защиты Калужской области государственной услуги "Направление граждан на стационарное социальное обслуживание"//СПС КонсультантПлюс
4. Кириллова Н.В. Новые вызовы страхования и социальной сферы// Страхование дело. - 2018. - № 4. - с. 63-64.
5. Селиванова М.А., Сусякова О.Н. Система долговременного ухода за пожилыми людьми: зарубежный и отечественный опыт// Самоуправление. 2021. №4 (126). С.636-641
6. Сусякова О.Н., Селиванова М.А. Организационно-правовые аспекты предоставления социальных услуг пожилым людям в стационарной форме в Калужской области// Самоуправление. 2021. №5 (127). С.402-408
7. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты Калужской области [Электронный ресурс] – Режим доступа – URS: <http://admoblkaluga.ru/sub/minsocial/>
8. Цыганов А.А. Рынок «серых» домов престарелых в России//Калужский экономический вестник. 2021. №3. с.16-17

Калужский филиал Финансового университета

УДК 368.9; 369

ТУРЧАЕВА И.Н.

## СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ ОТ РИСКОВ

## ACCIDENT AND DISEASE INSURANCE AS A TOOL TO PROTECT THE POPULATION FROM RISKS

**Аннотация.** В статье приведена краткая характеристика основных событий, оказывающих влияние на условия жизнедеятельности граждан. Обозначена роль страхования от несчастных случаев и болезней в обеспечении защиты населения от рисков причинения вреда жизни и здоровью. Кратко проанализирована динамика рынка страхования от несчастных случаев и болезней в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** риски, страховая защита, страхование от несчастных случаев и болезней, страховые премии, страховые выплаты, уровень выплат

**Abstract.** The article provides a brief description of the main events that affect the living conditions of citizens. The role of accident and disease insurance in ensuring the protection of the population from the risks of harm to life and health is outlined. The dynamics of the accident and disease insurance market in the Russian Federation is briefly analyzed.

**Key words:** risks, insurance protection, accident and disease insurance, insurance premiums, insurance payments, level of payments

Жизнь современного человека сопряжена с многочисленными рисками. Риск весьма многоаспектное понятие. В стандартах, научных трудах, учебной литературе и иных источниках встречаются различные его определения, в большинстве случаев – в отрицательной коннотации. В рамках заявленной темы будем придерживаться понятия риска, как «потенциальной возможности случайных событий с негативными (нежелательными) для человека последствиями» [1]. Такими последствиями могут стать нарушение условий жизнедеятельности населения, снижение уровня качества жизни, временная или постоянная утрата трудоспособности, гибель человека.

Среди обстоятельств, обуславливающих риски в жизни каждого человека, выделим объективные (существуют вне зависимости от его воли и сознания) и субъективные (возникают в ре-

зультате действия, в отдельных случаях и бездействия, как самого человека, так и иных лиц). Самыми распространенными негативными событиями в жизни человека можно назвать заболевания и несчастные случаи. Под последними будем понимать внезапное, непредвиденное внешнее воздействие на организм человека, следствием которого становится временное или постоянное расстройство здоровья, смерть застрахованного лица.

Анализ статистических данных за 2016-2019 гг. свидетельствует о нарастающих темпах роста заболеваемости населения новообразованиями, болезнями эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ, системы кровообращения, болезнями костно-мышечной системы и соединительной ткани. Существенный рост заболеваемости отмечается по классу болезней органов дыхания (табл. 1).

Таблица 1 – Заболеваемость населения Российской Федерации по основным классам болезней на 1000 человек населения\*

Болезни	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменения (±) 2019 г. к 2016
Все болезни	785,3	778,9	782,1	780,2	-5,1
из них:					
некоторые инфекционные и паразитарные болезни	27,9	27,3	27,0	26,6	-1,3
новообразования	11,4	11,4	11,6	11,9	0,5
болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм	4,7	4,5	4,3	4,2	-0,5
болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ	13,9	14,0	13,1	14,4	0,5
болезни нервной системы	15,2	15,0	14,8	14,8	-0,4
болезни глаза и его придаточного аппарата	32,6	31,6	31,4	30,0	-2,6

болезни уха и сосцевидного отростка	26,3	25,9	25,5	25,0	-1,3
болезни системы кровообращения	31,7	32,1	32,6	35,0	3,3
болезни органов дыхания	351,6	353,5	369,8	356,2	4,6
болезни органов пищеварения	35,6	34,0	33,1	32,0	-3,6
болезни кожи и подкожной клетчатки	42,6	41,0	40,3	40,7	-1,9
болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани	29,5	29,5	29,8	30,3	0,8
болезни мочеполовой системы	45,6	44,8	44,8	44,5	-1,1
осложнения беременности, родов и послеродового периода**	69,5	67,2	63,3	61,5	-8,0
врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения	2,1	2,0	2,0	2,0	-0,1
травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин	89,1	88,2	89,0	90,4	1,3

\*Источник информации: Официальный сайт Росстата.

\*\*на 1000 женщин в возрасте 15-49 лет.

Из таблицы 1 также видно, что в расчете на каждую тысячу человек ежегодно приходится около 90 случаев, связанных с получением травм, а также отравлениями и иными воздействиями внешних причин. В 2019 г. отмечается рост данного показателя на 1,3 по сравнению с

2016 г. Следствием болезней, травм, отравлений и др. негативных событий может стать постоянное расстройство здоровья и утрата трудоспособности. Так, ежегодно инвалидами становятся более 500 тыс. человек, из которых более 40% – это лица трудоспособного возраста (табл. 2).

Таблица 2 – Численность лиц, впервые признанных инвалидами (в целом по РФ)\*

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменения 2020 г. (±) к 2016 г.
Всего:						
тыс. человек	666	662	641	636	559	-107
на 10 000 человек населения	56,8	56,6	55,0	54,6	48,2	-8,6
В процентах от общей численности инвалидов:						
инвалиды I группы	19,0	19,5	19,9	20,8	21,8	2,8
инвалиды II группы	37,1	36,7	35,7	35,3	35,4	-1,7
инвалиды III группы	43,9	43,9	44,3	43,9	42,9	-1,0
Из общей численности инвалидов - инвалиды в трудоспособном возрасте:						
всего, тыс. человек	313	302	280	269	242	-71
в процентах от общей численности инвалидов	47,0	45,6	43,7	42,3	43,2	-3,8

\*Источник информации: Официальный сайт Росстата. Раздел:

Из таблицы 2 видно, что в последние годы складывается весьма устойчивая позитивная динамика уменьшения числа лиц, впервые признанных инвалидами. При этом нельзя не отметить выявившуюся тенденцию роста доли инвалидов первой группы в общей их численности, что, в том числе, может говорить об усилении

степени тяжести причиняемого вреда здоровью граждан.

Статистические данные свидетельствуют о значительном росте уровня смертности населения в 2020 г. от различных причин, в том числе, от коронавирусной инфекции SARS-CoV-2 (рис. 1).



Рисунок 1 – Уровень смертности населения в 2016-2020 гг.

По данным Росстата существенный прирост количества умерших на 1000 человек населения в 2020 г. по сравнению с 2016 г. отмечается из-за болезней системы кровообращения (на 14 715 чел. среди женщин и на 23 447 чел. среди мужчин), органов дыхания (на 11 159 чел. среди женщин и на 8 801 чел. среди мужчин), органов пищеварения (на 3 930 чел. среди женщин и на 2 621 чел. среди мужчин) [2]. От последствий коронавирусной инфекции по состоянию на 17.11.2021 г. в России умерло 259 084 чел., в том числе за 2020 г. – 57 019 чел. [3]

И если вернуться к определению риска, данному в самом начале статьи, то нужно сказать, что негативными для человека последствиями заболеваний или несчастных случаев являются снижение (на временной или постоянной основе) доходов; появление дополнительных расходов на лечение, восстановление здоровья, реабилитацию; в случае смерти члена семьи – расходы на погребение умершего. Как следствие, существенный рост финансовой нагрузки на семейный бюджет. Поэтому во все времена актуальным остается вопрос обеспечения эффективной защиты граждан от последствий подобного рода рисков.

Как известно, в современном обществе в рамках существующей системы защиты населения реализуются мероприятия превентивного (профилактического, предупредительного) и репрессивного (ликвидационного, компенсационного) характера. И, несмотря на очевидную эффективность первых, особая роль все же отводится компенсационным мероприятиям, поскольку значительная часть населения при наступлении негативных событий обычно рассчитывает на помощь со стороны. Многие граждане рассчитывают на помощь от государства (за счет средств Федерального, регионального или местного бюджетов, фондов социального страхования и обязательного медицинского страхования, Пенсионного фонда и др.), опираясь на суждение «ну я же заплатил налоги». Действительно, в конкретных ситуациях можно получить эту поддержку, например, гражданам Российской Федерации в соответствии с целым рядом нормативно-правовых актов гарантированы:

- возмещение ущерба, причиненного здоровью и имуществу вследствие чрезвычайных ситуаций;
- оплата медицинскому учреждению расходов, связанных с предоставлением застрахованному лицу необходимой медицинской помощи;
- пенсия – по старости, инвалидности, по случаю потери кормильца;
- пособие по временной нетрудоспособности;
- страховые выплаты в связи с несчастным случаем на производстве и профессиональным забо-

леванием, оплата дополнительных расходов на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию;

- пособие по беременности и родам;
- социальное пособие на погребение и др. [4-7].

Понятно, что указанные виды поддержки оказываются населению в рамках норм, нормативов и ограничений, установленных соответствующими законодательными и иными правовыми актами. Зачастую указанные меры поддержки неспособны покрыть все возникшие дополнительные расходы и компенсировать утраченные доходы граждан. А в условиях роста потенциальных угроз, пандемии, увеличения масштабов кризисных явлений во всем мире, нестабильности экономической ситуации в стране бюджет государства, и тем более бюджет отдельного региона в какой-то момент может и вовсе не осилить финансовую нагрузку по оказанию помощи всем нуждающимся гражданам в должном объеме. Поэтому считаем, что одним из эффективных дополнительных инструментов в системе защиты интересов граждан от многочисленных рисков должно выступать добровольное личное страхование, при этом не только основанное на интересах страховщиков в извлечении максимальной прибыли, а способное на практике полноценно реализовать основополагающие принципы страхования (страхового интереса, высшей добросовестности, возмещения и др.).

Сегодня на страховом рынке России страховщиками предлагаются различные программы страхования детей и взрослых от несчастных случаев. Срок страхования может составлять от 1 до 27 дней, один, двенадцать месяцев и др. (по выбору страхователя). Страховая сумма, в рамках которой обеспечивается страховое покрытие, также устанавливается по соглашению сторон (но, заметим, что страховщики обычно устанавливают определенный диапазон страховых сумм в рамках предлагаемых программ страхования). В программы страхования от несчастных случаев традиционно включаются такие страховые риски, как:

- смерть в результате несчастного случая; смерть застрахованного лица в результате ДТП; инвалидность I, категория «ребенок-инвалид» в результате несчастного случая (выплата в каждом случае обычно предусмотрена в размере 100% от страховой суммы);
- инвалидность II или III группы в результате несчастного случая (выплата предполагается в определенном размере от страховой суммы в зависимости от группы инвалидности, например, 80% - II группа и 60% - III группа инвалидности);
- телесные повреждения (расчет выплат обычно производится в соответствии с таблицей

выплат, разработанной страховщиком и размещенной в приложении к договору и Правилам страхования, иначе говоря, размер выплат зависит от степени тяжести причиненного вреда здоровью, исходя из полной утраты или потери функциональности различных органов).

Порядок заключения договоров страхования от несчастных случаев и болезней подчиняется общему для всех договоров положению, закрепленному в ст. 432 ГК РФ: «договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в надлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора» [8]. Следует учесть, что при заключении договора личного страхования между стра-

хователем и страховщиком обязательно должно быть достигнуто соглашение: 1) о застрахованном лице; 2) о характере события, на случай наступления которого в жизни застрахованного лица осуществляется страхование (страхового случая); 3) о размере страховой суммы; 4) о сроке действия договора [9, ст. 942]. Отсутствие какого-либо из этих условий является безусловным основанием признания договора личного страхования незаключенным.

Анализ показал, что за последние пять лет рынок страхования от несчастных случаев и болезней в целом показывает хорошую динамику на страховом рынке России (табл. 3).

Таблица 3 – Основные показатели рынка страхования от несчастных случаев и болезней в целом по Российской Федерации\*

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменения 2020 г. в % к 2016 г.
Количество договоров, заключенных в отчетном периоде, ед.	50 767 123	59 595 204	57 633 509	55 158 256	39 886 810	78,6
Страховая сумма по договорам страхования, заключенным в отчетном периоде, млрд. руб.	69 601,6	390 725,4	1 043 635,6	152 184,3	713 564,8	в 10,3 раза
Средняя страховая сумма в расчете на один договор страхования, тыс. руб.	1731,0	6 556,3	18 108,1	2 759,0	17 889,7	в 10,3 раза
Страховая премия по договорам страхования, млн. руб.	107 990,8	121 249,3	169 250,9	187 366,5	202 309,9	в 1,9 раза
Средняя страховая премия в расчете на 1 договор страхования, руб.	2 127,2	2 034,5	2 936,7	3 396,9	5 072,1	в 2,4 раза
Количество страховых случаев, ед.:						
- заявленных	362 115	768 474	546 754	479 488	499 620	138,0
- урегулированных всего	333 923	705 666	491 499	446 849	509 227	152,5
из них отказов в страховой выплате	31 176	40 471	44 353	57 258	56 027	в 1,8 раза
Страховые выплаты по договорам страхования, тыс. руб.						
- всего	12 985 700	14 367 296	16 403 952,6	17 289 317,9	19 228 290,0	148,1
- по решению суда	349 242,0	335 507,0	259 034,2	299 417,9	163 500,0	46,9
Средняя страховая выплата в расчете на один урегулированный страховой случай, тыс. руб.	38,9	20,4	33,4	38,7	37,8	97,2
Уровень выплат, %	12,0	11,8	9,7	9,2	9,5	-2,5 п.п.

\*Составлено автором по данным Центрального банка РФ / URL: [https://cbr.ru/insurance/reporting\\_stat/](https://cbr.ru/insurance/reporting_stat/)

Анализ статистических данных за анализируемый период позволяет сделать следующие выводы о состоянии рынка страхования от несчастных случаев и болезней. В 2016 г. 2,6% роста рынка страхования приходилось именно на страхование от несчастных случаев и болезней, которое, нужно заметить, в 2015 году оказывало негативное влияние на рынок (-1,5%). Разворот тенденции аналитики Банка России, прежде все-

го, связывают с оживлением в 2016 г. рынка кредитования [10]. В 2016 году темп прироста страховых премий составил 33,5% (для сравнения – в 2015 г. отмечалось сокращение на 15,3%). Объем премий достиг почти 108 млрд. руб. Количество договоров в 2016 г. по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 5,5%. Средняя премия по страхованию от несчастных случаев и болезней выросла по сравнению с предыдущим годом на

26%, составив 2 127,2 руб. В 2016 г. отмечается и самый высокий уровень средней страховой выплаты в расчете на один урегулированный страховой случай по сравнению с последующими годами анализируемого периода. Уровень выплат составил 12%.

В 2017 г. страхование от несчастных случаев и болезней показало рост на 12,3%. Объем полученных премий в 2017 г. вырос на 12,2% составил 121 млрд руб. Количество заключенных договоров увеличилось на 17,4% при сокращении средней страховой премии на 4,4%. За 2017 г. отмечается рост общей суммы страховых выплат на 10,6% при сокращении средней выплаты на один заявленный страховой случай по сравнению с 2016 г. почти в 2 раза. Уровень выплат при этом сократился незначительно (-1,7%).

2018 г. также отмечается высоким спросом на кредиты, что обусловило позитивную тенденцию на страховом рынке, в том числе, в сегменте страхования от несчастных случаев: объем премий достиг 169,3 млрд. руб., в результате чего доля этого сегмента на страховом рынке за год выросла на два процентных пункта, достигнув 11,5%. Нужно заметить, что потенциал роста сохранился и в развитии страхования рисков, не связанных с кредитованием, таких как травмы, инвалидность, критические заболевания. Однако, несмотря на общую позитивную динамику рынка, в 2018 г. произошло сокращение количества заключенных договоров от несчастных случаев и болезней на 3,3% до 57,6 млн. единиц при росте средней страховой премии на 902,2 руб. Объем выплат в 2018 г. увеличился на 14,2% и достиг 16,4 млрд руб. При этом средняя страховая выплата возросла в 1,6 раза по сравнению с предыдущим годом.

2019 и 2020 годы характеризуются дальнейшим сокращением количества заключаемых договоров страхования от несчастных случаев и болезней (на 4,3% в 2019 г. по сравнению с 2018 и на 27,7% в 2020 г. по сравнению с 2019 г.). При этом, если средняя страховая сумма по договору страхования в 2019 г. уменьшилась по сравнению с предыдущим в 6,6 раза, то в 2020 г. она вновь увеличилась в 6,5 раза. В 2019 г. объем взносов составил 187,4 млрд руб., темпы прироста взносов замедлились более чем в полтора раза по сравнению с 2018 г., что в целом коррелирует с динамикой объемов предоставленных физическим лицам кредитов. В 2019 г. вслед за ростом страховых премий увеличились и выплаты по страхованию от несчастных случаев и болезней (+5,4%), средняя страховая выплата в расчете на один урегулированный страховой случай выросла на 15,9%.

По прогнозам Банка России [10] в ближайшие годы темпы прироста кредитования населения

могли несколько замедлиться, соответственно, прогнозировалось и дальнейшее снижение темпов прироста страхования, в частности, в сегменте страхования от несчастных случаев. Тем не менее, несмотря на снижение экономической активности, вызванной пандемией, российский страховой рынок в 2020 г. в целом показал рост. В сегменте страхования от несчастных случаев в 2020 г. также при общем снижении количества заключенных договоров отмечается рост объема собранных страховых премий на 7,9% по сравнению с 2019 г. и в 1,9 раза по сравнению с 2016 г. Это обусловлено, в частности, увеличением страховых сумм по договорам страхования (рост в 2020 г. составил по сравнению с предыдущим годом почти 4,7 раза и по сравнению с 2016 г. – 10,3 раза). Страховая премия в расчете на один договор увеличилась в полтора раза по сравнению с 2019 г. и в 2,4 раза по сравнению с 2016 годом. Рост данного сегмента страхового рынка, в том числе, был обусловлен повышением спроса на заемные средства со стороны физических лиц на фоне некоторого смягчения денежно-кредитной политики в условиях пандемии и действия льготных программ кредитования, в частности, ипотечного, а также на фоне ускорения процесса цифровизации финансового рынка в условиях действия ограничительных мер, что способствовало удаленному доступу к различным услугам, в том числе, страховым.

Данные таблицы 3 показывают, что на фоне роста в 2020 г. числа заявленных и урегулированных страховых случаев по сравнению с 2016 г. отмечается увеличение отказов в выплате (в 1,8 раза). По сравнению с 2019 г. количество отказов в выплатах сократилось на 2,1%. Позитивным можно назвать факт сокращения выплат по решению суда (в 2020 г. на 53,1% по сравнению с 2016 г.) на фоне общего увеличения суммы страховых выплат по договорам страхования (48,1% за аналогичный период).

В целом, на протяжении всего анализируемого периода коэффициент выплат находится на низком уровне (в диапазоне от 9,2 до 12 процентов), что свидетельствует о прибыльности данного вида страхования для страховщиков. Полагаем, что для дальнейшего развития страхования от несчастных случаев и болезней (и не только в сегменте, связанном с кредитованием физических лиц, когда граждане просто вынуждены заключать такие договоры), целесообразно проработать вопрос возможного удешевления страховых продуктов, направленных на защиту человека от воздействия различных внешних причин (травм, отравлений, укусов насекомых, животных и т.п.) и болезней (критических, инфекционных и др.).

Страхование на случай критических заболеваний (онкологических, заболеваний сердца и сосудов, головного и спинного мозга и др.) во многих развитых странах считается вторым по развитости после страхования жизни. Оно позволяет решить многочисленные финансовые проблемы застрахованного лица после постановки ему диагноза.

Ведущие российские страховщики также предлагают своим клиентам определенные варианты страхования от критических заболеваний. Страховые программы оказания высокотехнологичной медицинской помощи предполагают сер-

висную поддержку и финансовую защиту при лечении критических и смертельно опасных заболеваний. В таблице 4 в качестве примера приведена краткая характеристика двух страховых продуктов, предлагаемых ООО СК «Сбербанк страхование жизни». Аналогичные страховые программы (с некоторыми различиями в основных условиях) реализуются и другими российскими страховщиками: ООО «СК «Ингосстрах-Жизнь», САО "РЕСО-Гарантия", ПАО СК «Росгосстрах», АО «АльфаСтрахование», АО «Группа Ренессанс Страхование», АО СОГАЗ и др.

Таблица 4– Основные условия страхования от критических заболеваний по программам от ООО СК «Сбербанк страхование жизни»

Основные условия	Страховой продукт и краткое описание
	«Фонд здоровья»
Возраст застрахованного	От 18 до 63 лет при сроке страхования 7 лет, от 18 до 60 лет при сроке страхования 10 лет
Срок страхования	7 или 10 лет
Заболевания / операции	Злокачественное онкологическое заболевание (включая паллиативную помощь), аортокоронарное шунтирование, хирургия сердечного клапана, нейрохирургия, трансплантация органов и костного мозга
Сфера страхового покрытия	Второе медицинское мнение в 10 областях медицины: онкология, кардиология, неврология, нефрология, ортопедия, эндокринология, офтальмология, пульмонология, гематология, врожденные дефекты
Стоимость полиса	Стоимость программы зависит от срока страхования, возраста застрахованного лица, периодичности проведения check-up, территории оказания услуг
Размер страхового покрытия	Размер выплат по «дожитию» устанавливается 75%, 90% или 100% страховой премии, не зависит от наличия страховых выплат по другим рискам; в случае ухода из жизни по любой причине выплаты составят 100% уплаченных по договору взносов; диагностирование и лечение особо опасных заболеваний — лечение в РФ до 15 млн руб. в год, лечение в РФ + за рубежом - до 30 млн руб. в год
	«Горизонт здоровья»
Возраст застрахованного	С рождения до 74 лет
Срок страхования	1 год с возможностью пролонгации до 5 лет
Заболевания / операции	Онкологические заболевания
Сфера страхового покрытия	Организация и оплата лечения в клиниках России, Израиля, Южной Кореи и стран Европы. Трансплантация костного мозга, хирургия, лучевая терапия, химиотерапия, иммунотерапия, гормонотерапия, покрытие стоимости медикаментов
Стоимость полиса	От 5900 руб. до 49 900 руб. в год
Размер страхового покрытия	В случае выявления заболевания страховая компания обеспечивает организацию и оплату лечения до 8,5 млн руб.

\*Составлено по данным <https://www.kommersant.ru/doc/4391245>

В последнее время особую актуальность приобретает потребность в защите от последствий коронавирусной инфекции SARS-CoV-2. И неко-

торые российские страховщики уже предлагают соответствующие программы страхования (табл. 5).

Таблица 5– Предложения по страхованию от коронавируса от ведущих страховых компаний России\*

Страховая компания	Название программы страхования	Срок страхования	Страховая сумма, руб.	Стоимость полиса, руб.
АО «АльфаСтрахование»	Коронавирус.НЕТ	1 год	до 1 000 000	от 5000
ООО «Страховая компания «Арсеналь»	АнтиКоронаВирус. Стандарт	120 дней	до 200 000	от 1600
ООО «Страховая компания «Согласие»	Антивирус. Семья под защитой	1 год	до 1 000 000	от 3500
ООО Русское страховое общество «ЕВРОИНС»	СтопВирус2. Вариант А	1 год	до 100 000	от 900
ООО «Капитал Лайф»	Стоп.Коронавирус	3 мес.	до 500 000	от 2000

Страхование Жизни»				
АО «Группа Ренессанс Страхование»	Антивирус для взрослого	1 год	до 1 000 000	от 3000

\*Источник информации: <https://www.vbr.ru/strahovanie/virus/>

Обобщая вышеизложенное, отметим, что право выбора способа защиты, конкретного вида (либо видов) страхования, несомненно, принадлежит самим гражданам. Это зависит от их финансовых возможностей (страхование требует расходов на оплату страховой премии), а также личных интересов и потребностей в страховой защите от тех или иных рисков. Тем не менее, считаем, что личное страхование в целом, и страхование от несчастных случаев, в частности, являются одним из современных и эффективных способов обеспечения страховой защиты интере-

сов граждан, укрепления их социальной и финансовой защищенности. Для повышения спроса на страховые продукты в данном сегменте страхового рынка, по-прежнему, актуальными остаются вопросы удешевления страховых продуктов (за счет сокращения доли нагрузки в структуре страхового тарифа), повышения финансовой грамотности населения, усиления его информированности о разнообразии страховых продуктов, обеспечения прозрачности условий страхования и т.п.

### Список литературы:

1. Словарь терминов чрезвычайных ситуаций [Электронный ресурс] / URL: <http://enc-dic.com/mchs/Risk-1514.html>. Дата обращения: 06.05.2014.
2. Официальный сайт Росстата. Официальная статистика / Население / Здравоохранение. [Электронный ресурс] / URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13721>. Дата обращения: 17.11.2021 г.
3. Коронавирус. Статистика [Электронный ресурс] / URL: <https://yandex.ru/covid19/stat>. Дата обращения: 17.11.2021 г.
4. Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» [Электронный текст] // - Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс (дата обращения 18.11.2021 г.).
5. Федеральный закон от 21.12.1994 г. № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» [Электронный текст] // - Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс (дата обращения 18.11.2021 г.).
6. Федеральный закон от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» [Электронный текст] // - Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс (дата обращения 18.11.2021 г.).
7. Федеральный закон от 16.07.1999 г. № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» [Электронный текст] // - Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс (дата обращения 18.11.2021 г.).
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный текст] // - Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс (дата обращения 18.11.2021 г.).
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный текст] // - Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс (дата обращения 18.11.2021 г.).
10. Банк России. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. Информационно-аналитический материал: Москва, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 гг. [Электронные ресурсы] / URL: <https://cbr.ru/insurance/analytics/>. Дата обращения: 18.11.2021 г.
11. Турчаева И.Н., Турчаева Н.Р. К вопросу о необходимости и условиях личного страхования в России [Текст] / И.Н. Турчаева, Н.Р. Турчаева // Международный научный журнал «Инновационная наука», 2015. - № 12. в 3-х частях. Ч. 1. – 299-305 с.
12. Турчаева И.Н. Страхование: учебное пособие / И.Н. Турчаева. – Текст: непосредственный – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 362 с.

Калужский филиал Финансового университета

## УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657

ГУБЕРНАТОРОВА Н. Н., БОЯРКИН М.Д., ХОХЛОВА В.А.

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТОВАРНОГО ЗАПАСА В РОЗНИЧНЫХ ТОЧКАХ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ РЕЗЕРВОВ НА ПЛОХООБОРАЧИВАЕМЫЙ ТОВАРНЫЙ ЗАПАС

## REDUCING THE TAX BURDEN AND IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE INVENTORY AT RETAIL OUTLETS BY INTRODUCING RESERVES FOR POORLY-TURNED INVENTORY

**Аннотация:** В статье рассмотрен метод снижения налоговой нагрузки и повышения эффективности работы с товарным запасом на предприятии торговли за счет внедрения расчета резервов на плохооборачиваемый товар, виды товарного запаса, его структуризация. Метод расчёта основывается на продажах за период, сумме товарного запаса (с учётом статусов / группировки артикулов) и времени работы розничной точки.

**Ключевые слова:** налоговая нагрузка предприятия, товарный запас, работа с товарным запасом, активы предприятия резерв на плохооборачиваемый товар.

**Abstract:** The article considers a method of reducing the tax burden and improving the efficiency of working with inventory at a trade enterprise by introducing the calculation of reserves for poorly-turned goods, types of inventory, its structuring. The calculation method is based on sales for the period, the amount of inventory (taking into account the statuses / grouping of articles) and the opening hours of the retail outlet.

**Keywords:** tax burden of the enterprise, commodity stock, work with commodity stock, assets of the enterprise reserve for poorly turnable goods.

Далеко не все розничные предприятия пользуются возможностью компенсировать потери от простоя товарного запаса и занимаемых им складских помещений. Товарный запас является наименее ликвидным краткосрочным активом, что подвергает его опасностям, которым не подвержены другие статьи оборотных средств компании. По своей сути – это замороженные денежные средства, которыми нельзя воспользоваться моментально, а только после их реализации. Большинство торговых предприятий проводит процедуры по сокращению запасов с низкой оборачиваемостью. Денежные средства, замороженные в таких товарных запасах, могли бы приносить прибыль при более рациональном использовании. А если торговая организация берёт кредит под реализацию товаров при достаточно посредственной реализационной марже, то вопрос скорости оборачиваемости товарного запаса встает особенно остро [4]. Таким образом, актуальность проблемы повышения эффективности работы товарного запаса в розничных предприятиях обусловлена тем, что в условиях рыночной экономики состояние запасов оказывает сильное влияние на конкурентоспособность предприятия и его финансовые результаты.

Учитывают несколько видов оборачиваемости запасов:

- оборачиваемость каждого наименования товара в количественном выражении (по штукам, по объему, по массе и т.д.);

- оборачиваемость каждого наименования товара по стоимости;
- оборачиваемость совокупности наименований или всего запаса в количественном выражении;
- оборачиваемость совокупности позиций или всего запаса по стоимости [2].

Фирмы стремятся увеличить оборачиваемость запасов, чтобы при меньшей площади складов и меньших затратах на содержание запасов получить наибольший объем продаж и, как следствие, прибыли. При этом высокая оборачиваемость запасов требует более строгого и четкого контроля над запасами. Для крупных дистрибьютеров достижение высокой оборачиваемости является непростой задачей, поскольку они вынуждены хранить на складах часть запасов номенклатуры нерегулярного спроса [1]. Если для экономически эффективной торговли необходимо поддерживать высокий уровень оборачиваемости запасов, то для обеспечения спроса на любой товар, включенный в торговую номенклатуру, необходимо хранить широкий ассортимент редко продающихся товаров, что тормозит общую оборачиваемость запасов. Оборачиваемость запасов является важным критерием, который необходимо тщательно анализировать для контроля финансового состояния предприятия.

Внедрение показателя резервов на плохооборачиваемый товар позволит снизить налоговую нагрузку предприятия и увеличить эффектив-

ность работы с товарным запасом и эффективность складских помещений за счет дополнительного контроля и внедрения KPI для ответственных по отделам. Следует учитывать специфику бизнес-процессов, наличие статусов у артикулов или прочих метрик, определяющих статус артикула в товарной матрице. В бухгалтерской отчетности отражаться будет только изменение суммы резерва (если резерв увеличился, то в отчетности сумма изменений по сравнению с предыдущим месяцем попадает как убыток, если уменьшился - наоборот).

Алгоритм расчета может быть простой и относительно универсальный (чтобы им можно было пользоваться во всех отраслях розничных предприятий). Основной упор следует сделать на дату открытия розничной точки (в которой рассчитываем резерв), дату появления артикула в розничной точке / точках или заведение артикула в товарную матрицу, его статус и покрытие товарного запаса в днях (рассчитывается на основе себестоимости продаж товара за предыдущий

год и текущего товарного запаса), на который и будет начисляться резерв (отдельно на каждый артикул). Дата открытия розничной точки необходима для определения алгоритма расчета резерва (в случае, если точка открылась недавно, мы не сможем объективно рассчитать резерв на плохооборачиваемый товарный запас). Дата первого прихода в магазин важна для понимания, как долго артикул находится в системе, следует ли делать заказ новой партии, и не будем ли мы терять прибыль от излишнего товарного запаса, занимающего складские помещения и с покрытием выше среднего по компании. Статус артикула нужен для понимания можем ли мы делать повторные заказы или это ограниченная серия с ограниченным производством. Покрытие товарного запаса нужно для понимания, резерв какого размера следует начислить на тот или иной артикул.

Более подробно алгоритм представлен на схеме:

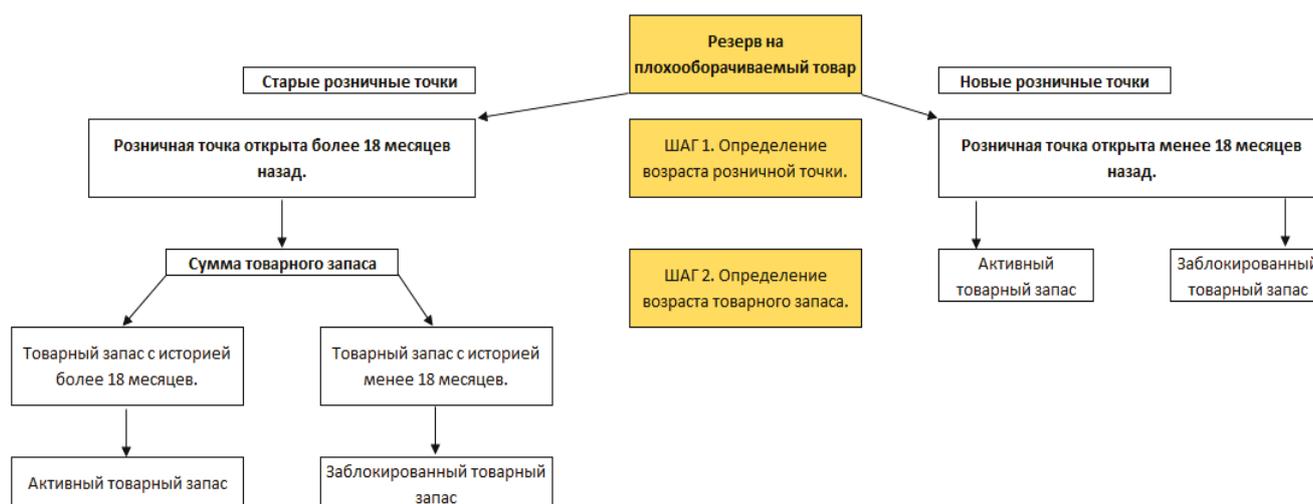


Рисунок 1 – Схема начисления резерва на плохооборачиваемый товарный запас

Сначала отбираем артикулы, удовлетворяющие условиям: розничная точка открыта более 18-ти месяцев назад, история артикула в системе более 18-ти месяцев, артикул не относится к списку исключений (в список исключений следует внести промо-артикулы, товарный запас необходимый для функционирования розничной точки, а также артикулы, используемые как образцы). Схема будет выглядеть так:

- Если покрытие товарного запаса <24 месяцев, то Начисленный резерв, руб. = Товарный запас, руб. × 0%,

- Если покрытие товарного запаса ≥24 <36 месяцев, то Начисленный резерв, руб. = Товарный запас, руб. × 25%,

- Если покрытие товарного запаса ≥36 месяцев, то Начисленный резерв, руб. = Товарный запас, руб. × 75%.

При рассмотрении артикулов, заблокированных в системе, промо или те, от которых мы должны избавляться, то схема должна работать исходя из даты первого прихода артикула в розничную точку. Во время промо-периода артикул должен попадать в список исключений. Через месяц после окончания промо-периода, на артикул следует начислять резерв (если только он не входит в постоянный ассортимент, тогда в этом случае начисление должно происходить по первому варианту). Схема начисления выглядит так:

- Если покрытие товарного запаса <3 месяцев, то Начисленный резерв, руб. = Товарный запас, руб. × 0%,

- Если покрытие товарного запаса  $\geq 3 < 6$  месяцев, то Начисленный резерв, руб. = Товарный запас, руб.  $\times 25\%$ ,
- Если покрытие товарного запаса  $\geq 6 < 9$  месяцев, то Начисленный резерв, руб. = Товарный запас, руб.  $\times 50\%$ ,
- Если покрытие товарного запаса  $\geq 9 < 12$  месяцев, то Начисленный резерв, руб. = Товарный запас, руб.  $\times 75\%$ ,
- Если покрытие товарного запаса  $\geq 12$  месяцев, то Начисленный резерв, руб. = Товарный запас, руб.  $\times 90\%$ .

Логика такой разницы в расчётах нужна для того, чтобы на складах не застаивался товар с ограниченной возможностью заказа.

Покрытие товарного запаса рассчитывается таким образом: допустим, общий сток артикула

по компании равен 100 рублей, оборачиваемость 20 рублей в год, тогда покрытие 0-24 месяцев = 40 рублей, 24-36 месяцев = 20 рублей, более 36 месяцев = 40 рублей.

Рассмотрим пример расчёта конкретной розничной организации, занимающейся продажей строительных материалов. В таблице 1 приведена матрица товаров с расчётом покрытия товарного запаса, исходя из продаж. Точкой отсчёта будут следующие условия: магазин открыт более 18-ти месяцев назад, исключений, промо артикулов и образцов в данном списке не будет. Датой формирования отчёта примем 31 марта 2017-го года. Рассчитаем покрытие, согласно примеру выше и добавим первую дату поставки (которая является отсчётной для начала истории артикула).

Таблица 1 - Пример расчёта покрытия товарного запаса

Тип	Магазин	Артикул	Тов. Запас, руб.	Покрытие (0-6 мес.)	Покрытие (6-12 мес.)	Покрытие (12-24 мес.)	Покрытие (24-36 мес.)	Покрытие (36+ мес.)	Покрытие (без продаж)	Первая дата поставки
A	8142	102172	4 813	970	970	1 941	930			06.08.2011
B	8142	106060	2 073	172	172	345	345	1 036		06.08.2011
C	8142	515225	861						861	23.09.2015
D	8142	108688	10 887	1 040	1 040	2 080	2 080	4 645		06.08.2011
A	8142	542422	86 462						86 462	22.03.2017

После того, как покрытие товарного запаса рассчитано, происходит непосредственное начисление резервов: на товар с покрытием ме-

нее 24 месяц 0%, 24-36 месяцев 25%, более 36 месяцев 75% от товарного запаса (таблица 2).

Таблица 2 - Расчёт резерва исходя из покрытия товарного запаса

Тип	Магазин	Артикул	Суммарный резерв на «плохой» товарный запас	<24 мес. 0%	24-36 мес. 25%	>36 мес. 75%
A	7139	102172	232	0	232	0
B	7139	106060	864	0	86	777
C	7139	515225	645	0	0	645
D	7139	108688	4 004	0	520	3 484
A	7139	542422	0	0	0	0

Формирование отчётности с этим показателем и контроль должны осуществляться регулярно (минимум раз в неделю) и результаты следует обсуждать на еженедельных и ежемесячных операционных встречах. Это позволит оперативно реагировать на случаи застоя товарного запаса с последующими мерами по снижению такого товарного запаса (снижение розничной цены, которое будет компенсировано снижением резерва на плохооборачиваемый товарный запас).

Также помимо розничных точек данный алгоритм расчёта может использоваться в распределительных центрах и складских помещениях, только в этом случае не учитывается дата открытия склада, а только дата первого прихода арти-

кула на склад. Этот показатель эффективности также должен быть задействован при расчётах заказов поставщикам и использован в программах, рассчитывающих автозаказы розничных точек. Помимо этого, улучшать оборачиваемость можно за счет [5]:

- Стимулирования продаж, например, за счет маркетинговых активностей и акций
- Повышения точности планирования и оптимизации логистики
- Минимизации складских остатков
- Исключения из ассортимента товара с плохой оборачиваемостью

Выполнять анализ оборачиваемости полезно, но недостаточно. Улучшение оборачиваемости,

само по себе, не гарантирует улучшения ситуации в бизнесе. Только совокупность анализа всех показателей позволит посмотреть на ситуацию с разных сторон и принять правильное управленческое решение [3].

Таким образом, повышая эффективность работы товарного запаса за счет внедрения резервов на плохооборачиваемый товарный запас помогает уменьшить текущие затраты на их хранение, высвободить из оборота часть финансовых средств, реинвестируя их.

#### Список литературы

1. Волгин В.В. Склад: логистика, управление, анализ/В.В. Волгин.-М.: ДАШКОВ и Ко, 2012.-880 с.
2. Дородников, В.Н. Управление запасами на предприятии: учебное пособие / В.Н. Дородников. - Новосибирск: НГАЭиУ, 2015. - 344 с.
3. Темникова Д.С. Оценка деятельности предприятия розничной торговли // Теоретические и прикладные аспекты современной науки – 2014 - №1. – С. 106-108.
4. Яковенко С.Н., Смолякова Н.В. Экономический анализ: Учеб. – практ. пособие. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2017 – 179 с.
5. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Основные факторы роста доходности компании // В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования. сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 5 частях. 2013. С. 25-26.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 336

ГУБЕРНАТОРОВА Н. Н., ФЕДОТОВА Е. В., ПАВЛИК Е. Ю.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ЦЕЛЯХ ОПТИМИЗАЦИИ  
НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ****IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR FORMATION  
OF FINANCIAL RESULTS IN PURPOSE OF OPTIMIZING THE TAX LOAD OF THE  
ORGANIZATION**

**Ключевые слова:** финансовый результат, прибыль, убыток, доходы, расходы, бухгалтерский учет финансовых результатов, счета учета финансовых результатов

**Аннотация:** в статье рассмотрено понятие «финансовый результат», раскрыты виды финансового результата, формируемого хозяйствующим субъектом, раскрыты основные счета, предназначенные для отражения в бухгалтерском учете доходов и прибыли организации.

**Key words:** financial result, profit, loss, income, expenses, accounting of financial results, accounts for accounting of financial results

**Annotation:** the article discusses the concept of "financial result", discloses the types of financial results generated by an economic entity, discloses the main accounts intended to be reflected in the accounting of the income and profit of the organization.

Известно, что на сегодняшний день понятие финансовых результатов на законодательном уровне по-прежнему не закреплено. Это вызывает неподдельный интерес со стороны ученых-экономистов к исследованию данного показателя.

По мнению Фридмана А.М. финансовый результат есть обобщающий оценочный показатель уровня хозяйствования, формирующийся на основе таких слагаемых как выручка, себестоимость, прибыль (убыток), цена товара, операционные и внереализационные доходы и расходы, рентабельность [12].

Приоритетной целью функционирования любой коммерческой организации следует назвать получение в бухгалтерском и налоговом учете именно положительной разницы, то есть максимально возможной прибыли. Систематическое ее формирование в хозяйствующем субъекте характеризует абсолютную эффективность работы, предопределяет создание финансовой основы для расширения деятельности, служит стимулирующим фактором принятия прогрессивных решений, обеспечивает материальное удовлетворение трудового коллектива, привлекает инвесторов, поставщиков, сотрудников [8].

Отрицательная разница между доходами и расходами, определяемая как убыток, является абсолютным показателем неэффективности деятельности, влечет за собой изменение структуры пассива баланса организации в сторону увеличения заемного капитала и, как следствие, становится причиной ухудшения финансового состояния субъекта.

Систематическое выявление убытка приводит к полной потере платежеспособности и, как правило, к банкротству. Следует выделить основные причины формирования убытков в экономических субъектах, приводящие к разорению российских организаций:

- низкий уровень конкурентоспособности товаров в силу высоких издержек на производство и/или низкого качества;
- недостаточная эффективность работы менеджмента;
- пренебрежение аналитическими методами, приемами планирования и прогнозирования финансовых показателей;
- некачественный анализ конъюнктуры рынка или его отсутствие вообще [1].

В настоящее время положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) постепенно начинают заменяться федеральными стандартами бухгалтерского учета (ФСБУ). В теории введение новых стандартов должно максимально приблизить российскую систему учета к нормам международных стандартов финансовой отчетности. Так, уже официально утверждены ФСБУ 5/2019 «Запасы» и ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», обязанность применения которых вступит в силу при подаче отчетности за 2021-2022 гг. Проекты ФСБУ «Доходы» и ФСБУ «Бухгалтерская отчетность организации» на данном этапе находятся в стадии публичного обсуждения.

Финансовые результаты являются основными показателями деятельности организации, так как именно они определяют ее эффективность, устойчивость и платежеспособность. Как следствие, данной категории показателей в экономи-

ческом анализе уделяется огромное внимание, направленное не только на определение способов оценки финансовых результатов, но и на выявление путей их увеличения и совершенствования.

Цель анализа финансовых результатов заключается в исследовании динамики данных показателей во времени, выявлении факторов, влияющих на их изменения, изучении структуры финансовых результатов хозяйствующего субъекта и определении путей их оптимизации.

При отражении в учете полученные доходы и осуществленные расходы, как правило, классифицируются по видам деятельности. Это необходимо не только для упрощения интерпретации аккумулируемой на счетах информации, но и для раскрытия в Отчете о финансовых результатах. Наименования видов деятельности в различных системах учета несколько различаются, несмотря на то, что несут одинаковую смысловую нагрузку (рисунок 1).



Рисунок 1 - Виды доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете

Синтетическим счетом, формирующим финансовый результат по обычным видам деятельности, является операционно-результатный и, вместе с тем, активно-пассивный счет 90 «Продажи», где по дебету отражаются расходы, связанные с производством и реализацией продукции, работ, услуг (себестоимость), а по кредиту – доходы по обычным видам деятельности (выручка). Согласно Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-

хозяйственной деятельности организации, аналитический учет по счету 90 ведется по каждому виду продукции, работ или услуг. Также возможно разбиение сумм по регионам продаж или другим направлениям, например, по заказам, что очень эффективно при позаказном методе учета затрат.

В Плате счетов определены основные субсчета, подлежащие раскрытию в аналитическом учете хозяйствующего субъекта (таблица 1).

Таблица 1 - Субсчета, открываемые к счету 90 «Продажи»

Дебет	Учитываемая сумма	Кредит	Учитываемая сумма
90.2 «Себестоимость продаж»	Расходы, связанные с производством и реализацией продукции (работ услуг), обуславливающие получение выручки	90.1 «Выручка»	Доход от операции, входящей в перечень основных видов деятельности
90.3 «Налог на добавленную стоимость»	Сумма НДС, удерживаемая при продаже продукции (работ, услуг)		
90.4 «Акцизы»	Учет акцизов		
90.9 «Прибыль/убыток от продаж» - формирование финансового результата по обычным видам деятельности			

Доходы и расходы по прочим видам деятельности учитываются на отдельном счете 91 «Прочие доходы и расходы», порядок организации учета и отражения сумм на котором аналогичен. Он также является активно-пассивным и операционно-результатным. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета регламентирует ведение аналитического учета по счету 91 в разрезе каждого вида доходов и расходов с возможностью выявления финансового резуль-

тата обособленно по любой финансовой и хозяйственной операции.

Поиск путей максимизации доходов или минимизации расходов составляет основу внутреннего анализа и определяет главный интерес собственников – выявление вариантов прироста чистой прибыли. Однако если возможность увеличения выручки посредством варьирования цены или количества реализуемого товара основывается на факторном анализе, маркетинговом исследовании рынка и расчете эластичности спро-

са, то процесс минимизации расходов организации часто затрагивает сумму обязательных платежей, уплачиваемых в бюджет. Ее изменение зависит от знания законодательства и особенностей производственного и учетного процессов хозяйствующего субъекта. Однако сама по себе абсолютная величина налоговых обязательств не несет какой-либо информации, вследствие чего, при проведении налогового анализа принято оперировать понятием «налоговая нагрузка» (налоговое бремя).

По мнению Майбурова И.А. «налоговая нагрузка есть совокупность эффектов влияния налогов на экономику в целом и (или) на отдельных их налогоплательщиков, которые связаны с экономическими ограничениями, возникающими в результате уплаты налогов и отвлечения денежных средств от других возможных направлений их использования» [7].

В то же время, Скворцов О.В. в своих работах приводит более краткое определение, в котором налоговое бремя – соотношение между общей суммой налогов и показателями деятельности хозяйствующего субъекта [11].

На основании вышеизложенных мнений, следует определить, что налоговой нагрузкой целесообразно считать меру воздействия налоговой политики государства на отдельный субъект, вы-

раженную в доле отвлеченных денежных средств, направленных на погашение налоговых обязательств.

Активно-пассивный счет 99 «Прибыли и убытки» является аккумулярующим, где нарастающим итогом отражается информация о совокупном «свернутом» финансовом результате. По окончании отчетного года обороты по дебету и кредиту счета сопоставляются для формирования уже конечного финансового результата, выраженного в виде бухгалтерской прибыли/убытка. Однако для соответствия данных бухгалтерского и налогового учета и правильного расчета налога на прибыль полученная сумма подлежит ряду корректировок. [3]

Анализ финансовых результатов выполнен на основе данных организации ООО «ВМК Инвест». Основным видом деятельности ООО «ВМК Инвест» является производство строительных металлических конструкций (изделий и их частей), а именно прессование алюминиевого профиля. Сравнение показателей выручки и активов указанных конкурентов ООО «ВМК Инвест» и значений самой организации за 2019 год, по данным сайта TestFirm.ru созданного под контролем специалистов аудиторской фирмы ПККАТ «Авдеев и Ко» и создателей бухгалтерского портала Audit-it.ru, представлено на рисунке 2.

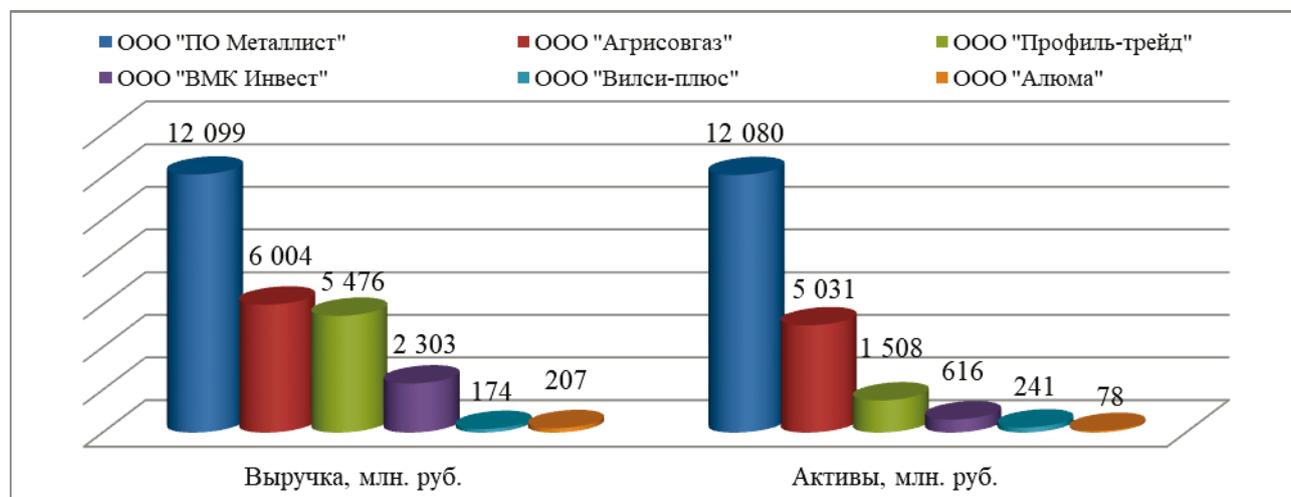


Рисунок 2 - Сравнение показателей выручки и активов конкурирующих организаций, 2020 г.

Для удобства учета и анализа выделяют несколько видов прибыли/убытка: валовую, прибыль/убыток от продаж, бухгалтерскую и чистую. Цель учета финансовых результатов заключается в необходимости мониторинга эффективности работы организации в целом и в разрезе отдельных видов деятельности. Порядок его построения регламентирован на законодательном уровне. В свою очередь, целью анализа финансовых результатов является определение резервов роста прибыли путем исследования динамики показателей во времени и выявления фак-

торов, влияющих на изменения. Основным резервом следует считать снижение налоговой нагрузки организации. Информационной базой для анализа выступают все формы отчетности, а также иная необходимая аналитическая информация.

В ООО «ВМК Инвест» анализ финансово-хозяйственной деятельности осуществляется преимущественно директором по развитию. Он собирает информацию у бухгалтерии и отдела продаж, аккумулирует ее, анализирует, систематизирует выводы и представляет результаты и

прогнозные значения директору и учредителям. Для повышения точности показателей и экономии времени в 2017 году в исследуемой организации была внедрена программа «1С: ERP Управление предприятием 2». Ее преимущество заключается в возможности создания необходимых отчетов и расчета значимых коэффициентов в автоматическом режиме. На сегодняшний день в части анализа финансовых результатов ООО «ВМК Инвест» применяет следующие методы:

- структурно-динамический анализ доходов и расходов, прибыли от продаж и чистой прибыли;
- анализ себестоимости продукции по видам, затратам и элементам;
- анализ показателей рентабельности;

– расчет прогнозных значений показателей выручки и прибыли от продаж.

Данный перечень не является исчерпывающим, так как в процессе работы возникает необходимость расчета тех или иных показателей. Тем не менее, методику анализа финансовых результатов ООО «ВМК Инвест» целесообразно расширить структурно-динамическим анализом доходов и расходов, факторным анализом прибыли и анализом налоговой нагрузки организации.

Так, структурно-динамический анализ доходов и расходов, формирующих финансовые результаты, следует проводить в разрезе основного и прочих видов деятельности.

Таблица 2 - Результаты факторного анализа прибыли до налогообложения ООО «ВМК Инвест» за 2020 г., тыс. руб.

Показатели	2018г.	2019 г.	2020 г.	Изменение показателей 2020 г. по отношению к	
				2018 г.	2019 г.
Выручка от продаж	1 558 866	2 223 839	2 303 370	744 504	79 531
Себестоимость продаж	1 495 719	2 140 050	2 177 049	681 330	36 999
Коммерческие расходы	15 626	17 769	16 631	1 005	- 1 138
Управленческие расходы	27 627	х	5 741	- 21 886	5 741
Прочие доходы	92 830	39 192	21 673	- 71 157	- 17 519
Прочие расходы	89 440	68 438	35 446	- 53 994	- 32 992
Прибыль до налогообложения	23 284	36 774	90 176	66 892	53 402

В исследуемый период наблюдается рост основных показателей прибыли. Факторный анализ прибыли до налогообложения выявил положительную динамику результативного показателя, но вместе с тем позволил определить резервы увеличения данного вида прибыли. Ими являются

сокращение себестоимости и рост прочих доходов. Для установления возможности уменьшения расходов по обычным видам деятельности целесообразно провести факторный анализ себестоимости, представленной как сумма элементов затрат (таблица 3).

Таблица 3 - Результаты факторного анализа себестоимости продукции, осуществленного способом пропорционального деления

Показатели	2018г.	2019 г.	2020 г.	Изменение 2020 г. по отношению к	
				2018 г.	2019 г.
Материальные затраты, тыс. руб.	1 297 378	1 914 991	1 937 608	640 230	22 617
Расходы на оплату труда, тыс. руб.	87 190	102 321	116 307	29 117	13 986
Отчисления на социальные нужды, тыс. руб.	28 461	32 788	37 121	8 660	4 333
Амортизация, тыс. руб.	61 153	68 099	58 584	- 2 569	- 9 515
Прочие затраты, тыс. руб.	21 537	21 851	27 429	5 892	5 578
Итого себестоимость, тыс. руб.	1 495 719	2 140 050	2 177 049	681 330	36 999
Влияние на изменение себестоимости проданной продукции - общее, в т. ч. за счет изменения	х	х	х	681 330	36 999
- материальных затрат	х	х	х	640 230	22 617
- расходов на оплату труда	х	х	х	29 117	13 986
- отчислений на социальные нужды	х	х	х	8 660	4 333
- амортизации	х	х	х	- 2 569	- 9 515
- прочих затрат	х	х	х	5 892	5 578

Результаты факторного анализа себестоимости проданной продукции еще раз подтверждают, что в 2018-2020 гг. ООО «ВМК Инвест» выбрало приоритетным направлением расширение масштабов деятельности и рост объемов производства, что привело к росту себестоимости. На это, в первую очередь, указывает увеличение затрат на сырье и материалы более чем на 640 млн. руб. Расходы на оплату труда в исследуемый период увеличились почти на 30 млн. руб., что повысило себестоимость также на 30 млн. руб. Динамика фактора преимущественно обусловлена ранее изученной положительной тенденцией численности работников организации. Как следствие роста расходов на оплату труда отчисления на социальные нужды в 2020 г. также увеличились почти на 9 млн. руб. Снижение суммы амортизации в отчетном году на 2,5 млн. руб. по отношению к базисному году и на 9,5 млн. руб. по отношению к прошлому году положительно повлияли на уменьшение себестоимости на 2,5 млн. руб. и на 9,5 млн. руб. соответственно. В 2018-2020 гг. себестоимость увеличилась почти на 6 млн. руб. под влиянием прочих затрат, к которым относят суммы налогов и сборов, расходы на содержание транспорта, арендные платежи, юридические услуги, потери от

брака, канцелярские товары, расходы на рекламу, ремонт основных средств и т.д. [2].

В 2018-2020 гг. темпы роста производства идентичны, а вот объем продаж в отчетном году по сравнению с 2018 г. увеличился почти на 2%, что обусловлено продажей имеющихся запасов профиля. Это подтверждается тем, что в 2020 г. объем произведенной продукции в 1,5 раза превышает показатель 2018 г. Однако объем продаж характеризуется более медленным темпом роста (отстает на 4%). Указанное свидетельствует о накоплении невостребованных или неоплаченных покупателями остатков готовой продукции на складе.

Известно, что на формирование выручки прямое влияние оказывают цена и количество продукции, но не следует забывать о влиянии на величину объема производства и продаж показателей фондоотдачи основных средств, материалоотдачи, уровня производительности труда и др.

В ООО «ВМК Инвест» фондоотдача основных средств прямо пропорциональна объему продаж. Однако динамика производительности труда не подчиняется указанной закономерности, поэтому необходимо рассмотреть влияние данного показателя на величину выручки. В результате, показатель выручки в экономическом анализе можно представить:

$$N = T \times \Pi_T,$$

где: N – выручка;

T – среднесписочная численность работников;

$\Pi_T$  – производительность труда [4].

Факторный анализ мультипликативной модели, представленной в формуле, следует проводить способом цепных подстановок или способом исчисления абсолютных разниц. Изменение

результативного показателя при втором способе определяется как произведение отклонения изучаемого фактора на базисное или отчетное значение другого фактора (таблица 4) [1].

Таблица 4 - Результаты факторного анализа выручки ООО «ВМК Инвест», осуществленного способом цепных подстановок

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение показателей 2020 г. от показателей	
				2018 г.	2019 г.
Численность работников, чел.	211	219	233	22	14
Производительность труда, тыс. руб./чел.	7 387,09	10 154,52	9 885,71	2 498,62	- 268,81
Выручка, тыс. руб.	1 558 866	2 223 839	2 303 370	744 504	79 531
Влияние на изменение выручки - общее, в т. ч. за счет изменения	x	x	x	744 504	79 531
- численности работников	x	x	x	162 325,97	142 164,16
- производительности труда	x	x	x	582 178,03	- 62 633,16

Представленные в таблице 4 данные позволяют определить, что в 2018-2020 гг. выручка ООО «ВМК Инвест» характеризуется положительной динамикой. И если рост численности работников на 22 человека определил увеличение результа-

тивного показателя на 162 млн. руб., то одновременное повышение производительности труда на 2,5 млн. руб./ чел. обусловило рост выручки на 582 млн. руб. Однако в 2020 г. по сравнению с 2019 г. значение фактора снизилось почти на 269

тыс. руб./чел. При этом численность работников организации продолжила расти. Подобная динамика производительности труда отрицательно сказалась на объеме продаж, снизив его почти на 63 млн. руб. Таким образом, ООО «ВМК Инвест» в 2021 г. следует уделить внимание повышению уровня производительности труда, что возможно за счет применения указанных ниже методов.

- модернизация и обновление технического оснащения и технологии производства. Вариант очень актуален, так как среднегодовая стоимость основных средств организации в 2018-2020 гг. неуклонно снижается;
- совершенствование системы оплаты труда. В ООО «ВМК Инвест» применяется 2 системы оплаты труда: для офисных сотрудников – повременная, для работников производства – сдельная. В целях повышения производительности рекомендуется внедрить для работников цеха сдельно-премиальную оплату труда, что, определенно, будет способствовать достижению намеченной цели;
- улучшение социально-психологического климата в коллективе. В хозяйствующем субъекте выплавка и прессование профиля характе-

ризуются высоким уровнем взрывоопасности, поэтому специалисты должны быть максимально сконцентрированы, а сам процесс четко скоординирован. Однако для повышения производительности ООО «ВМК Инвест» стоит все же внедрить в рамках рабочего времени тренинги и мероприятия, направленные на формирование дружеских отношений в коллективе [5].

Одной из главных рекомендаций для исследуемой организации в части порядка проведения анализа финансовых результатов деятельности следует назвать факторный анализ уровня налоговой нагрузки. Так, сравнительный анализ определяет динамику показателя во времени. Однако факторный анализ характеризует качественное изменение налогового бремени. Для его проведения следует применить формулу расчета, рекомендованную Минфином РФ, в которой признаками выступают факторы, характеризующие виды уплачиваемых налогов и источники их уплаты.

Факторный анализ смешанной модели целесообразно проводить способом цепных подстановок (таблица 5).

Таблица 5 - Результаты факторного анализа уровня налоговой нагрузки ООО «ВМК Инвест», осуществленного способом цепных подстановок

Показатели	2018 г.	2019г.	2020 г.	Изменение в 2020 г. от	
				2018 г.	2019 г.
НДС, тыс. руб.	28 727	35 262	107 110	78 383	71 848
Налог на прибыль, тыс. руб.	6 534	44 443	23 952	17 418	-20 491
Земельный налог, тыс. руб.	138	551	397	259	-154
Транспортный налог, тыс. руб.	13	17	10	-3	-7
Налог на имущество, тыс. руб.	4 679	5 192	1 753	-2 926	-3 439
Прочие налоги и сборы, тыс. руб.	210	205	421	211	216
Выручка, тыс. руб.	1 558 866	2 223 839	2 303 370	744 504	79 531
Прочие доходы, тыс. руб.	92 830	39 192	21 673	-71 157	-17 519
Уровень налоговой нагрузки	0,0244	0,0379	0,0575	0,0331	0,0196
Влияние на изменение уровня налоговой нагрузки					
- общее, в т. ч. за счет изменения	x	x	x	0,0331	0,0196
- НДС	x	x	x	0,0475	0,0317
- налога на прибыль	x	x	x	0,0105	-0,0090
- земельного налога	x	x	x	0,0002	-0,0001
- транспортного налога	x	x	x	0	0
- налога на имущество	x	x	x	-0,0018	-0,0015
- прочих налогов и сборов	x	x	x	0,0001	0,0001
- выручки	x	x	x	-0,0251	-0,0021
- прочих доходов	x	x	x	0,0017	0,0005

Анализ данных таблицы 5 показывает, что в отчетном году уровень налоговой нагрузки ООО «ВМК Инвест» увеличился почти на 3,5 п.п. по сравнению с базисным годом и на 2 п.п. по отношению к прошлому году. Наибольшее влияние оказал рост уплачиваемого объема НДС. Так,

увеличение фактора почти в 4 раза (что в денежном эквиваленте составляет более 78 млн. руб.) способствовало повышению результативного показателя почти на 5 п.п. Следует заметить, что основной рост объема продаж зафиксирован в 2018-2019 гг., тогда как увеличение объема

уплачиваемого в бюджет налога на добавленную стоимость отмечается именно в 2019-2020 гг. Такое соотношение связано с тем, что с 01.01.2019 г. ООО «ВМК Инвест», равно как и другие организации, уплачивает НДС по ставке 20%.

В 2020 г. по сравнению с 2018 г. на рост налоговой нагрузки более чем на 1 п.п. повлияло и увеличение почти в 4 раза объема уплаченной суммы налога на прибыль. Несмотря на неуклонный рост прибыли до налогообложения, в исследуемый период перечисляемые в бюджет суммы не имеют определенной динамики, что обуславливается покрытием в 2017-2019 гг. ранее сформированного долга.

С целью оптимизации налогового учета и предотвращения в будущем образования значительных долговых сумм, пеней и штрафов, ООО «ВМК Инвест» рекомендуется изменить способ расчета авансовых платежей по налогу на прибыль. На сегодняшний день в субъекте применяется расчет суммы авансовых платежей в течение отчетного периода. Его преимуществом следует считать равномерные ежемесячные авансовые платежи в течение каждого квартала. Однако этот фактор является и недостатком для организации, спрос на продукцию которой имеет сезонный характер. Так, в таблице 31 представлено сравнение уплачиваемых за каждый квартал сумм по налогу на прибыль за 2020 г. при разных способах расчета авансовых платежей.

Таблица 6 - Сравнение сумм по налогу на прибыль, подлежащих уплате за 2020 г., при применении разных способов расчета авансовых платежей

Показатель, тыс. руб.	Период				Итого
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
Фактически полученная прибыль	11 297	29 416	35 779	17 495	93 987
Сумма авансовых платежей в течение отчетного периода	4 320,2	198,6	5 883,2	7 155,8	17 557,8
Сумма к доплате (переплата)	(2 060,8)	5 684,6	1 272,6	(3 656,8)	1 239,6
Сумма авансовых платежей, исходя из фактически полученной прибыли	2 259,4	5 883,2	7 155,8	3 499,0	18 797,4

Данные, представленные в таблице 6, показывают, что применяемый в организации метод не слишком выгоден при волнообразном типе выручки и прибыли. Так, в 1 и 4 кварталах, когда спрос на металлические конструкции падает, выручка снижается, а объем свободных денежных средств значительно сокращается, организация изымает на уплату авансовых платежей ежемесячно от 1,5 до 2,5 млн. руб. При этом половина сумм оказывается переплатой в течение отчетного периода. Во 2 квартале, когда спрос и объемы продаж только начинают нарастать, ООО «ВМК Инвест», ежемесячно уплачивая всего по 70 тыс. руб. в качестве аванса, по итогам полугодия обязана изъять из оборота почти 6 млн. руб. на уплату налога на прибыль. Подобная ежегодно возникающая ситуация несомненно обуславливает формирование задолженности перед бюджетом.

Учитывая вышеизложенное, ООО «ВМК Инвест» следует предложить с начала следующего отчетного года изменить способ расчета авансовых платежей исходя из фактически полученной прибыли. Это позволит организации не отвлекать денежные средства на уплату излишних сумм налога в течение налогового периода, а при формировании за отчетный месяц убытка, вовсе не уплачивать авансовых платежей. Однако следует учесть, что при таком способе статья 285 НК РФ регламентирует обязательное ежемесяч-

ное формирование декларации по налогу на прибыль.

Возвращаясь к интерпретации результатов факторного анализа уровня налоговой нагрузки, следует отметить, что отсутствие определенной динамики объема уплаченного налога на имущество также объясняется оплатой задолженности. Однако в целом сумма уменьшилась на 60% (почти на 3 млн. руб.), что оказало положительное влияние на показатель налогового бремени. Также необходимо отметить, что, по данным бухгалтерского учета, задолженность по данному виду налога в хозяйствующем субъекте погашена и при дальнейшем снижении стоимости внеоборотных активов (что отражено в бухгалтерском балансе организации) тенденция благотворного влияния на результативный показатель сохранится.

Интересно отметить, что специфика деятельности субъекта позволяет осуществлять отдельные виды основной деятельности без особого увеличения налоговой нагрузки. Речь идет о продаже возвратных отходов, НДС по которым начисляется налоговым агентом. Так, небольшой рост цены шлака или алюминиевой стружки обеспечит увеличение выручки, оказав влияние только на сумму начисленного налога на прибыль. Стоит все же отметить, что в структуре объема продаж доходы от реализации возвратных отходов составляют примерно 1,5%, поэто-

му указанный способ оптимизации уровня налоговой нагрузки ООО «ВМК Инвест» требует более глубокой оценки, в частности, исследования эластичности спроса по цене и анализа конкурентоспособности.

Итак, в целях совершенствования анализа финансовых результатов деятельности необходимо осуществлять углубленный факторный анализ выручки, себестоимости по элементам затрат, а также уровня налоговой нагрузки в разрезе сумм видов уплаченных налогов и источников их

уплаты. Анализ уровня налоговой нагрузки выявил нецелесообразность применяемого метода расчета авансовых платежей по налогу на прибыль, необходимость увеличения прочих доходов организации, а также покрытие в исследуемый период задолженности перед бюджетом. Для проведения систематического анализа финансовых результатов в подобном ключе и минимизации рисков просчетов рекомендуется внедрить аналитические этапы в виде отчетов в ERP-систему.

#### Список литературы:

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. М.: КНОРУС, 2021. С. 74
2. Губернаторова Н.Н., Федотова Е.В. Имущественные налоги организаций 2020// Экономика и предпринимательство. - 2019. - № 11 (112). - С. 95-97.
3. Евстратова М.С., Губернаторова Н.Н. Влияние налогообложения на финансовые результаты деятельности предприятия // Символ науки: международный научный журнал. - 2021. - № 9-1. - С. 15-18.
4. Косорукова И.В., Мощенко О.В., Усанов А.Ю. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. М.: КНОРУС, 2021. С. 59
5. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Чеканов Е.В. Экономика и социология труда: учебное пособие. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2018. С. 151-152
6. Кузюкова В.В., Губернаторова Н.Н. Налоговая нагрузка и налоговое планирование в организации в современных условиях // Калужский экономический вестник. - 2019. - № 1. - С. 2-5.
7. Майбуров И.А., Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс: учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017 г., 334 с.
8. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ: учебное пособие. 9-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2021 г, 345 с.
9. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций: учебное пособие / под ред. д.э.н. Н.В. Парушиной. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018, 350 с.
10. Турчаева И.Н., Федотова Е.В. Налоговые риски и как их оценить // «БУХУЧЕТ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ». - 2019. - № 7 (192) – с.50-58
11. Скворцов О.В. Осуществление налогового учета и налогового планирования в организации: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2020. С. 75
12. Фридман А.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум: учебное пособие. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2021 г., 142 с.

Калужский филиал Финансового университета

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

УДК 331.1

ГУБАНОВА Е.В., КОЛЕСНИЧЕНКО Э.Л.

## СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

## CONFLICT MANAGEMENT SYSTEM IN THE ORGANIZATION

**Аннотация.** В работе рассмотрены понятие конфликта в организации. Была проанализирована система управления конфликтами в организации и предложены определенные рекомендации по её совершенствованию.

Конфликты присутствуют во всех сферах жизнедеятельности, и конфликтные ситуации, оставленные без внимания, могут привести к самым непредсказуемым последствиям, как для отдельно взятых людей, так и для всей организации.

**Ключевые слова:** конфликт, система управления конфликтами, управление персоналом, условия предотвращения конфликтов.

**Abstract.** The paper considers the concept of conflict in the organization. The conflict management system in the organization was analyzed and certain recommendations for its improvement were proposed.

Conflicts are present in all spheres of life, and conflict situations left unattended can lead to the most unpredictable consequences, both for individual people and for the entire organization.

**Keywords:** conflict, conflict management system, personnel management, conflict prevention conditions.

Конфликт в компании – раскрытая модель наличия разногласий вследствие столкновения различных интересов, которые появляются в ходе сотрудничества людей при решении всевозможных задач.

Существует четыре ключевых вида конфликтов: внутриличностный, межличностный, между личностью и группой, межгрупповой.

Участниками внутриличностного конфликта можно считать психологические факторы внутреннего мира людей, например, такие как потребности, мотивы, эмоции и так далее, которые нередко являются несопоставимыми. Внутриличностные конфликты в организации могут возникать из-за большой загруженности работой либо, наоборот, когда загруженности нет, но при этом все равно следует также присутствовать на рабочем месте [5, с. 64].

Межличностный конфликт – это наиболее общераспространенный тип разногласий. В предприятиях он может проявляется различными способами. Многие руководители полагают, что причиной возникновения такого конфликта может быть различие характеров.

Конфликт между личностью и группой. Компании определяют собственные принципы действия, общения. Работники данной организации обязаны придерживаться их. Отклонение от установленных общепризнанных норм отрицательно расценивается, в следствии чего появляется остроконфликтная обстановка между личностью и группой.

Межгрупповой конфликт. Каждая организация состоит из большого количества разных групп, среди которых возможно появление раз-

ногласий [3, с. 282]. К примеру, среди сотрудников двух разных отделов либо между неформальными группами внутри одного отдела. В основе подобного вида разногласий лежит конфликт противоположно направленных групповых мотивов. Возникновение разъясняется предопределенной враждебностью к «чужим» и привязанностью к «своим».

Разрушительные последствия ссоры появляются в случаях, если разногласия или весьма слабые, или, наоборот, очень мощные. В случае если разногласия несерьезные, то как правило они остаются незамеченными и не обретают соответственного разрешения. Причины кажутся не настолько весомыми, чтобы убедить участников сделать необходимые изменения. Но при этом они не исчезают и негативно влияют на эффективность общей работы коллектива. Конфликтная ситуация, достигшая сильного состояния, может привести к снижению сплоченности и эффективности работы, так как такой конфликт может развить у его участников стресс [4, с. 287].

ООО «МК «Гранд Фуд» входит в первую пятерку лидирующих компаний сетевых ресторанов в сегменте быстрого обслуживания на рынке России. Деятельность компании разнопланова по форматам и кухням, но главная цель на протяжении всего времени существования корпорации неизменна – «Создание и развитие заведений, которые превосходят и удовлетворяют потребности наших гостей». Ключевые концепции (торговые знаки) компании: «Ташир Пицца», «Кебаб-Тун», суши бар «Сутеки», пивной ресторан «Мерцен» - европейская, русская, кавказская кухня.

В организации ООО «МК «Гранд Фуд» продолжительное время присутствует авторитарный стиль управления персоналом, т.е. дается определенное задание, устанавливаются сроки для выполнения работ и, соответственно, контролируется проделанная работа. Непосредственным приемом на работу сотрудников ООО «МК

«Гранд Фуд» занимается отдел управления персоналом.

Средний возраст сотрудников корпорации составляет 34 года. Группировка возраста сотрудников предприятия представлена в виде таблицы 1.

Таблица 1 - Возрастная категория сотрудников ООО «МК «Гранд Фуд»

Возрастной интервал, лет	Число работников, чел	Доля в общей численности, %
20 -30	15	15,31
31 – 40	40	40,82
41 – 50	24	24,48
Более 50	19	19,39
Итого	98	100

По данным из таблицы 1 можно сделать вывод, что возрастная группа работников компании разнородна. Наибольшая часть сотрудников относится к возрастной категории от 31 до 40 лет – 40,82%, меньше всего в организации сотрудников, чей возраст варьируется от 20 до 30 лет – 15,31%.

Соответственно, можно сказать, что большая часть коллектива – молодые люди, стремящиеся к личному профессиональному развитию и карьерному росту, что крайне благоприятно влияет

на производительность труда в ООО «МК «Гранд Фуд».

В любой организации есть возможность появления остроконфликтных обстановок, и ООО «МК «Гранд Фуд» не стала исключением. Среди сотрудников корпорации был проведен опрос для выявления причин возникновения конфликтных ситуаций. В опросе приняло участие 85 сотрудников.

На рисунке 1 наглядно показана частота возникновения разногласий в корпорации.

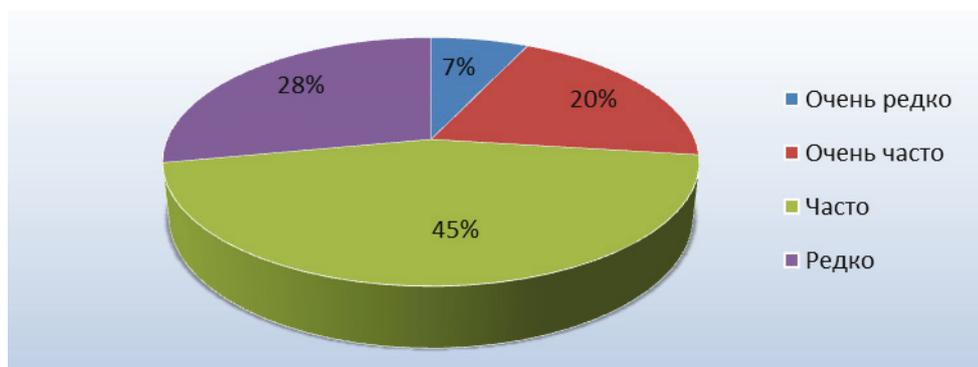


Рисунок 1 - Частота возникновения конфликтов в ООО «МК «Гранд Фуд»

Отталкиваясь от сведений из рисунка 1, можно сделать вывод о том, что остроконфликтные ситуации среди сотрудников появляются довольно часто.

Согласно результатам опроса оказалось, что в ООО «МК «Гранд Фуд»:

- 44% анкетированных упомянули наличие разногласий вследствие столкновения различных интересов работников и их функций в рабочее время;
- 30% работников заметили малоэффективность организации трудовой деятельности;
- 19% работников не устраивают условия труда;
- 7% не устраивают нынешние руководители.

Малоэффективность организации трудовой деятельности вполне может стать острокон-

фликтной ситуацией между руководителем отдела и вышестоящим руководством. Эти конфликты возникают в связи с тем, что вышестоящее руководство возлагает на отделы ряд определенных задач, при этом на их выполнение выделяется недостаточное количество времени. Разрешить этот конфликт возможно методом распределения работы между всеми начальниками отделов. В рассматриваемой организации чаще всего возникают разногласия между строительным отделом и техническим отделом. Это вызвано тем, что корпорация открывает дополнительные объекты питания, проводит реконструкции в уже действующих ресторанах, однако технический отдел не может оперативно выполнять свою работу, так как большинство деталей и оборудо-

вания поставляется из других городов, и часто их нет в наличии. А производству срочно необхо-

димо оборудование для работы ресторана.

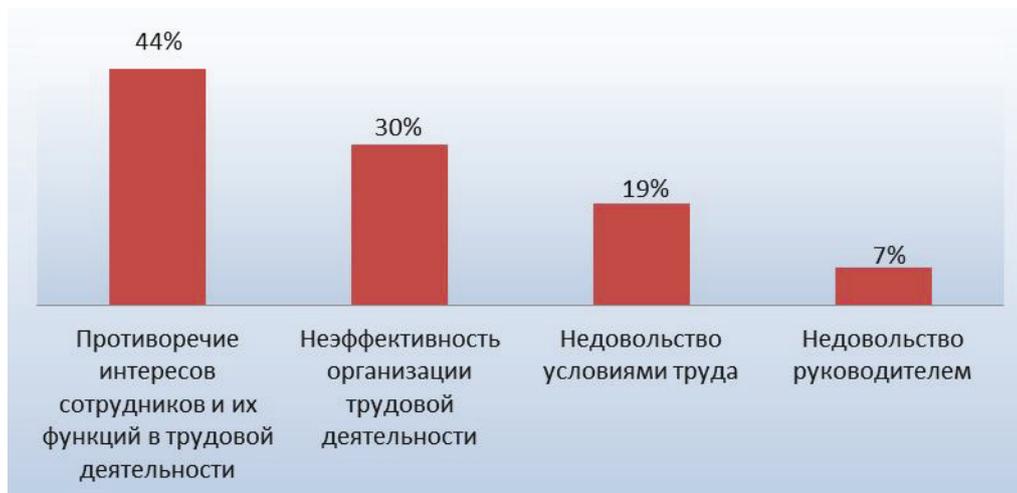


Рисунок 2 - Результаты опроса работников ООО «МК «Гранд Фуд»

Между группами или личностью и группой разногласия возникают, как правило, редко, так как, как правило, внутри коллектива царит абсолютное взаимопонимание.

Таким образом, на основе конфликта, связанного с малоэффективной организацией труда персонала, появляется совершенно иное разногласие: сталкиваются интересы работников, и их функции в трудовой деятельности.

19% сотрудников недовольны условиями труда:

- устаревшее спецоборудование;
- неудовлетворительное состояние рабочих зон;
- вероятность травмирования в ходе деятельности.

7% опрошенных сотрудников недовольны руководящим составом по следующим причинам:

- индивидуальные амбиции сотрудника;
- неудовлетворительный размер заработной платы;
- недовольство методом управления.

В процессе деятельности ООО «МК «Гранд Фуд» ежедневно появляется огромное количество разногласий, переходящие в последующем в конфликты. По продолжительности конфликты могут быть кратковременные или затяжные.

Сотрудники компании, в том числе управляющий состав, стремятся к избеганию острых конфликтных ситуаций за счет выполнения определенных правил. Первым делом создается благоприятная рабочая обстановка, вследствие чего минимизируется появление раздражающих факторов, способных привести к возникновению конфликтных ситуаций.

Начальник подразделения наблюдает за действиями каждого работника и в случае выявле-

ния отсутствия мотивации к работе, применяет меры воздействия – к примеру, замечание, а в самых тяжелых случаях – выговор или увольнение.

Помимо этого, избежать последующего возникновения конфликтов можно путём наказания виновных сотрудников в фактически случившихся конфликтных ситуациях. При возникновении разногласий, руководитель, перед тем как предпринять меры, должен обдумать какие последствия могут возникнуть вследствие его решения. Один из вариантов событий открывает перед нами ситуацию, в которой сгоряча руководитель может сделать выговор невиновному сотруднику, тем самым спровоцировав глубокую обиду сотрудника, и как следствие острый конфликт между сотрудником и членом управляющего состава.

Взаимоотношения в коллективе формируются с помощью поддержки и уступок, учитываются не только лишь личные интересы, но также и интересы остальных сотрудников компании. Стремление пойти на компромисс смягчает напряженную ситуацию. И если человек, с которым возник конфликт, находится под давлением – это всегда порождает сопротивление с его стороны [1, с. 192].

Можно сказать, что большинство конфликтных ситуаций в организации происходит из-за личностных интересов работников, около 45%. Столкновение интересов работников происходит при соприкосновении рабочих процессов двух или более сотрудников. Человеческий фактор всегда имеет место быть в любом коллективе.

В Международной корпорации «Гранд Фуд» возникшие конфликты решаются путем достижения компромисса между конфликтующими. Зачастую руководству это хорошо удается, кон-

фликтные ситуации разрешаются без вреда для трудовой деятельности и обе стороны, участвующие в конфликте удовлетворены. Несмотря на это, руководство не в силах разрешить все возникающие разногласия, так как между сотрудниками имеется еще ряд нерешенных конфликтов, о которых может быть неизвестно руководителю и самостоятельно решить которые сотрудники не в состоянии.

Руководящий состав открыто и лояльно относится к своим подчиненным, старается учитывать все пожелания касаясь облегчения отдельных элементов рабочего процесса или устранения существующих неполадок на производстве. Наиболее эффективными методами минимизации конфликтных ситуаций оказались тренинги на сплочение команды в неформальной обстановке, релакс-пятиминутки в тишине и выставление конфликтующим отдельных задач, предполагающих совместное достижение цели.

Таким образом, анализ показал, что руководитель хорошо справляется с время от времени появляющимися открытыми конфликтами, однако имеются также тайные разногласия в коллективе, о которых руководству неизвестно. Стоит отметить, что наличие таких конфликтов накаляет атмосферу в коллективе и уменьшает эффективность работы сотрудников.

Рассмотрев основные причины возникновения конфликтов в ООО «МК «Гранд Фуд», были предложены определенные рекомендации по управлению и минимизации их отрицательных последствий.

На наш взгляд, основная проблема конфликтов – это накаленная атмосфера в коллективе, напряженность и уменьшение эффективности работы сотрудников, что, несомненно, отражается на результатах работы предприятия в целом. В качестве примера можно рассмотреть следующую ситуацию: Люди приходят в семейное кафе, чтобы развеяться, отдохнуть и провести время с семьей. В зоне раздачи их обслуживает сотрудник, у которого до этого был конфликт с руководителем. В связи с этим, у работника чувствуется плохое настроение, напряженность и местами даже проявление грубости к клиентам. В такой ситуации гости могут проявить недовольство поведением сотрудника и испорченным настроением, после чего уйти, даже не сделав заказ. Далее по принципу сарафанного радио, недовольные клиенты расскажут своим знакомым о возникшей ситуации и те, в свою очередь, также не захотят посетить данное заведение. Соответственно, снизится поток клиентов и упадет рентабельность предприятия.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, что в коллективе очень важно следить за эмоциональным состоянием работников, для то-

го, чтобы вовремя исключить вероятность появления проблем с гостями и возникновения дополнительных конфликтных ситуаций.

Скрытые конфликты в особенности опасны. Они имеют все шансы превратиться в затянутые, а также непростые разногласия, решить которые в дальнейшем станет весьма трудно. С целью оперативного предотвращения аналогичных конфликтов следует отчетливо понимать состояние коллектива, общепсихологическую обстановку, а также примерную эмоциональную устойчивость каждого члена коллектива [6, с. 240].

Ниже приведен ряд предложений, которые помогут снизить вероятность появления конфликтных ситуаций в коллективах.

Для начала можно ввести в штат сотрудников корпорации должность психолога для эффективной психологической разгрузки сотрудников и разрядки напряженной обстановки между конфликтующими. Он может принимать участие в проведении собеседований при приеме на работу, оценивая индивидуальные качества кандидата; проводить тренинги с персоналом, обеспечивая обратную взаимосвязь; заниматься консультативной работой, помогая сотрудникам разобраться в трудовом процессе и даже в личных проблемах. Кроме того, психолог может участвовать в регулярной оценке выполнения работы.

Основными задачами специалиста по психологии в ООО «МК «Гранд Фуд» будут являться: снижение количества возникновения конфликтов в организации; устранение социально-психологической и эмоциональной напряженности среди сотрудников; снижение текучести кадров.

Для разрешения конфликтных ситуаций предприятию ООО «МК «Гранд Фуд» рекомендуется так же проводить следующие мероприятия:

1. Для создания и повышения эффективности работы команды весь коллектив должен посещать курсы Тимбилдинга - активный корпоративный отдых, экстремальные курсы командообразования. Эта обучающая деятельность направлена на укрепление отношений внутри коллектива. Лучше всего осуществлять его на открытом воздухе, в лесу, на специально оборудованной территории, используя альпинистское и туристическое снаряжения.
2. Проведение тренингов по теме «Управления конфликтами».
3. ООО «МК «Гранд Фуд» следует повысить нравственное и материальное поощрение сотрудников за работу, тем самым стимулировать работников развиваться и успешно выполнять работу. Помимо этого, необходимо создать атмо-

сферу поддержки и взаимопонимания между сотрудниками в трудовом коллективе [2, с. 324]. Руководителям также следует время от времени хвалить сотрудников за хорошо проделанную работу, объявлять благодарность и премировать.

Соблюдение указанной выше системы взаимосвязанных мер поможет ООО «МК «Гранд Фуд» предотвратить возникновение споров, но если они все же возникнут, необходимо конструктивно разрешить их и найти оптимальный способ разрешения спорной ситуации.

#### Список литературы:

1. Алавердов А.Р. Управление персоналом: Учебное пособие / А.Р. Алавердов, Е.О. Куроедова, О.В. Нестерова. - М.: МФПУ Синергия, 2019. - 192 с.
2. Верховин В.И. Мотивация труда работников в условиях современного производства. М.: Дело, 2019 - 324с.
3. Герчиков В.И. Управление персоналом: работник - самый эффективный ресурс компании: учебное пособие / В.И. Герчиков. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 282 с.
4. Дементьева А.Г. Управление персоналом: Учебник / А.Г. Дементьева, М.И. Соколова. - М.: Магистр, 2019. - 287 с.
5. Кибанов А.Я. Система управление персоналом: учебное пособие / А.Я. Кибанов. - М.: ИНФРА-М, 2019 - 64 с.
6. Репина Е.А. Основы менеджмента: Учебное пособие / Е.А. Репина. - М.: Академцентр, 2019 - 240 с.
7. Губанова, Е.В., Полищук, А.П. Оценка процесса принятия управленческих решений в деятельности коммерческой организации / Е.В. Губанова, А.П. Полищук // Глобальные и региональные вызовы современной экономики. - Пенза, 2020. С. 203-212.
8. Губанова Е.В. Оценка трудовой мотивации персонала организации. В сборнике: Приоритеты экономического роста страны и регионов в период постпандемии. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией О.Н. Пронской. 2020. С. 363-366.
9. Буньковский Д.В. Инструменты управления предпринимательскими рисками // Вопросы управления. 2019. № 1 (37). С. 65-76.
10. Амирова, Э. Ф. Проблемы формирования и использования человеческого капитала в современных условиях / Э. Ф. Амирова, А. Р. Шакирзянова // Пути и методы адаптации экономики региона и предприятий в условиях пандемии и связанных с ней кризисных явлений : Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков, Калуга, 11 декабря 2020 года / Под редакцией В.А. Матчинова, О.Н. Сусяковой. – Калуга: Калужский филиал федерального государственного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», 2020. – С. 20-24.
11. Квасникова, Ю.Е. Управление персоналом посредством коучинга как эффективный инструмент инвестирования / Ю.Е. Квасникова, К.В. Айхель, Т.А. Худякова //Исследования человеческого капитала как стратегического ресурса социально-экономического развития: теория, методы, практика: сборник материалов Всероссийской молодежной научной конференции. - Екатеринбург, 2014. - С. 180-185.
12. Смирнов Н.А., Суслов С.А., Генералов И.Г. Менеджмент. Чебоксары, 2021. 168 с.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 658.1

КУКИНА П.А.

**ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ОСНОВНОЙ ПОМОЩНИК ДЛЯ РАЗВИТИЯ  
СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ****FINANCIAL STRATEGY AS THE MAIN ASSISTANT FOR THE DEVELOPMENT  
OF A MODERN COMPANY**

**Аннотация:** в статье рассматриваются основные задачи и инструменты финансовой стратегии для современного предприятия, уделено внимание важности комплексного подхода к ее формированию, от которого во многом зависят финансовые показатели деятельности компании в стратегической перспективе. Раскрыты основные преимущества финансовой стратегии для предприятия, способствующие ее развитию в современных экономических условиях.

**Ключевые слова:** финансовый менеджмент, финансовая стратегия, бюджетирование, ключевые показатели деятельности, система оперативного контроллинга, система сбалансированных показателей

**Abstract:** the article discusses the main tasks and tools of financial strategy for a modern enterprise, pays attention to the importance of an integrated approach to its formation, which largely depends on the financial performance of the company in the strategic perspective. The main advantages of the financial strategy for the enterprise, contributing to its development in modern economic conditions, are revealed.

**Keywords:** financial management, financial strategy, budgeting, key performance indicators, operational controlling system, balanced scorecard

В настоящее время стратегический менеджмент любого предприятия во многом связан с его социально-экономическим развитием. При этом требования современной российской экономики диктуют необходимость совершенствования методов управления экономическими субъектами в долгосрочной перспективе. К таким методам, в частности, относятся методы финансового менеджмента, объединенные в рамках конкретной финансовой стратегии. Финансовая стратегия предприятия является сложной моделью, определяющей направления деятельности экономического субъекта для реализации его миссии и достижения целей и задач с учетом имеющихся и потенциальных ресурсов. Такая стратегия в целом ориентирована на его развитие как участника рыночных отношений.

Сущность финансовой стратегии с точки зрения экономики обусловлена особенностями социально-экономического взаимодействия предприятия с другими субъектами рынка и государственными органами, необходимыми для выстраивания эффективных деловых отношений. Кроме того, финансовая стратегия – это основа для реализации прочих стратегий, с которыми она будет неразрывно связана в процессе финансово-экономического взаимодействия. Основными такими стратегиями являются конкурентная, маркетинговая, инвестиционная, инновационная, производственная и т.д.

Финансовая стратегия объединяет в себе все стратегические направления действия предприятия и ориентирует их на получение высокого

финансового результата по итогам планового периода. В современных экономических условиях экономические субъекты вынуждены подстраиваться под требования современного рынка и модернизировать как свои бизнес-модели, так и укреплять финансово-ресурсный потенциал. При этом проблемы, выявляемые в ходе анализа, предвещающего формирование финансовой стратегии, могут быть связаны как с количественными показателями деятельности предприятия, так и с качественными. Поскольку они, как правило, всегда связаны между собой, финансовая стратегия должна объединять в себе мероприятия по их комплексному решению, ориентировать компанию на внедрение нового качественного уровня финансового менеджмента, что, в свою очередь, позволит укрепить конкурентоспособность предприятия [2, с. 62].

Сегодняшняя практика показывает, что целью финансовой стратегии современного предприятия является оптимизация финансовых ресурсов, выявление перспективных его возможностей и улучшение формирования и распределения прибыли. В связи с этим к основным задачам финансовой стратегии, разрабатываемой современными предприятиями, относят:

- определение перспективных направлений деятельности;
- выбор партнеров, которые работают с компанией в стратегических направлениях;
- определение спектра финансовых инструментов, которые будут способствовать укреплению финансовой стратегии;

- разработка долгосрочной инвестиционной программы, которая полностью соответствует приоритетным направлениям развития бизнеса и которая неразрывно связана с общей стратегией предприятия в целом;
- укрепление и совершенствование денежных потоков, ценовой политики, внедрения новых инструментов привлечения клиентов;
- разработка стратегических программ централизованного финансового управления в сочетании с обоснованной децентрализацией прочих управленческих функций;
- построение экономических прогнозов при реализации различных альтернатив финансовой политики с учетом разных объемов ресурсов и финансовой ситуации [3].

Таким образом, создание эффективной финансовой стратегии должно быть связано с различными инструментами, и от того, насколько комплексным является подход руководства предприятия к ее формированию, во многом зависят ее финансовые показатели в стратегической перспективе. Основными инструментами финансовой стратегии являются:

1) бюджетирование, представляющее собой часть системы контроллинга, которая охватывает показатели деятельности предприятия на среднесрочную перспективу, но по сформированные показатели могут быть основой для стратегии;

Бюджетирование основано на выделении центров финансовой ответственности (ЦФО), каждый из которых в соответствии со своим назначением формирует конкретные финансово-экономические показатели (чаще всего выделяют центры доходов, затрат, прибыли и инвестиций). 2) применение ключевых показателей деятельности (KPI), под которыми понимаются целевые показатели работы предприятия, связанные с работой определенных сотрудников и (или) структурных подразделений.

В современной литературе по финансовому менеджменту встречаются и более общие определения, трактующие KPI, а именно:

Показатели KPI, применяемые в целях финансового менеджмента, помогают фирме выявить, насколько эффективно осуществляется отдельные направления деятельности, ориентированные на достижение ее стратегических целей и задач [5, с.71].

Под системой KPI понимается система финансовых и нефинансовых показателей, влияющих на количественное или качественное изменение результатов по отношению к стратегической цели (или ожидаемому результату) [7, с. 221].

На практике концепция KPI во многом тесно связана с мотивацией персонала, поскольку на основе системы показателей KPI обычно строит-

ся система мотивации и стимулирования сотрудников компании. Иными словами, работник или отдел, перед которым поставлены такие показатели, при их выполнении получит определенную надбавку к заработной плате. В соответствии с политикой в отношении KPI в разных российских компаниях при их невыполнении возможно два варианта развития: отсутствие премии или депремирование.

3) система оперативного контроллинга, которая позволяет быстро выявлять расхождения плановых и фактических показателей по различным направлениям деятельности (применяется чаще всего в целях управления качеством, контроля качества обслуживания клиентов, а также обучения персонала новым процессам);

4) система сбалансированных показателей (ССП), представляющая собой систему стратегического управления и оценки её эффективности, которая переводит миссию и общую стратегию компании в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей, определяющих степень достижения данных установок.

Все описанные инструменты финансового менеджмента связаны с управленческими функциями, а именно, с планированием, прогнозированием и контролем. Каждый из данных инструментов очень важен для любого экономического субъекта, так как содержит в себе значительный потенциал, при реализации которого удастся повысить эффективность финансового менеджмента.

На наш взгляд, особый интерес имеет система сбалансированных показателей в связи с со своей комплексностью. Однако, она имеет и недостатки, важнейшими из которых являются трудоемкость выполнения, недостаток на рынке доступного программного обеспечения, которое позволит производить комплексные расчеты, на основе которых осуществляется практическая реализация СПП.

В этих условиях актуальность разработки финансовой стратегии предприятия определяется рядом условий. Самым главным из них является высокая динамика изменения внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия. Кроме того, финансовая стратегия должна учитывать риски при реализации всех направлений деятельности компании [4, с.242].

Практика показывает, что широкие возможности применяемых инструментов, используемых в рамках финансовой стратегии предприятия, позволяют для достижения стратегического эффекта осуществлять грамотное планирование. Именно широкие прогнозные способности инструментов финансовой стратегии способны представить в перспективе руководству предприятия его потенциальные показатели.

Инструменты финансовой стратегии во многом связаны с финансовой тактикой. Анализ оперативных данных связан со стратегией в динамике и способен изменить стратегические показатели. Это может быть, к примеру, при влиянии на фирму негативных внешних факторов в течение года, и полученные по его итогам показатели могут показать расхождения с прогнозом, и поэтому нередко приходится вносить многочисленные корректировки в финансовую стратегию [1, с. 139].

Подводя итог вышесказанному, необходимо, на наш взгляд, раскрыть основные преимущества разработки и применения финансовой стратегии для современной компании, которые будут способствовать ее развитию:

1. Финансовая стратегия позволяет достичь стратегических социально-экономических целей предприятия в целом и его структурных подразделений.

2. Финансовая стратегия способствует рациональной оценке своих финансовых ресурсов, прогнозированию их потребностей (например, перед планированием привлечения долгосрочного кредита предприятие должно оценить свою кредитоспособность и финансовую устойчивость, а также эффект от привлекаемых инвестиций).

3. Финансовая стратегия, разработанная предприятием, помогает реально оценить финансовые возможности компании в зависимости от планируемых финансовых ситуаций (в частности, экономический субъект должен разрабаты-

вать пессимистический, оптимистический и реалистичный варианты при реализации общей финансовой стратегии).

4. Грамотно составленная финансовая стратегия способствует принятию рациональных управленческих решений (при этом также необходимо разрабатывать несколько альтернатив и осуществлять прогнозирование).

5. Разработанная финансовая стратегия обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, возникающих в процессе динамических изменений факторов внешней среды.

6. Разработанная финансовая стратегия отражает сравнительные преимущества предприятия в финансовой деятельности в сопоставлении с его конкурентами.

7. Наличие финансовой стратегии обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия.

Таким образом, четкое соблюдение принципов стратегического планирования, следование методическим рекомендациям формирования финансовой стратегии для современных предприятий позволят повысить их устойчивость и долгосрочную финансовую стабильность предприятия в постоянно меняющихся условиях внешней среды. От того, насколько комплексно и рационально разработана финансовая стратегия предприятия, во многом зависит эффективность всей его деятельности.

#### Список литературы:

1. Макухина Е. П. Финансовая стратегия корпорации и ее содержание // Вестник НИБ. 2020. №40. С. 138-144.
2. Петеримова Е. Ю. Разработка финансовой стратегии организации // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2019. № 3. С. 62-64.
3. Пузикова А.А. Теоретические аспекты формирования финансовой стратегии предприятия // Инновационная наука. 2019. №10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-formirovaniya-finansovoy-strategii-predpriyatiya-1> (дата обращения: 14.05.2021).
4. Пучнина А.А. Стратегия управления рисками в современных условиях / А.А. Пучнина, О.Ю. Савенкова, О.И. Юдин, Е.А. Некрасова / В сборнике: Региональная инновационная система: состояние, проблемы, направления формирования. Сборник научных трудов по итогам научно-практической конференции по проблемам развития инновационной деятельности в Липецкой области. 2013. С. 241-245.
5. Салагор Д.А., Мартынова Т.А. Инструменты разработки и реализации финансовой стратегии // ACADEMY. 2017. №12(27). С.70-72
6. Смыслова О.Ю. Перспективы развития предприятий реального сектора экономики в новых реалиях постпандемии / О.Ю. Смыслова, И.В. Осипова, Н.Ю. Филоненко, Н.В. Иванова // Региональные проблемы преобразования экономики. 2020. № 5 (115). С. 107-115.
7. Ярмош Е. С., Мартынова Т. А. Финансовая стратегия: понятие и роль в развитии компании // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2019. №5. С. 221-223.

УДК 339.144

ПЕТРУХИНА О.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ  
ОРГАНИЗАЦИИ

## IMPROVING THE MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE OF THE ORGANIZATION

**Аннотация:** в работе рассматриваются приемы совершенствования управления дебиторской задолженностью АО «КЭМЗ», а именно разработка и оценка эффективности применения скидки при досрочных выплатах, а также использование факторинга в рамках регулирования дебиторской задолженностью.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, факторинг, скидки, оборотный капитал, прибыль, чистый доход.

**Abstract:** the work examines the methods of improving the management of accounts receivable of JSC «KEMZ», namely, the development and evaluation of the effectiveness of discounts for early payment, consideration of the possibility of using factoring in the framework of accounts receivable management.

**Keywords:** accounts receivable, factoring, discounts, working capital, profit, net income.

Акционерное общество (АО «КЭМЗ») - одно из ведущих оборонных предприятий – выпускает уникальную продукцию специального назначения и является монополистом на рынке РФ – разработчиком и производителем.

В настоящее время завод разрабатывает и производит средства связи, товары народного потребления. У завода имеются современное оборудование, которое позволяет выпускать продукцию, соответствующую современным требованиям. Основной вид деятельности - производство средств связи, выполняющих функцию систем коммутации.

Первостепенным источником прихода денежных средств в организацию являются дебиторские выплаты. Практически во всех организациях возникают трудности с ликвидностью дебиторской задолженности. Она обладает набором следующих проблем: оборачиваемость, характер дебиторской задолженности и необходимый объем. Чтобы благополучно искоренить данные проблемы, необходимо качественное и эффективное управление дебиторской задолженностью. В следствии решения приведенных ранее проблем, в компании наблюдается значительное укрепление финансового положения.

В управлении дебиторской задолженностью существуют следующие приемы:

- выявление вероятного совокупного капитала, с целью погашения дебиторской задолженности посредством предоставления отсрочки платежа клиентам;

- проведение качественного анализа и оценки дебиторов;

- расчет и анализ реальной и уже существующей на данный момент дебиторской задолженности;

- аудит соотношения между кредиторской и дебиторской задолженностями;

- расчет точной скидки при выплатах раньше установленного срока;

- факторинговая оценка.

Наличие большого количества видов моделей договоров с подходящим ценообразованием и комфортными условиями формы оплаты позволяет создать эффективные направления политики регулирования дебиторской задолженностью. Данные условия помогут компаниям максимизировать свою прибыль.

Выгода, получаемая при предоставлении скидок, выражается следующим образом:

- происходит рост продаж и новых покупателей в следствии снижения цены;

- уменьшение периода обращения дебиторской задолженности приведет к ускорению притока денежных средств в связи с досрочными выплатами большей части клиентов.

Следует также помнить, что реализация скидочной политики несет некоторые расходы, в следствии чего организациям необходимо произвести соотношение возможной прибыли к возможным расходам для принятия решения о использовании данной политики.

Следовательно, необходимо рассчитать величину скидки, которая может предоставляться дебиторам без увеличения потерь для организации. В связи с инфляционными процессами и в следствии уменьшением покупательской способности денег, организация несет потери. Учитывая, что в АО «Калужский электромеханический завод» средний срок погашения дебиторской задолженности в 2019 году составил 69,7 дня, рассчитаем потери организации от инфляции с каждой тысячи рублей. А также рассчитаем потери от инфляции с каждой тысячи рублей

за 15 дней, в течение которых при предоставлении скидки должна погашаться задолженность, и определим размер приемлемой скидки. Далее сравним предоставление рассчитанной скидки с условием погашения в течение 15 дней для ускорения притока денежных средств и погашение дебиторской задолженности без предоставления скидки в течение 70 дней.

Исходные данные:

- инфляция в 2019 году – 4,27%;
  - скидка предоставляется при оплате в течение 15 дней после отгрузки;
  - банковский процент по краткосрочному кредиту - 18% годовых (по данным ЦБ РФ);
- Расчет приведен в таблице 4.

Таблица 4 - Расчет затрат на реализацию кредитной политики АО «Калужский электромеханический завод»

Показатель	Вариант 1. Предоставление скидки при оплате в течение 15 дней	Вариант 2. Срок оплаты 70 дней без предо- ставления скидки
1. Инфляция, %	4,27	4,27
2. Коэффициент дисконтирования	$1/(1+0,0427/360)^{15} \approx 1,00$	$1/(1+0,0427/360)^{70} \approx 0,99$
3. Потери от инфляции с каждой 1000 руб., руб.	$1000-1000 \times 0,1 = 1,27$	$1000-1000 \times 0,99 = 8,23$
4. Допустимый процент скидки, %	$(22-2)/1000 \times 100 = 2$	-
5. Потери от скидки с каждой 1000 руб., руб.	$1000 * 2\% = 20$	-
6. Оплата процентов по кредиту с каждой 1000 руб., руб.	-	$1000 \times 70 \times 0,18/360 = 34,86$
7. Затраты на исполнение выбранной кредитной политики на каждую 1000 руб., руб.	$2 + 20 = 22$	$8,23 + 34,86 = 43,09$

Таким образом, по результатам расчетов, представленных в таблице, можно рассчитать эффект от предоставления скидки клиенту с погашением дебиторской задолженности в течение 15 дней по сравнению с погашением задолженности в течение среднего срока погашения за 2019 год без предоставления скидки:

Разница в затратах на 1 тысячу рублей:  $43,09 - 22 = 21,09$  руб.

Даже если организация не будет привлекать кредиты, она может предоставить клиенту скидку в размере 2% при погашении задолженности в течение 15 дней без увеличения затрат, тем самым повысив оборачиваемость дебиторской задолженности.

Следовательно, организации целесообразно предоставлять скидку за ускорение срока расчетов.

Предположим, что 20% дебиторов согласилось на условия ускоренной оплаты в течение 15 дней при предоставлении скидки 2%. Оплата со скидкой выгодна и для покупателей, т.к. они уплачивают меньшую сумму задолженности, чем указано в счете.

Объем производства АО «Калужский электромеханический завод» в 2019 году составил 3 708 754 тыс. руб., а дебиторская задолженность 708 373 тыс. руб.. Период погашения покупательской задолженности, т.е. срок кредита составляет:  $708\,373 \text{ тыс. руб.} / 3\,708\,754 \text{ тыс. руб.} * 360 \text{ дней} = 69,72 \text{ дня}$ .

Определим, насколько уменьшится период погашения дебиторской задолженности:  $(708\,373 * 80\%) / 3\,708\,754 * 360 = 55 \text{ дней}$ .

Необходимо определить оборот дебиторской задолженности за прогнозируемый период при сроке погашения дебиторской задолженности в 70 и 55 дней:

- при сроке погашения в 70 дней оборот составит  $3\,708\,754 / 708\,373 = 5,24$  раза,
- при сроке погашения в 55 дней оборот составит  $3\,708\,754 / 566\,698 = 6,54$  раза.

Далее определим средний остаток дебиторской задолженности за реализованную продукцию:

- при сроке погашения в 70 дней остаток составит  $708\,373 \text{ тыс. руб.} / 5,24 \text{ раза} = 135\,299 \text{ тыс. руб.}$ ,
- при сроке 55 дней –  $566\,698 \text{ тыс. руб.} / 6,54 \text{ раза} = 86\,592 \text{ тыс. руб.}$

От сокращения периода происходит уменьшение суммы на дебиторских счетах  $135\,299 - 86\,592 = 48\,708 \text{ тыс. руб.}$

Минимальная норма прибыли организации – 12%. Прибыль, полученная от снижения дебиторской задолженности составит:  $48\,708 * 0,12 = 5\,845 \text{ тыс. руб.}$  Организация недополучит в результате скидки, предоставленной в размере 2%, которой воспользовались 20% клиентов:  $(2\% * 20\%) * 708\,373 \text{ тыс. руб.} = 2\,833 \text{ тыс. руб.}$  Чистый доход организации от проведения поли-

тики скидок составит  $5\,845 - 2\,833 = 3\,011$  тыс. руб.

Дебиторская задолженность, погашенная со скидкой 2% ( $14\,167 - 2\,833 = 11\,334$  тыс. руб.) в

течение 15 дней, перейдет в выручку и увеличит ее до 3 720 088 тыс. руб.

Таблица 5 - Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности АО «Калужский электро-механический завод» с учетом предоставления скидки покупателям

Показатели	2019 г. (факт)	(прогноз)	прогноз в % к 2019 г.
Выручка, тыс. руб.	3 708 754	3 720 088	100,3
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	708 373	566 698	80,0
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	724 500	637 536	88,0
Коэффициент оборачиваемости, об.	5,24	6,56	125,4
Период погашения дебиторской задолженности, дни	69,7	55,0	78,9

Результатом использования скидочной политики в организации стало сокращение величины дебиторской задолженности до 566 698 тыс. руб., а также уменьшение среднего периода погашения – до 55 дней.

Вследствии проведенных расчетов и анализа полученных результатов, можно сделать вывод, что предоставление скидок клиентам является эффективным мероприятием с получением выгоды для АО «КЭМЗ».

Как показывает практика, далеко не все организации могут сами повлиять на возвращение дебиторской задолженности и минимизацию вероятных потерь. В таких ситуациях принимаются следующие меры:

- досудебное взыскание долгов;
- страхование;
- переуступка прав иным кредиторам;
- факторинговые операции.

На рынке часто возникает возможность приобретения дебиторской задолженности по скидке от номинальной стоимости с целью ее дальнейшего предъявления и погашения уже по полной стоимости. В таких случаях покупателями дебиторской задолженности выступают организации, являющиеся должниками данного дебитора.

Использование факторинговых операций является эффективным способом для регулирования дебиторской задолженности.

Для продажи определенной дебиторской задолженности необходимо заключить договор между компанией и факторинговой организацией. По условиям заключенного договора организация получает необходимую сумму долга за вычетом твердофиксированной скидки. Однако, расходы от данного мероприятия могут быть перекрыты за счет расширения объема продаж,

притока денежных средств и уменьшения срока оборачиваемости капитала.

В современном менеджменте, факторинг является нужным и эффективным методом регулирования дебиторской задолженности и управления рисками, так как предоставляет большие возможности в отношении финансирования и руководства организацией.

Так, основными функциями факторинга являются:

- 1) выполнение определенных операций в бухгалтерии;
- 2) контролировать уровни торговых кредитов, включая полученные платежи;
- 3) избегание рисков, связанных с кредитом;
- 4) финансирование текущей деятельности клиента.

Рассмотрим применение факторинга в рамках управления дебиторской задолженностью АО «Калужский электро-механический завод».

Основными организациями, предоставляющими услуги факторинга в г. Калуга выступают филиалы таких крупных банков как Сбербанк, ВТБ 24, Газэнергобанк. Проанализировав стоимость предоставления факторинга в рассмотренных выше банках, можно рассчитать стоимость факторинга для АО «Калужский электро-механический завод», используя средние значения необходимых параметров и метод экстраполяции.

В среднем банк предлагает выкупить 75 % дебиторской задолженности и предоставить ссуду равную  $531\,280 (708\,373 * 0,75)$  тыс. руб. Средний процент, под который банк готов выдать такую ссуду равен 13%. Сумму долга удалось взыскать с заказчика через период оборачиваемости задолженности, который составляет 70 дней.

Следовательно, сумма уплаченных процентов равна 13 375 ( $531\,280 \cdot 0,13 \cdot 70/360$ ) тыс. руб.

Комиссионное вознаграждение банк взимает в размере 2%, в нашем случае комиссия составит 14 167 ( $708\,373 \cdot 0,02$ ) тыс. руб.

Таким образом, стоимость факторинга для рассматриваемой организации с учетом средних цен на услуги факторинга в банковском секторе

города Калуга составит 27 542 ( $13\,375 + 14\,167$ ) тыс. руб.

Реальная ставка процента по данной операции равна 5,18% ( $27\,542 / 531\,280 \cdot 100$ ).

Факторинг является более выгодным методом получения денежных средств по сравнению с оформлением кредита, так как полученная расчетная процентная ставка ниже процентной ставки, под которую банк готов выдать кредит.

Таблица 6 - Определение стоимости факторинга для АО «Калужский электромеханический завод»

Показатели	Значение
Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	708 373
Ссуда, предоставляемая банком (75 % от величины дебиторской задолженности), тыс.руб.	531 280
Средний процент факторинга по рассматриваемым банкам, %	13
Период погашения дебиторской задолженности, дни	70
Сумма процента факторинга, тыс.руб.	13 375
Процент комиссии, %	2
Сумма процента комиссии, тыс.руб.	14 167
Реальный процент, %	5,18
Стоимость факторинга, тыс.руб.	27 542

При продолжительности финансового цикла 1,8 месяца и рентабельности в 10-13% организация вернет затраченные на факторинг средства.

Таким образом, совершенствование управления дебиторской задолженностью в АО «Калужский электромеханический завод» будет включать в себя следующие мероприятия:

1. Разработка и оценка эффективности скидок при досрочной оплате. В случае предоставления клиентам скидки 2% за досрочное погашение задолженности в течение 15 дней, чистый доход АО «Калужский электромеханический завод» от ускорения оборачиваемости составит 3011 тыс. руб. при условии, что скидкой воспользуются

20% дебиторов. Благодаря предоставлению скидки дебиторская задолженность уменьшилась до 566 698 тыс. руб., а период погашения снизился до 55 дней.

2. Рассмотрение возможности применения факторинга в рамках управления дебиторской задолженностью. Стоимость факторинга составит 27 542 тыс. руб. с реальной ставкой процента по данной операции 5,18%, что является более выгодным, чем привлечение банковского кредита. Затратив полученные от фактора 531 280 тыс. руб. на производство и реализацию продукции, организация вернет затраченные на факторинг средства за финансовый цикл.

#### Список литературы:

1. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 455 с.
2. Губина О.В. Анализ финансово – хозяйственной деятельности: Учебник. – 2 – у изд. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА – М, 2018. – 335 с.
3. Екимова К.В. Финансовый менеджмент: учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина; под ред. К.В. Екимовой. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 184 с.
4. Чараева М.В. Финансовый менеджмент : учеб.пособие / М.В. Чараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 240 с.
5. АО «КЭМЗ» - официальный сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://kemz-kaluga.ru/> (дата обращения 02.10.2021 г.).
6. Губанова Е.В. Управление оборотными средствами в деятельности организации / Е.В. Губанова // Современные научные исследования и разработки. - 2018. - № 6(23). - С.210-215
7. Губанова, Е. В. Методика анализа кредиторской задолженности организации / Е. В. Губанова // Инновации в информационных технологиях, машиностроении и автотранспорте: сб. материалов II Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. Д. М. Дубинкин. - 2018. - С. 271-276.

8. Губанова, Е.В. Оптимизация работы с дебиторами / Е.В. Губанова // Социально - экономические, психолого - педагогические, философские и правовые аспекты развития общества: Сборник материалов всероссийского научно - практического круглого стола. - Ставрополь, 2016. - С. 354 - 359.
9. Фасхутдинова М.С., Амирова Э.Ф. Вопросы финансового планирования в условиях цифровизации производства // Сельское хозяйство и продовольственная безопасность: технологии, инновации, рынки, кадры. Научные труды II Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию Института механизации и технического сервиса и 90-летию Казанской зоотехнической школы. – Казань: Изд-во Казанского ГАУ, 2020. - С.832-838.
10. Andreev A.F., Bunkovsky D.V. 2020. Modeling the interaction of large and small industrial entrepreneurship in oil refining. Proceedings of the International Conference on Economics, Management and Technologies 2020 (ICEMT 2020). Yalta: Atlantis Press. P. 577-582.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 65.011.56

ТКАЧЕНКО А.Л., ЕГОРОВ В.Г.

**АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ LOGINOM****ANALYSIS OF THE DECISION SUPPORT SYSTEM BASED ON THE LOGINOM PLATFORM**

**Аннотация:** в статье проводится анализ работы системы поддержки принятия решений на базе программного обеспечения Loginom. Специализированное программное обеспечение делает данную задачу легкой и понятно даже обычному пользователю. Возможность выгружать отчёты позволяет быстро и эффективно оценить риски и возможности на рынке.

**Ключевые слова:** анализ показателей, бизнес-аналитика, СППР, функции, LOGINOM, системный анализ.

**Abstract:** the article analyzes the work of the decision support system based on the Loginom software. Specialized software makes this task easy and understandable even for an ordinary user. The ability to upload reports allows you to quickly and effectively assess risks and opportunities in the market.

**Keywords:** performance analysis, business analytics, DSS, functions, loginom, system analysis.

Одним из ключевых факторов роста компании является повышение эффективности управления внутренними ресурсами. Одним из таких ресурсов является клиентская база организации, в которой так же содержится данные о потенциальных клиентах. База данных потенциальных клиентов, больше раскрывается через анализ клиентских программ, сегментации клиентов и в дальнейшем внедрение в маркетинговые коммуникации [1].

Такие высокие требования как: четкие определенные задачи, успешно подобранные алгоритмы и модели, предпосылки для эффективного анализа клиентов [2]. Всем этим требованиям отвечают современные системы поддержки принятия решений (СППР), которые используют различные методы анализа:

- клиенты баз данных;
- нахождение информации;
- анализ данных;
- быстрое нахождение информации в базах данных;
- рассуждение о случаях;
- моделирование;
- эволюционный расчет;
- нейронные сети;
- ситуационный анализ;

Система поддержки принятия решений (СППР) – это компьютерная система автоматизированной помощи специалистам, ответственным за принятие решений в сложных условиях и получения полноценного и актуального анализа в выбранной деятельности. Она выдаёт информацию основываясь на входных данных [3].

Главной целью СППР является помощь людям, быстро и точно оценить ситуацию и принять решение.

Процесс принятия решения имеет 5 стадий (рисунок 1)

1. Планирование процесса принятия решений.
2. Сбор информации.
3. Организация и обработка данных.
4. Принятие решения.
5. Реализация решения.

Loginom – аналитическая платформа, обеспечивающая оценку, анализ и интеграцию данных для принятия управленческих решений. Программа позволяет делать аналитику бизнес-процессов без привлечения IT специалиста [4]. Она используется в широком спектре отраслей (рисунок 2,3).

Будучи полностью российским программным обеспечением Loginom включен в реестр российского ПО, что значительно упрощает закупку его в бюджетных и государственных организациях [5].

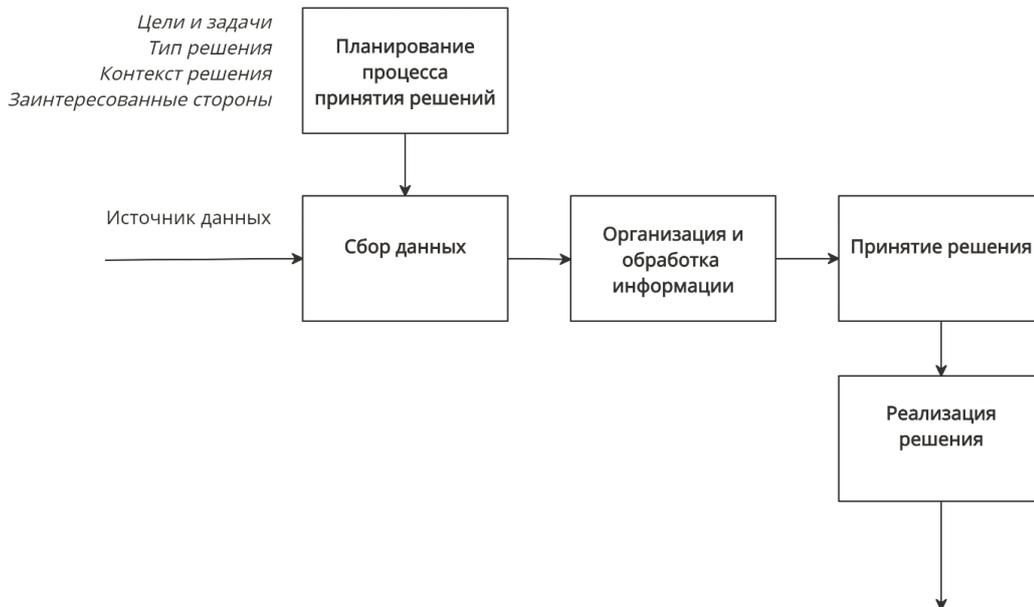


Рисунок 1 - Процесс принятия решения

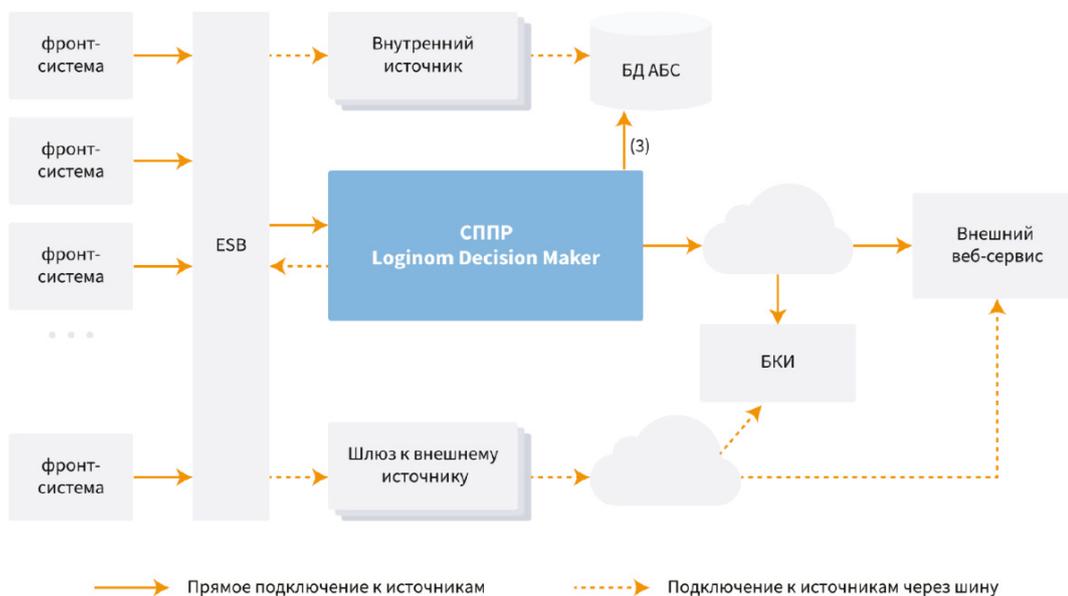


Рисунок 2 – Схема работы СППР (LDM)

**Преимущества:**

- увеличение скорости принятия решений;
- документирование процесса принятия решений;
- уменьшение влияния человеческого фактора;
- уменьшение количества у специалистов рутинных операций;
- возможность обрабатывать нестабильный поток запросов;
- сокращение круга лиц, имеющих доступ к логике принятия решений.

**Унифицированная структура стратегии (рисунок 4):**

- диспетчер;
- этап (1..n);
- формирование ответа СППР.

**Унифицированная структура блока обработки (рисунок 5):**

1. подготовка;
2. получение фактов (acquisition);
3. оценка фактов (evaluation);
4. заключения по этапу (assessment).

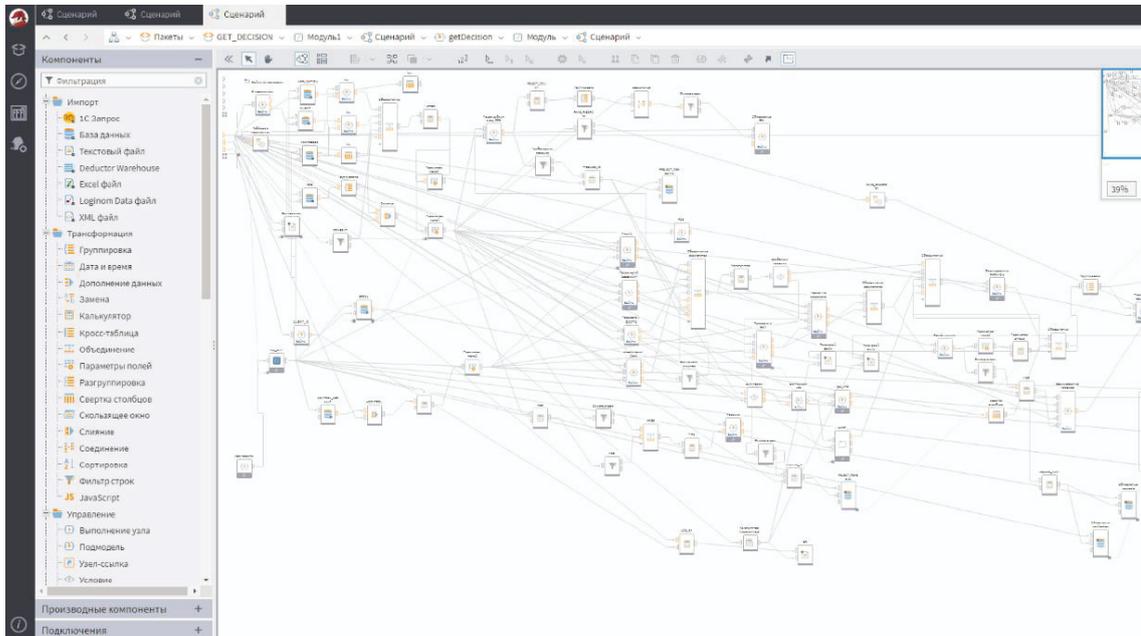


Рисунок 3 – Пример сценария в программе Logiom

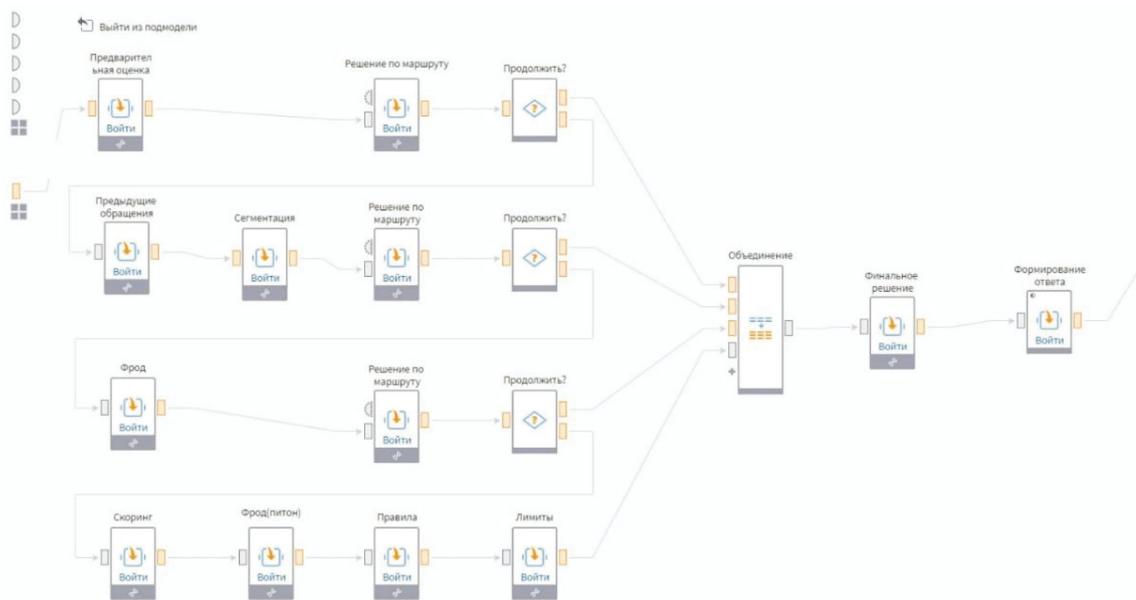


Рисунок 4 - Унифицированная структура стратегии

**Ядро:**

- валидация полей заявки;
- логирование хода обработки заявки;
- протоколирование вызовов и ответов СППР;
- кэширование ответов от внешних источников;
- отчетность.

**Функциональные модули:**

- поиск по черным спискам;
- формирование ОКИ;
- применение скоринговых моделей;
- определение рискованной группы;
- расчет лимитов;
- сервис нечеткого поиска;
- BRMS (Применение бизнес-правил).

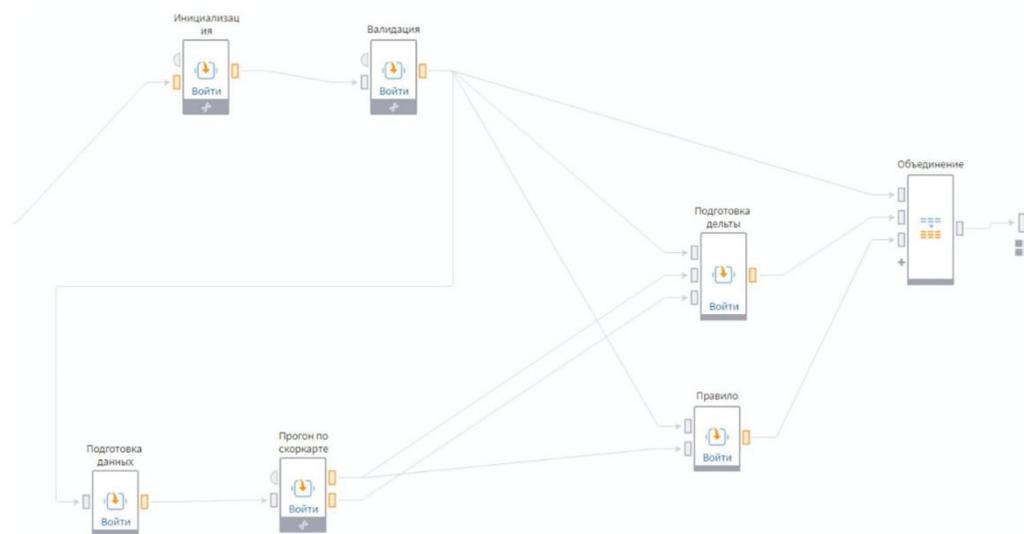


Рисунок 5 - Унифицированная структура блока обработки

Основываясь на вышеизложенном, можно сделать вывод что без систем поддержки принятия решений рост компании, а также повышение эффективности управления внутренними ресурсами был бы более сложным процессом [6]. Специализированное программное обеспечение та-

кое как Logiном делает данную задачу легкой и понятно даже обычному пользователю. Возможность выгружать отчёты позволяет быстро и эффективно оценить риски и возможности на рынке.

#### Список литературы:

1. Кондрашова Н.Г., Русу Я.Ю. Применение программных продуктов в сфере управления бизнес-проектами // Modern Economy Success. 2020. № 5. С. 94-99.
2. Ткаченко А.Л. Повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг населению с помощью МФЦ // Калужский экономический вестник. 2020. № 2. С. 63-67.
3. Karpunina e.K., Salikov yu.A., Suslyakova o.N., Gorbunova o.N., Avdeeva r.A. The way to perfection and safety: about motives of business development in the digital environment. 2020. P.95-104.
4. Ткаченко А.Л. BUSINESS INTELLIGENCE: СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД // В сборнике: Информационные технологии в экономике, бизнесе и управлении. Материалы V Международной научно-практической конференции. 2018. С. 194-202.
5. Кондрашова Н.Г. Информация и ее применение в ходе управления проектами // Дневник науки. 2020. № 12 (48). С. 50.
6. Лаврентьев Д.О., Белаш В.Ю. Использование технологии windows forms для разработки информационных систем (на примере электронного журнала) Вестник Калужского университета. 2020. № 4 (49). С. 82-85.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 65.011.56

ТКАЧЕНКО А.Л., СОЛДАТОВА Е.С.

**ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ПЛАТФОРМЕ 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8****FINANCIAL ANALYSIS OF AN ORGANIZATION USING INFORMATION SYSTEMS ON THE 1С: ENTERPRISE 8 PLATFORM**

**Аннотация:** актуальность выбранной темы обусловлена зависимостью составления плана финансовой деятельности организации на будущие периоды от итогов финансового анализа, представляющего собой кропотливый процесс. Существенно упрощают данную процедуру информационные технологии, применение которых дает возможность сделать верные и своевременные выводы о работе организации.

**Ключевые слова:** информационная система, финансовый анализ, экономический анализ, финансово-хозяйственная деятельность, 1С.

**Abstract:** the relevance of the chosen topic is due to the dependence of the preparation of the financial activity plan of the organization for future periods on the results of the financial analysis, which is a painstaking process. This procedure is significantly simplified by information technologies, the use of which makes it possible to make correct and timely conclusions about the work of the organization.

**Keywords:** information system, financial analysis, economic analysis, financial and economic activity, 1С.

Финансовым анализом называют анализ основных характеристик финансовых показателей и финансового положения деятельности компании и, как следствие принятие инвестиционных и управленческих решений причастными лицами. Финансовый анализ является частью обширных определений: экономический анализ, а также анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [1].

В настоящее время без участия передовых информационных систем трудно представить систематическое осуществление финансово-экономического анализа деятельности предприятия. Информационные системы позволяют накапливать, обрабатывать учетные данные и формировать аналитическую отчетность [2].

Существует два вида финансового анализа - внешний и внутренний:

- внутренним анализом занимаются работники организации, применяя наиболее обширную базу ( то есть сведения открытой отчетности, но и специфическую внутреннюю отчетность, к примеру, величину процента брака и рекламаций по тому или иному типу продукта) и большую степень детализации (имеется ввиду изучение не только общего результата организации, но и локальные показатели отдельных подразделений); зачастую к данным внутреннего финансового анализа ограничен доступ. Как правило, такие данные секретны и достаточно специфичны. Кроме результатов данные отражают механизмы, которые являются предпосылками к ним;

- внешний анализ производится сторонними специалистами. Они представляют ин-

тересы бизнеса, (то есть партнеров, кредиторов, инвесторов), контролирующих органов (ФНС), средств массовой информации, научных организаций. Определить степень риска материальных вложений в организацию путем моделирования вероятной окупаемости инвестиций и конкурентоспособности организации – цель проведения внешнего анализа [3].

Другими словами, внешний анализ - констатация фактов. Внутренний - углубленная оценка причинно-следственных связей.

Задачи, которые решает финансовый анализ, перечислены ниже:

- определение финансового состояния компании на отчетную дату;
- выявление тенденций и закономерностей в ее развитии за исследуемый период;
- установление факторов, отрицательно влияющих на финансовое состояние;
- выявление резервов, которые компания может использовать для улучшения своего финансового состояния;
- выработка рекомендаций, направленных на улучшение ее финансового состояния компании.
- прогнозирование финансовых результатов будущих периодов.

В ходе финансового анализа производится количественные расчеты коэффициентов, соотношений показателей, их качественное описание, оценка, а также сопоставление с показателями других предприятий, аналогичными данным.

Изучая активы организации, экономические итоги, платёжеспособность, ликвидность, анализируя деловую активность, финансовый анализ

предоставляет возможность обнаружения такого важного аспекта, как вероятное разорение организации. Поэтому обязательной составляющей оценщиков и аудиторов является финансовый анализ. К примеру, при решении вопросов о предоставлении кредитов организациям банки активно применяют финансовый анализ. Также финансовый анализ помогает бухгалтерам при подготовке пояснительной записки к годовой отчетности.

Для того чтобы оценить деятельность организации, выявить основные пути ее развития, оценить кредитоспособность бизнеса организации, рассчитать основные схемы для планирования и прогнозирования, на сегодняшний день создано множество различных программных продуктов.

Например, к таким программным продуктам относятся: «Инек-Аналитик», программные продукты серии «Инталев» (например, «Инталев: Бизнес-процессы», «Инталев: Бюджетное управление», «Инталев: Корпоративные финансы»), «Microsoft Project», «Финансовый анализ», «Marketing Analytic», «Инвестиционный анализ», «Portfolio», «Альт-финансы», «Business Plan», «Analyzer», «Predictor», «Commerce» и т. п.

Некоторые программы, такие как «Финансовый анализ» и «ИНЕК-Аналитик» разработаны на базе программы Microsoft Excel. Это значительно расширяет возможности аналитика, использующего данные информационные системы.

На территории Российской Федерации, с целью автоматизирования налогового и бухгалтерского учета, организации чаще всего пользуются программами разработанные на базе платформы 1С. Фирма 1С ориентируется на обширный круг потребителей и создает решения для массового спроса. В первую очередь это конфигурации стандартных приложений «Склад», «Зарплата», «Бухгалтерия», «Документооборот», «Кадры», «Торговля». Кроме стандартных конфигураций, спектр своих готовых разработок Фирма 1С постоянно расширяет в связи с ростом спроса потребителей. Например, к нестандартным конфигурациям относятся «Производство и «Услуги», «Подрядчик строительства», «Финансовое планирование», «Воинская часть», и так далее.

Далее будет рассмотрена программа «1С:Бухгалтерия предприятия 8», ред. 3.0, ее функции, позволяющие анализировать деятельность компании и применение их в работе. Данная конфигурация решает не только бухгалтерские задачи, но также используется и для финансового анализа состояния организации.

В меню под названием «Руководителю» находится отчет, позволяющий проанализировать финансовую деятельность организации.

При использовании данного отчета из справочника «Организации» указывается нужная организация и выставляется период для анализа. После этого отчет будет сформирован нарастающим итогом от начала года по указанный период. Если окончание периода, то есть в качестве даты «По» будет проставлена дата конца года, еще не окончено, например, 31.12.2021, то отчет сформирует прогноза на основании данных которые уже введены в программе.

В отличие от сервиса «Досье подрядчика», «Финансовый анализ» предоставляет более подробные данные. Поскольку в отчете «Финансовый анализ» используются все учетные данные программы, на основании которых рассчитываются финансовые показатели организации, данный отчет помогает принимать управленческие решения. Разделами отчета «Финансовый анализ» являются:

- «Главное»;
- «Бухгалтерская отчетность»;
- «Анализ отчетности»;
- «Коэффициенты»;
- «Рентабельность»;
- «Оценки».

Раздел «Главное» представляет собой сводную информацию из других разделов финансового анализа. Сюда входит информация по основным показателям финансовой отчетности, анализ коэффициентов ликвидности, оценка вероятности банкротства, оценка разных видов рентабельности активов, проверка кредитоспособности. Все вышеперечисленные показатели отражаются в сводном отчете.

В разделе «Финансовая отчетность» представлена возможность анализа данных финансовой отчетности за 4 года. В этот раздел для анализа включаются отчеты, которые формируются в информационной базе. Данные в анализе представлены с помощью форм отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса.

Анализ отчетности предоставляет сводные данные по основным показателям отчетности (рис. 1):

- объем выручки от продаж;
- анализ движения денежных средств;
- данные об имеющихся основных средствах;
- запасах, находящихся на складах;
- информацию о дебиторской и кредиторской задолженности;
- прибыль;
- данные о полученных кредитах и выданных займах.

Анализ отчетности				
Данные бухгалтерской отчетности (В тысячах рублей)	2012	2011	2010	2009
Продажи	4 501 ▲	0		
Прибыль	-3 662 ▼	0		
Деньги	5 295 ▲	1 896		
Материалы, товары, полуфабрикаты (запасы)	1 765 ▲	5		
Здания, оборудование, автомобили, земля (ОС)	423 ▲	67		
Авансы выданные, задолженность контрагентов	142 ▲	36		
Авансы полученные, задолженность поставщикам	9 871 ▲	501		
Полученные кредиты и займы	0	0		
Чистые активы	-2 158 ▼	1 503		

Рисунок 1 – Анализ отчетности

В Разделе под названием «Коэффициенты» содержится информация о расчете четырех коэффициентов. Опираясь на эти коэффициенты, можно проанализировать финансовое состояние предприятия и сделать соответствующие выводы на основе этих данных (рисунок 2). Такими коэффициентами являются:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;

- коэффициент наличия собственных средств.
- Значения этих коэффициентов отображается в графической форме с зеленой зоной безопасности и красной зоной риска для каждого коэффициента. Используя данные, вы можете быстро сделать вывод о том, какие индикаторы находятся в хорошем состоянии, а какие требуют обращения на себя внимания, так как они располагаются в красной зоне.

### Коэффициент быстрой ликвидности



Коэффициент быстрой ликвидности 0,54  
Соответствует средней платежеспособности

Рисунок 2 – Коэффициент быстрой ликвидности

В разделе «Рентабельность» можно получить сведения о показателях расчета рентабельности, относительного показателя экономической эффективности по ресурсам организации, активам и продажам (рисунок 3). Рентабельность рассчитывается отношением прибыли организации к ее активам. В данный раздел имеется возможность формирования расшифровки по рассчитанным показателям. Полученные данные автоматически сопоставляются с аналогичными среднестатистическими показателями по отраслям согласно данным рентабельности Росстата.

В разделе «Оценки» имеется возможность оценить риск банкротства организации, а также

ее кредитоспособность. Анализ, аналогичный предыдущим разделам, основан на данных финансовой отчетности. Метрики помогают в расчетах.

Для компаний, не котирующихся на бирже, проводится оценка банкротства. Для производственных фирм используется пятифакторная модель Альтмана, а для непромышленных фирм - четырехфакторная модель. Этот финансовый анализ может быть использован в работе не только менеджером, но и финансовым отделом. Показатели рассчитываются автоматически, и вам не нужно тратить время на получение оперативных данных.

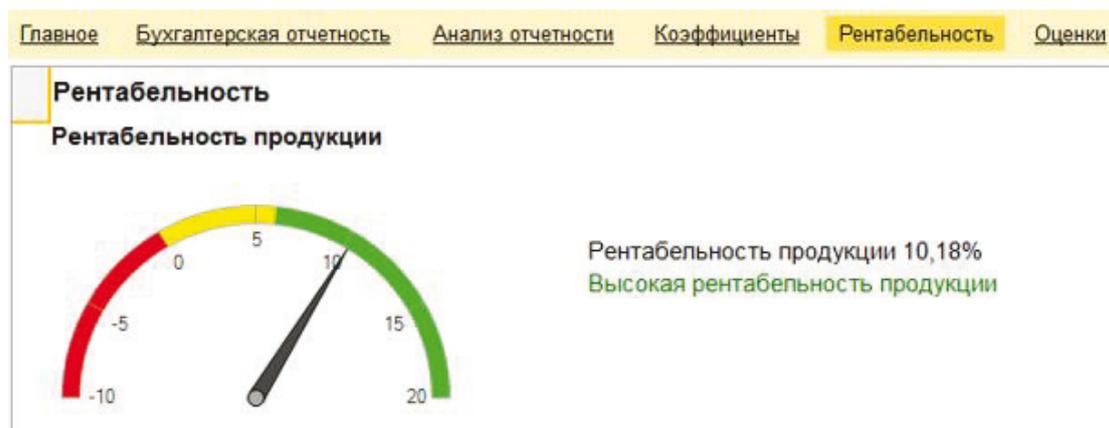


Рисунок 3 – Рентабельность

Таким образом, чтобы проанализировать ограничения компании удобно использовать мощный инструмент – финансовый анализ. Анализ ограничений поможет выявить слабые места в деятельности организации и составить план действий по повышению ее эффективно-

сти. Использование возможностей этих программных решений позволяет руководству быстро и эффективно проводить процесс финансового анализа и оценки деятельности компаний и холдинговых структур.

#### Список литературы:

1. Ткаченко А.Л., Рожкова В.А., Леонова В.Д., Щеглова А.А. Реинжиниринг бизнес-процессов компании ООО "Компьютерра" за счет внедрения конфигурации "1С: Управление торговлей" В сборнике: Информационные технологии в экономике и управлении. Сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием). 2020. С. 126-129.
2. Кондрашова Н.Г., Русу Я.Ю. Применение программных продуктов в сфере управления бизнес-проектами // Modern Economy Success. 2020. № 5. С. 94-99.
3. Ткаченко А.Л. Повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг населению с помощью МФЦ // Калужский экономический вестник. 2020. № 2. С. 63-67.
4. Karpunina E.K., Salikov Yu.A., Suslyakova O.N., Gorbunova O.N., Avdeeva G.A. The way to perfection and safety: about motives of business development in the digital environment. 2020. P. 95-104.
5. Ткаченко А.Л. Business intelligence: современный ВЗГЛЯД // В сборнике: Информационные технологии в экономике, бизнесе и управлении. Материалы V Международной научно-практической конференции. 2018. С. 194-202.
6. Кондрашова Н.Г. Информация и ее применение в ходе управления проектами // Дневник науки. 2020. № 12 (48). С. 50.
7. Ткаченко А.Л., Никифоров Д.К. Управление бизнес-процессами отдела продаж и бухгалтерии с помощью систем электронного документооборота В сборнике: Теоретические и практические вопросы развития бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях, их автоматизация как инструмент эффективного управления организацией. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Беловой Е.Л., Полпудникова С.В., 2015. С. 246-251.
8. Волкова Т.А., Сусякова О.Н. Страхование информационных рисков (киберстрахование) Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. Т.1. №7 (33), С. 117-122.
9. Ткаченко А.Л. Применение искусственного интеллекта в управленческих информационных системах В сборнике: Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике. материалы II Международной открытой научно-практической конференции. Под редакцией: Пироговой Т.Э., Швецовоy С.Т., Орловцевоy О.М. 2016. С. 147-153.
10. Лаврентьев Д.О., Белаш В.Ю. Использование технологии windows forms для разработки информационных систем (на примере электронного журнала)// Вестник Калужского университета. 2020. № 4 (49). С. 82-85.

Калужский филиал Финансового университета

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 371

МАТЧИНОВ В.А., СУСЛЯКОВА О.Н.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ОБУЧАЮЩИХСЯ  
СРЕДНИХ И СТАРШИХ КЛАССОВ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ  
ОРГАНИЗАЦИЙ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИDETERMINING THE LEVEL OF FINANCIAL LITERACY OF STUDENTS  
SECONDARY AND SENIOR CLASSES OF GENERAL EDUCATION  
ORGANIZATIONS OF THE KALUGA REGION

**Аннотация:** в статье приводятся результаты анкетирования учащихся средних и старших классов Калужских общеобразовательных школ по выявлению уровня их компетенций в области финансовой грамотности. Данное анкетирование проводилось в рамках социологического исследования, проводимого Калужским филиалом Финансового университета по заданию Министерства образования и науки Калужской области. Полученные результаты предназначены для исследователей и практиков образования: для руководителей и педагогов образовательных учреждений, для сотрудников органов управления образованием и специалистов по оценке качества образования. Также подобного рода информация представляет большой интерес для региональных ведомств, ответственных за развитие финансовой грамотности, средств массовой информации, академического сообщества.

**Ключевые слова:** финансовая грамотность, знания и понимание, умения и поведение, личные характеристики и установки, школьники, Калужская область

**Abstract:** the article presents the results of a survey of middle and high school students of Kaluga secondary schools to identify their level of competence in the field of financial literacy. This survey was conducted as part of a sociological study conducted by the Kaluga Branch of the Financial University on the instructions of the Ministry of Education and Science of the Kaluga Region. The results obtained are intended for researchers and practitioners of education: for managers and teachers of educational institutions, for employees of educational management bodies and specialists in assessing the quality of education. Also, this kind of information is of great interest to regional departments responsible for the development of financial literacy, the media, and the academic community.

**Keywords:** financial literacy, knowledge and understanding, skills and behavior, personal characteristics and attitudes, schoolchildren, Kaluga region

Весной 2021 года в рамках реализации мероприятий региональной программы Калужской области «Повышение уровня финансовой грамотности населения Калужской области на 2019-2023 годы» между Калужским филиалом Финансового университета при Правительстве Российской Федерации и Министерством образования и науки Калужской области было подписано соглашение о проведении социологического исследования обучающихся средних и старших классов общеобразовательных школ Калужской области на предмет выявления уровня сформированности компетенций финансовой грамотности обучающихся средних и старших классов общеобразовательных учреждений Калужской области в плане знания и понимания основных финансовых категорий, применения их в повседневной жизни, выявления личных финансовых установок и предпочтений.

Социологическое исследование проводилось в период с мая 2021 года по октябрь 2021 года и представляло собой анкетирование обучающихся

в два этапа: первый этап реализовывался в мае 2021 года, а второй этап – в сентябре 2021 года. Анкетирование осуществлялось в режиме онлайн и в течение 45 минут. Вопросы содержали разный формат заданий, ответы обучающихся проверялись удаленно.

В социологическом исследовании приняли участие 248 школ Калужской области (77,74% от общего количества): в том числе 175 – сельских школ (70,6%), 73 – городских, из них 35 школ города Калуги (или 60,3% от общего количества общеобразовательных школ в городе).

В анкетировании приняли участие школьники 13-17 лет, в том числе 1888 мальчиков и 1927 девочек. Самыми активными оказались учащиеся 14 лет (их доля в общем количестве отвечающих составила 34,4%), причем это характерно и для мальчиков, и для девочек (по 38% в каждой группе), и для городских школ, и для сельских (35% и 33% соответственно).

Подростки 15-ти лет составили 24% опрошенных, при этом мальчиков оказалось на 0,6%

меньше девочек этого же возраста, а учащихся сельских школ – на 4% больше учащихся городских школ. Учащиеся 13-ти лет составили 16,4% от общего количества опрошенных, при этом мальчиков и девочек оказалось по 22%, а представителей сельских школ на 3% больше, чем городских. Среди 16-летних подростков учащихся городских школ оказалось на 2,5% больше сельских, доля мальчиков и девочек практически одинакова (по 13%). Небольшая доля учащихся 17 лет (11% в общей структуре опрошенных и менее 9% среди мальчиков и девочек) объясняется подготовкой к выпускным экзаменам в мае (рис.1, 2).

В целом 2478 человек из опрошенных (или 64,95%) учатся в городских школах, 1337 – в

сельских. Всего в анкетировании приняли участие 248 общеобразовательных школ Калужской области, в том числе 175 – сельские (70,6%), 73 – городские, из них 35 школ города Калуги (или 60,3% от общего количества общеобразовательных школ в городе). Наибольшее количество участников обеспечили МКОУ «Кировский лицей» им. Уборцева Ю.Е. – 68 чел., МКОУ СОШ №2 им. И.С. Унковского п. Воротынский – 76 чел., МБОУ Гимназия города Обнинска – 86 чел., МБОУ «Средняя общеобразовательная школа №15» города Калуги – 89 чел., МБОУ Лицей Держава города Обнинска – 162 чел. Можно отметить, что сельские школы проявили большую активность в анкетировании.

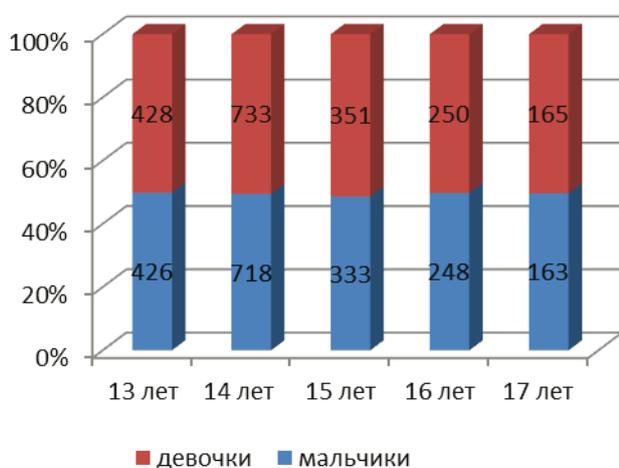


Рисунок 1 – Структура опрошенных лиц по возрасту и полу

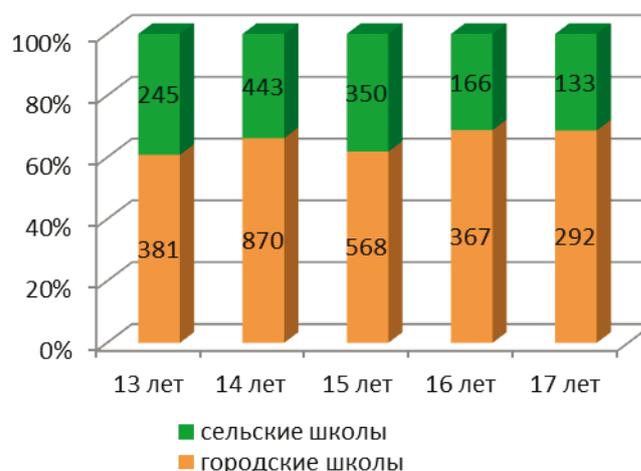


Рисунок 2 – Структура опрошенных лиц по возрасту и типу населенного пункта

Также следует отметить, что сельские школы более активно вовлечены в мероприятия по финансовой грамотности, об этом свидетельствуют данные таблицы 1. Так, только около 20% опрошенных из сельских школ отметили, что у них в школе нет занятий по финансовой грамотности

(среди учащихся городских школ около 43%), почти 32% учащихся сельских школ сказали, что у них затрагиваются отдельные темы по финансовой грамотности на уроках, 31,5% - что такие занятия ведутся в элективной форме (в городских школах 23 и 17% соответственно).

Таблица 1 – Структура участия в занятиях по финансовой грамотности подростками 13-17 лет в Калужской области (в целом и в разбивке по типу населенного пункта)

Варианты ответов	Всего ответивших		Сельские школы		Городские школы	
	чел	%	чел	%	чел	%
Нет, у нас в школе такого нет	1320	34,6	260	19,5	1060	42,8
Нет пока, но в школе ведутся занятия по финансовой грамотности	664	17,5	189	14,1	475	19,2
Да, у нас в школе ведутся элективные занятия по финансовой грамотности	848	22,2	421	31,5	427	17,2
Да, на уроках у нас затрагиваются отдельные темы по финансовой грамотности	1003	26,3	423	31,6	580	23,4
Да, я принимал участие в онлайн-уроках Центрального банка	753	19,7	382	28,6	371	14,9

Да, мы с учителем участвовали в мероприятиях (конкурсы, олимпиады и пр.) по финансовой грамотности	540	14,2	231	17,3	309	12,5
Итого	3815	100	1337	100	2478	100

В два раза активнее учащиеся районных школ участвуют в онлайн-уроках Центрального банка России (28,6 и 14,9% соответственно) и различных мероприятиях (конкурсы, олимпиады и пр.) по финансовой грамотности (17,3 против 12,5%). При этом надо отметить, что девочки охотнее

принимают участие в онлайн-уроках Центрального банка (20,5 против 18,9%), а мальчики активнее участвуют в различных мероприятиях (конкурсы, олимпиады и пр.) по финансовой грамотности (14,7 против 13,6%) (рис. 3).

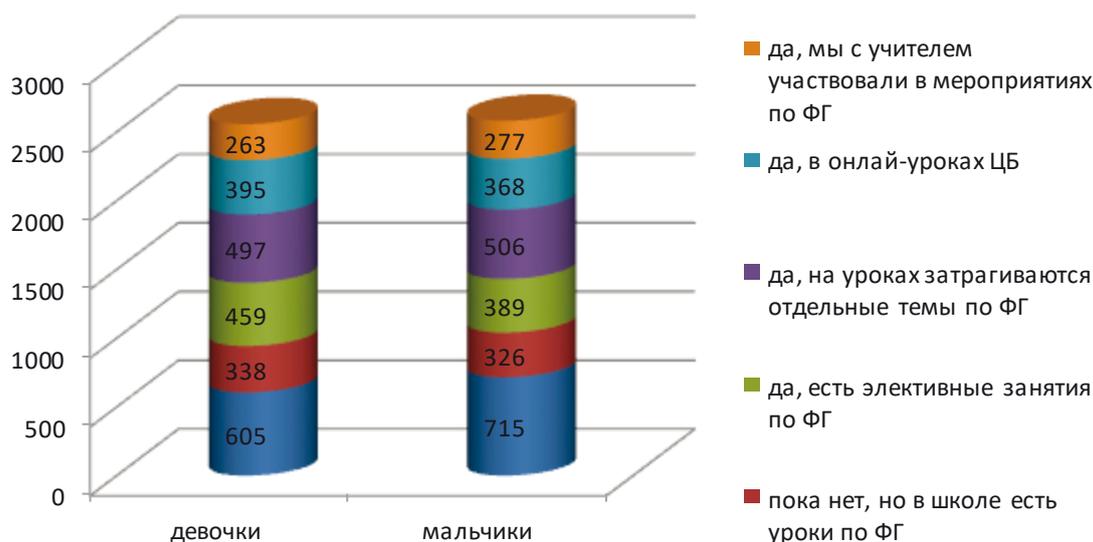


Рисунок 3 – Структура участия в занятиях по финансовой грамотности подростками 13-17 лет в Калужской области (в целом и в разбивке по полу)

Как показал опрос, особых различий в понимании сути финансовой грамотности между мальчиками и девочками нет (табл. 2), подавляющее количество отвечающих включали в нее умение эффективно управлять личными финан-

сами (71,5% в целом), грамотно вести учет доходов и расходов (71,2%), принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и нести за них ответственность (51,5% в целом, при этом мальчиков на 8% больше).

Таблица 2 - Понимание «финансовой грамотности» подростками 13-17 лет в Калужской области (в целом и в разбивке по полу)

Варианты ответов	Всего ответивших		Девочки		Мальчики	
	чел	%	чел	%	чел	%
Умение эффективно управлять личными финансами	2726	71,5	1366	70,9	1360	72,0
Умение грамотно вести учет доходов и расходов	2716	71,2	1353	70,2	1363	72,2
Иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках	739	19,4	357	18,5	382	20,2
Умение разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг	1340	35,1	635	32,9	705	37,3
Умение принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и нести ответственность за такие решения	1965	51,5	918	47,6	1047	55,5
Это фиктивное понятие, не имеющее отношение к реальной жизни	131	3,4	65	3,4	66	3,5
Затрудняюсь ответить	145	3,8	83	4,3	62	3,3
Полный ответ (отметили все 5 правильных ответов) дали	23	0,6	8	0,4	15	0,8

Полный ответ дали менее 1% учащихся, при этом мальчиков среди них оказалось почти в два раза больше. Положительным моментом можно отметить то, что менее 3,5% школьников считают знания в области финансовой грамотности ненужной и лишней информацией в их жизни. Затруднились с ответом около 4% учащихся, при этом девочек оказалось на 1% больше мальчиков.

Анализ данного вопроса в разбивке по типу населенного пункта показал, что в целом учащиеся городских школ более осведомлены в данном вопросе: полный ответ по содержанию финансовой грамотности дали в два раза больше школьников. Кроме того, в 10 раз меньше городских учащихся считают финансовую грамотность фиктивным понятием (рис. 4).



Рисунок 4 – Понимание «финансовой грамотности» подростками 13-17 лет в Калужской области (в разбивке по типу населенного пункта)

При этом следует отметить, что мальчики более уверены в себе при собственной оценке знаний в области финансовой грамотности: 5% ответили, что таких знаний и навыков у них нет (у девочек 6% оценили себя подобным образом), 68% считают, что у них хорошие знания и навыки

(среди девочек 64%), зато на 4% больше девочек считают, что у них отличные навыки в этой области (11% против 7%) (рис. 5). Порядка 18% отвечающих в целом и по каждой рассматриваемой группе отметили, что у них плохие знания и навыки по финансовой грамотности.



Рисунок 5 – Собственная оценка своих знаний и навыков в области финансовой грамотности подростками 13-17 лет в Калужской области, чел.

Оценка собственного восприятия уровня финансовой грамотности в разрезе сельские/городские школы показал, что большее количество городских школьников считают, что у них хорошие знания и навыки (69% против 61%), зато почти в два раза больше сельских учащихся уверены, что обладают отличными финансовыми знаниями (13% против 7%).

Такая самоуверенность школьников отразилась и в ответах на вопрос о том, насколько уверенно они чувствуют себя при осуществлении традиционных и цифровых финансовых операций. Особой разницы между ответами девочек и мальчиков, а также учащихся сельских и городских школ не было, поэтому представим общие данные на рис. 6 и 7.

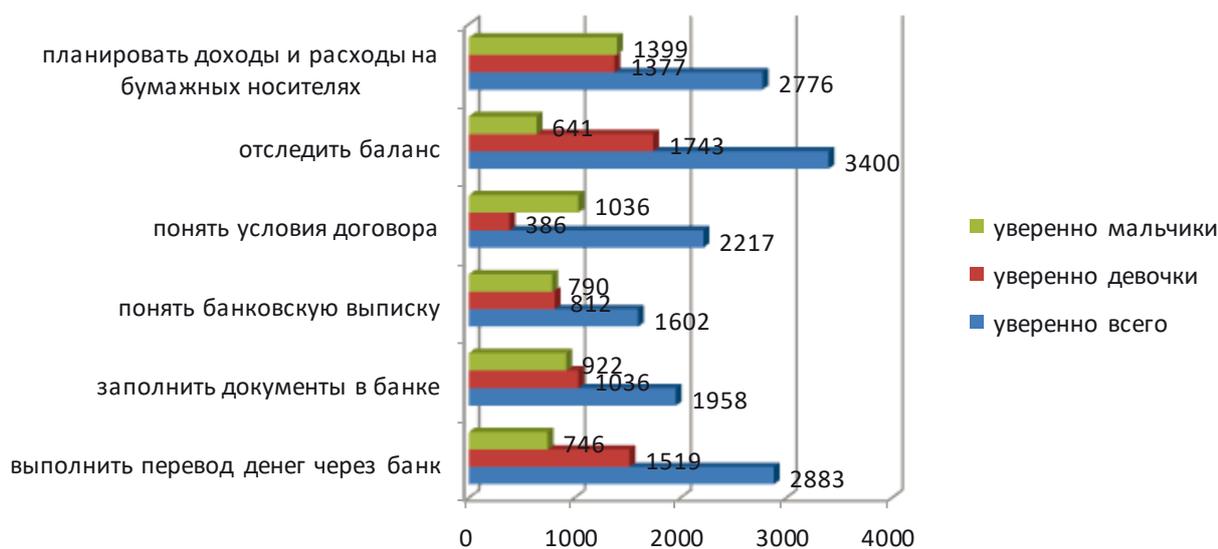


Рисунок 6 – Собственная оценка уверенности при осуществлении традиционных финансовых операций подростками 13-17 лет в Калужской области

Современные подростки, по их мнению, достаточно уверенно себя чувствуют при осуществлении традиционных финансовых операций, которые требуют присутствия в банке (перевод денег через банк, отследить баланс), а также планирования доходов и расходов на бумажных носителях, но трудности вызывают заполнение документов, понимание выписки банка или сущности договора, особенно у девочек. Однако, при этом только 9% опрошенных сталкивались с

заключением договора с банком, что свидетельствует о явном переоценивании своих сил большинством школьников.

А вот осуществление цифровых финансовых операций для подавляющего большинства подростков не вызывает никаких проблем, что, конечно, связано с повсеместным проникновением цифровизации во все составляющие нашей жизни, и именно подрастающее поколение к нему наиболее восприимчиво (рис.7).

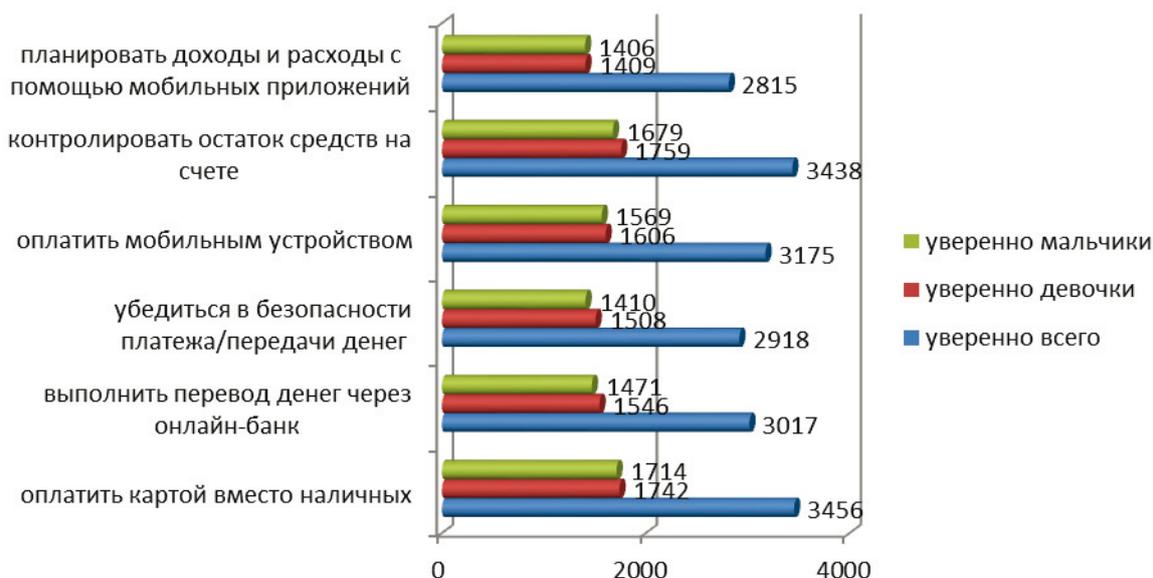


Рисунок 7 – Собственная оценка уверенности при выполнении цифровых финансовых операций (с помощью мобильных приложений) подростками 13-17 лет в Калужской области, чел.

При этом источниками финансовой информации, по ответам учащихся, для них являются родители или другие взрослые родственники – 77% в целом (76% для девочек и 78% для мальчиков)

и интернет – 61% в целом (61% для девочек и 62% для мальчиков), на третьем месте с долей 31% идут учителя (рис. 8).

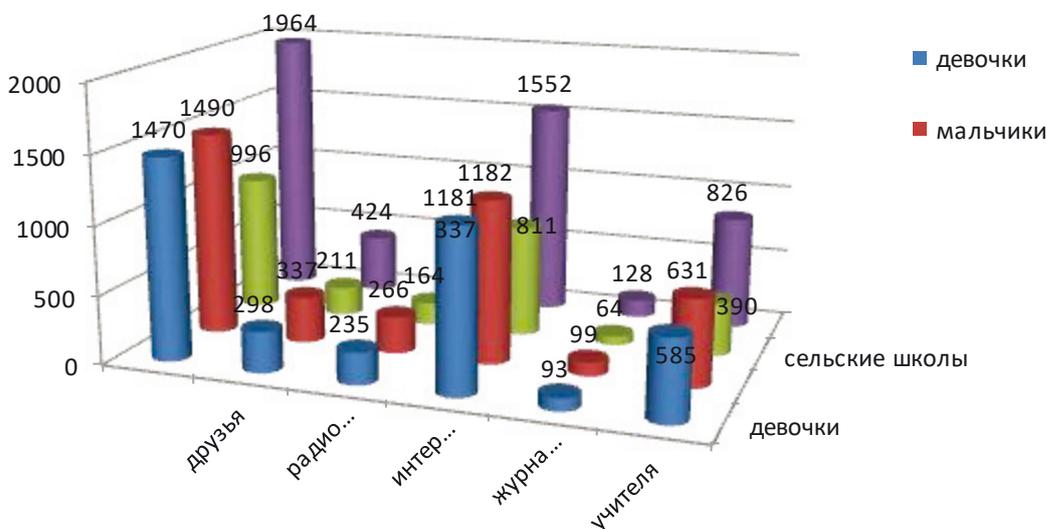


Рисунок 8 - Источники финансовой информации для учащихся школ Калужской области, чел

Можно отметить, что традиционные СМИ: журналы/газеты, а также радио и телевидение не пользуются популярностью среди подростков в части получения финансовых знаний (5 и 13% соответственно), также как и мнение друзей (16%). Кроме того, для учащихся городских школ мнение родителей и учителей являются более значимыми, чем для ровесников из сельских школ.

Как показывает практика, опыт применения финансовых знаний у подростков обычно связан

с карманными деньгами. Исследование показало, что у 95% опрошенных есть личные карманные деньги, при этом основными источниками их выступают подарки родственников, друзей на праздники (64% в целом, при этом у мальчиков на 5% больше, чем у девочек, а у городских школьников на 5% больше, чем у сельских), а также еженедельные или ежемесячные выплаты родителей на карманные расходы (59% в целом), в том числе как поощрение за хорошую учебу или помощь по дому (27 и 26% соответственно,

при этом у мальчиков эти источники проявляют- ся сильнее, как и у городских учащихся).

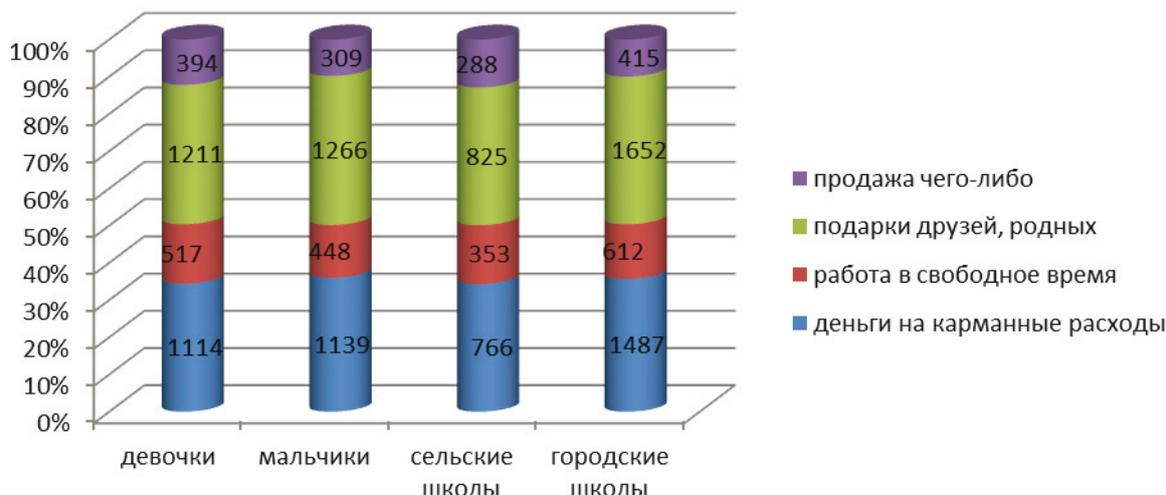


Рисунок 9 - Источники личных карманных денег учащихся школ Калужской области, чел

В целом 7% учащихся работают в семейном бизнесе, 25% старшеклассников работают в свободное от учебы время, еще 14% подрабатывают неофициально, причем это ярче выражено в сельской местности. Периодической продажей чего-либо зарабатывают 18% учащихся, при этом девочек оказалось на 4% больше, а школьников сельских школ на 5% больше, чем городских (рис. 9).

Интересными оказались результаты о том, как подростки тратят свои личные деньги: по совокупности ответов можно сделать вывод о том,

что в большинстве случаев ребята самостоятельно принимают решение о тратах небольших сумм, но при крупных покупках советуются с родителями. При этом девочки, а также учащиеся сельских школ показали себя более самостоятельными в этом вопросе (в целом 88%, девочки 89%, мальчики – 87%, сельские школы 89%, городские 87%), что еще раз подтверждает ранее сделанный вывод о том, что мнение родителей в финансовых вопросах для мальчиков и учащихся городских школ является приоритетным (рис. 10).



Рисунок 10 – Позиция учащихся школ Калужской области по поводу траты карманных денег, чел.

Анализ ответов учащихся по разделам финансовой грамотности показал, что в целом, равно как и в случае деления респондентов по полу или типу населенного пункта, знания о финансовых

продуктах, а также способность получать, понимать и оценивать существенную информацию, необходимую для принятия решений у региональных школьников находится на уровне ниже

среднего (табл. 3), особенно это касается области управления рисками, а также вопросов налогообложения, инфляции, страхования. При этом надо отметить, что 81% опрошенных отмечают

важность страхования как инструмента защиты физических лиц, но понимания сути отдельных видов страхования у ребят нет.

Таблица 3 - Обобщенные результаты опроса учащихся общеобразовательных школ Калужской области по разделам и компонентам финансовой грамотности, в %

Раздел финансовой грамотности	Знание и понимание	Умения и поведение
Бюджет, сбережения семьи	51	43
Кредитование	40	60
Финансовая среда (инфляция, налоги, страхование)	45	27
Риски и финансовая безопасность	37	50
В среднем	43,3	45

С задачей по расчету налога справились всего 17% опрошенных, при этом мальчики оказались чуть лучше девочек (21% против 14%), а учащиеся сельских школ лучше, чем городские (20% против 16%). В задачах по инфляции правильный ответ дали порядка 40% школьников. Лучше всего учащиеся справились с заданиями по услугам кредитных организаций, что объясняется и активным использованием банковских карточек, и рассмотрением задач на расчет процентов и выбор выгодного вклада на уроках экономики и математики. В тоже время на теоретический вопрос по этой теме правильно ответили 40% школьников.

Что касается финансовых пирамид, как весьма актуальной проблемы современности, то полностью справились с данным вопросом (пра-

вильно назвали все 6 признаков финансовой пирамиды) 3% учащихся, но 52% сумели назвать 3 и более признака. Знания в области семейного бюджета, сбережений семьи можно оценить как средние, а вот умение их использовать в жизни – ниже среднего, что, скорее всего, объясняется слабым вовлечением подростков в планирование семейных доходов и расходов, что подтверждается и данными, которые свидетельствуют о том, что хотя практически все учащиеся осуществляют покупки в магазинах (90%), в том числе и на интернет-площадках (60%), планированием своего бюджета занимается лишь треть опрошенных (31%), 9% имеют свою банковскую карточку, 2-3% сталкивались с договорами страхования и налогами (занимаются спортом, работают) (рис.11).

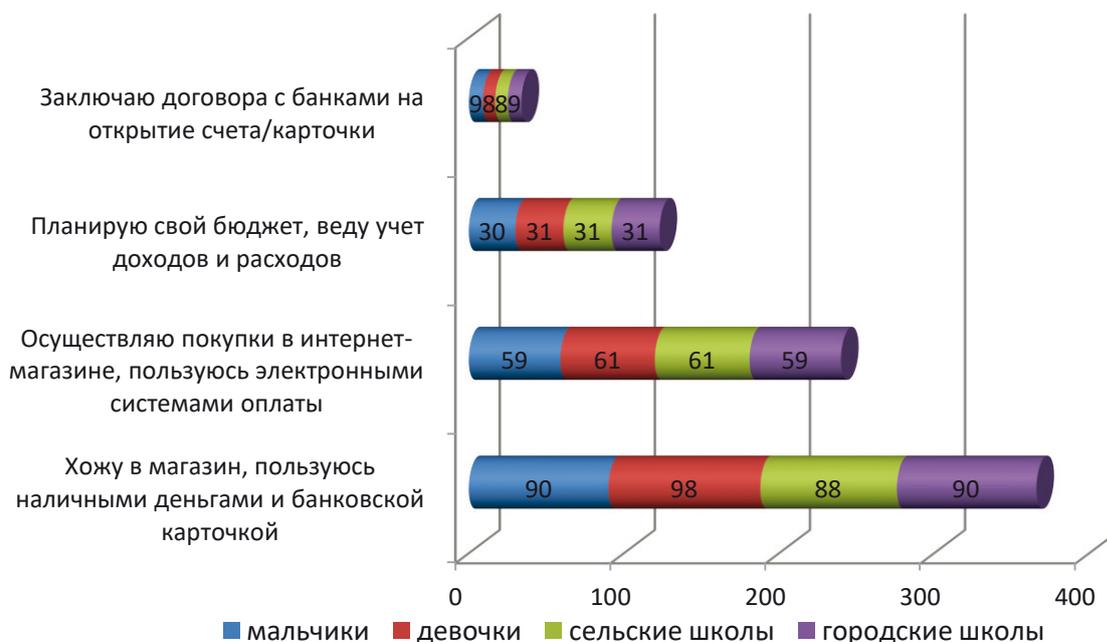


Рисунок 11 – Виды финансовых операций, которые осуществляют подростки Калужской области, % от опрошенных

При осуществлении покупок 17% подростков сразу покупают товар, не сравнивая цены, девочки при этом более склонны к такой стратегии (рис. 12). Порядка 70% подростков предварительно

сравнивают цены, к интернету чаще прибегают в этом случае девочки, чем мальчики, и учащиеся сельских школ по сравнению с городскими.



Рисунок 12 – Какой стратегии покупок чаще всего придерживаются учащиеся школ Калужской области, % от опрошенных

Что касается сбережений, как неотъемлемого элемента грамотного финансового поведения, то около 15% учащихся не откладывают и не накапливают деньги (из них 7% по причине того, что не имеют карманных денег), 30% мальчиков и девочек делают это регулярно (10% из них откладывают фиксированные суммы), 20% в среднем делают

сбережения от случая к случаю, а 34% – когда планируется какая-либо покупка.

Поскольку особых различий в ответах в зависимости от пола и типа населенного пункта не было, представим на рис. 13 обобщенные данные по накоплению средств учащимися школ Калужской области.



Рисунок 13 – Стратегия сбережений учащихся школ Калужской области, % от опрошенных

Понимание необходимости делать сбережения подтверждается и данными, которые свидетельствуют о том, что больше 70% учащихся будут копить на покупку чего-то нужного при недостаточности денег (особенно к этому склонны мальчики и учащиеся городских школ - 73%), отказаться от приобретения готовы лишь 9%. Еще 3% подростков могут использовать в дан-

ном случае средства, отложенные на другие нужды, а 14% предпочтут обратиться за помощью к родным или друзьям (рис. 14). Это также косвенно свидетельствует о том, что большинство подростков владеют базовыми навыками разработки личного финансового плана как одного из составляющих элементов финансовой грамотности.



Рисунок 14 – Варианты поведения подростков 14-17 лет при недостаточности средств на покупку нужной вещи, в % от опрошенных

Подводя итог, следует отметить, что в целом, равно как и в случае деления респондентов по полу или типу населенного пункта, знания о финансовых продуктах, а также способность получать, понимать и оценивать существенную информацию, необходимую для принятия решений у региональных школьников находится на уровне ниже среднего (меньше 50%), особенно это касается области управления рисками (37%), а также вопросов налогообложения, инфляции, страхования (раздел «Финансовая среда» 45%). При этом собственная оценка своих финансовых знаний у подростков явно завышена, что, впрочем, характерно для современного молодого поколения, привыкшего полагаться на интернет и считающего ненужным учиться. Положительным моментом можно отметить то, что менее 3,5% школьников считают знания в области финансовой грамотности ненужной и лишней информацией в их жизни.

В тоже время навыки финансового поведения, способность к принятию финансового риска, а также умение предпринимать эффективные действия для улучшения собственного финансового благосостояния сформированы чуть лучше, хотя и не дотягивают до среднего уровня (45% в целом, по кредитованию 60%, по финансовой безопасности 50%): порядка 70% подростков при покупках предварительно сравнивают цены, в том числе и в интернет-магазинах; большинство подростков владеют базовыми навыками разработки личного финансового плана и формируют сбережения для дорогостоящих покупок; в большинстве случаев ребята самостоятельно

принимают решение о тратах небольших сумм, но при крупных покупках советуются с родителями, при этом именно родители и другие взрослые родственники являются для них авторитетами в финансовых вопросах (77% в целом), на интернет полагаются 61% опрошенных. Опыт применения финансовых знаний у подростков обычно связан с карманными деньгами, которые, как показало исследование, есть у 95% опрошенных, при этом основными источниками их выступают подарки родственников/друзей на праздники (64% в целом), а также еженедельные или ежемесячные выплаты родителей на карманные расходы (59% в целом). Примерно половина подростков уже подрабатывают, как правило, неофициально.

Современные подростки достаточно уверенно себя чувствуют при осуществлении цифровых финансовых операций, которые проводятся с помощью цифровой техники и специальных приложений, однако не обладают полной информацией о том, как сделать эти операции безопасными и как защитить себя при нарушении их прав. При этом надо отметить, что 81% опрошенных отмечают важность страхования как инструмента защиты физических лиц, но понимания сути отдельных видов страхования у ребят нет.

В целом, исходя из экспертной оценки ответов учащихся 13-17 лет, можно отметить следующий уровень компетенций в части формирования основных личных характеристик и установок (табл.4):

Таблица 4 – Обобщенные результаты опроса учащихся общеобразовательных школ Калужской области по формированию личных характеристик и установок

Личные характеристики и установки современного подростка	Уровень компетенции
Быть способным реально оценивать свои возможности	низкий
Осознавать, что права потребителя защищены	низкий
Обладать мотивацией повышать свою финансовую грамотность	средний
Осознавать необходимости учета и планирования своих доходов и расходов	средний
Осознавать мотивы и цели (необходимость) получения кредита	средний
Осознавать важность сбережений	высокий
Осознавать необходимость использования страховых продуктов в различных сферах жизни	высокий
Проявлять активность и инициативу в поиске информации и ее обновлении	высокий

Другими словами, подростки очень четко реагируют на изменения в финансовой сфере, быстро адаптируются к современным технологиям, но в целом неадекватно оценивают свои возможности и знания в финансовой сфере, при этом, как правило, пока не видят в учителях своих главных помощников в получении новых знаний и освоении новых компетенций по финансовой грамотности.

В дальнейшей работе со школьниками по финансовой грамотности необходимо делать упор на вопросы, связанные с управлением рисками (как зайти в Сбербанк-онлайн, проверить безопасность страницы, заблокировать карточку, как избежать финансовой пирамиды, как защитить свои права), а также на теории и практике налогообложения, инфляции, страхования.

*Работа выполнена в рамках НИР на тему «Проведение социологического исследования уровня сформированности компетенций по финансовой грамотности у обучающихся образовательных организаций, осуществляющих образовательную деятельность на территории Калужской области» по договору №16 от 27.05.2021*

*Авторы выражают благодарность Бороздину Вячеславу Владимировичу, гл. специалисту отдела хозяйственного обеспечения и информатизации Калужского филиала Финуниверситета, за помощь в сборе и обработке данных.*

#### Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 2039-р от 25.09.2017 «Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 гг.» // СПС КонсультантПлюс
2. Постановление Правительства Калужской области от 29.12.2018 N 836 «Повышение уровня финансовой грамотности населения Калужской области на 2019 - 2023 годы» // СПС КонсультантПлюс
3. Винникова И.С., Кузнецова Е.А. Особенности применения дискуссионного метода с применением тестирования в обучении студентов финансовой грамотности // Проблемы современного педагогического образования. 2020. №67-4. С. 74-77.
4. Матчинов В.А., Сусякова О.Н. Предварительные итоги анкетирования учащихся школ Калужской области по финансовой грамотности//Калужский экономический вестник, 2021 г., №3, с. 57-64
5. Ружанская Н.В. Игровые технологии обучения финансовой грамотности//Калужский экономический вестник. 2020. №2. с.86-88
6. Сусякова О.Н. Всероссийский чемпионат по финансовой грамотности как один из самых масштабных мероприятий в рамках реализации стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации//Калужский экономический вестник. 2021. №1. С.68-70
7. Формирование основ финансовой грамотности у детей и подростков: сборник методических разработок [Электронный ресурс]. URL: <http://staviropk.ru/attachments/article/673/sbornik.pdf>.
8. Результаты анкетирования, полученного в ходе социологического опроса учащихся средних и старших классов общеобразовательных школ Калужской области

Калужский филиал Финансового университета

УДК 316.6. + 336.113.2

МОИСЕЕВА И.Г.

**СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ РИСКОВАННОГО ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ В КРЕДИТНО-ЗАЕМНЫХ ОТНОШЕНИЯХ****WAYS TO OVERCOME THE CONSEQUENCES OF RISKY FINANCIAL BEHAVIOR IN CREDIT AND LOAN RELATIONS**

**Аннотация:** в статье рассматривается проблема увеличения числа необеспеченных потребительских кредитов и займов. Автор анализирует составляющие финансового поведения, которые позволяют грамотно преодолеть ситуацию взыскания задолженности. В качестве ключевой идеи предлагается повышение финансовой грамотности взрослого населения и выработка способов преодоления последствий рискованного финансового поведения в области кредитования.

**Ключевые слова:** потребительские кредиты и займы, должник, взыскатель, коллекторское агентство, рискованное финансовое поведение, финансовая грамотность.

**Abstract:** the article deals with the problem of increasing the number of unsecured consumer loans. The author analyzes the components of financial behavior that make it possible to competently overcome the situation of debt collection. As a key idea, it is proposed to increase the financial literacy of the adult population and develop ways to overcome the consequences of risky financial behavior in the field of lending.

**Keywords:** consumer loans and loans, debtor, collector, collection agency, risky financial behavior, financial literacy.

Последние годы мощного технологического развития в нашей стране не только привели к повышению эффективности экономики, расширению IT-инфраструктуры в управлении бизнесом, внедрению цифровых технологий в финансовую сферу деятельности человека, но и определили появление новых финансовых рисков в условиях высокого спроса среди работающего населения на услуги кредитования и предоставления займов. Основными кредиторами являются банки и микрофинансовые организации – они предоставляют денежные средства физическому лицу на основании договора потребительского кредита или потребительского займа в целях, не связанных с осуществлением им предпринимательской деятельности [3, с. 2-3]. В России банковская деятельность регламентируется Федеральным законом от 02.12.1990 № 395-І «О банках и банковской деятельности» (с изменениями и дополнениями), а деятельность микрофинансовых организаций (МФО) Федеральным законом от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». При этом, начиная с 01.07.2014 г., отношения, возникающие в связи с предоставлением потребительского кредита или займа регулируются Федеральным законом от 12.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

Однако, несмотря на существующую в нашей стране законодательную базу, позволяющую регулировать отношения между заемщиками и кредиторами, доступные для населения условия заключения договоров и низкий уровень финансовой грамотности зачастую приводят к серьез-

ным прогностическим ошибкам в оценке своих финансовых возможностей и применению со стороны кредиторов предусмотренных договором мер ответственности. В случае нарушения заемщиком обязательств по договору зачастую возникает ситуация передачи долга сторонней компании – коллекторскому агентству (на основании агентского договора или договора цессии). Деятельность таких организаций регламентируется Федеральным законом от 03.07.2016 г. № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон “О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях”», за нарушение которого предусмотрена административная ответственность по ст. 14.57 КоАП РФ.

Согласно статистическим данным Федеральной службы судебных приставов (ФССП России), за последние пять лет ежегодно наблюдается увеличение количества исполнительных производств в данной сфере (табл. 1).

За указанный период выявлены высокие темпы увеличения количества исполнительных производств с физических лиц в пользу кредитных организаций, что само по себе свидетельствует не только об увеличении количества кредитов и займов, а о наличии относительно простых юридических и инструментальных способов взыскания задолженностей. Это подтверждает и ежегодное увеличение количества исполнительных производств о взыскании денежных средств, находящихся на счетах в кредитных организациях. Это значит, что денежные средства взыски-

ваются не напрямую с должника, а независимо от его согласия – со счетов в банках и других кредитных организациях.

Таблица 1 – Статистические показатели исполнительных производств в кредитной сфере

Показатели количества исполнительных производств:	2017	2018	2019	2020	2021*
о взыскании с физических лиц в пользу кредитных организаций	3 192466	4 409460	10 542880	12 926212	15 432663
о взыскании денежных средств, находящихся на счетах в кредитных организациях	3463	10467	14259	15089	15479
дел об административном правонарушении по ст. 14.57 КоАП РФ	868	1976	1724	1884	3788

\*Статистические данные представлены за 11 месяцев

Анализируя полученные данные, следует отметить также и увеличение количества дел об административном правонарушении по ст. 14.57 КоАП РФ. В основе нарушений требований законодательства о защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности чаще всего лежит оказание неправомерно психологического воздействия на должника

или введение его в заблуждение относительно суммы долга.

При рассмотрении статистических показателей по суммам взысканий в пользу кредитных организаций и наложенных штрафов за нарушения требований законодательства в этой сфере наблюдается их увеличение (табл.2).

Таблица 2 – Статистические показатели по суммам взысканий и наложенным штрафам

Показатели по суммам взысканий и наложенным штрафам:	2017	2018	2019	2020	2021*
суммы взысканий с физических лиц в пользу кредитных организаций	1 045757753	1 015172986	2 664216859	2 719223365	2 784811779
суммы наложенных штрафов на лиц, осуществляющих профессиональную деятельность по возврату просроченных задолженностей	14 350	60 649	114 718	120 417	136 100

\* Статистические данные представлены за 11 месяцев

За указанный пятилетний период ежегодно фиксируются существенные суммы взысканий с физических лиц в пользу кредитных организаций на фоне относительно малых сумм наложенных штрафов на лиц, осуществляющих профессиональную деятельность по возврату просроченных задолженностей. Такое соотношение показателей указывает на высокий уровень профессиональной квалификации агентов кредиторов или представителей коллекторских агентств и низкий уровень сформированности компетенций финансовой грамотности населения в области знаний – кредитование.

Помимо этого, в 2021 году в рамках противодействия недобросовестным практикам Банк России опубликовал список компаний с выявленными признаками нелегальной деятельности на финансовом рынке. Компании с признаками финансовой пирамиды представлены 1084 единицами, что составляет 29,4% от общего количе-

ства, компании с признаками нелегального кредитора представлены 1457 единицами, что составляет 39,5 % от общего количества, компании с признаками нелегального профессионального участника рынка ценных бумаг представлены 1149 единицами, что составляет 31,1 % от общего количества. Эти данные позволяют снизить риск вовлечения граждан и организаций в незаконную деятельность.

Одним из возможных путей разрешения данной проблемы является повышение финансовой грамотности взрослого населения посредством выработки психологических способов преодоления последствий рискованного финансового поведения в кредитно-заемных отношениях. Как показывают исследования финансового поведения населения, на принятие финансовых решений влияют личностные аспекты [5] – социально-психологические характеристики личности и уровень финансовой грамотности как ключевой

критерий, определяющий финансовое поведение в отношении банковских продуктов и услуг. Полученные результаты показали, что уровень дохода не влияет на склонность к получению кредита: доля тех, кто никогда не брал кредитов в различных доходных группах не отличается от показателя в целом по выборке; к рискованному поведению в сфере кредитования оказались склонны и те респонденты, уровень дохода которых на одного члена семьи не превышает 5000 рублей [4, с.675].

Согласно рамке компетенций финансовой грамотности взрослого населения, в предметной области «Кредитование» к личностным характеристикам и установкам относятся способность осознавать мотивы и цели получения кредита, персональную склонность к рискованному поведению, ответственность за обслуживание своих долгов и способность реально оценивать свои возможности [2]. При низком уровне сформированности этих компонентов компетенций финансовой грамотности может сформироваться рискованное финансовое поведение, которое приводит к возникновению ситуации обязательств по договору потребительского кредита или займа, которые крайне сложно или практически невозможно исполнить в установленный срок. После того, как кредитная организация установит факт просроченных платежей, соответствующий отдел

начинает взаимодействовать с должником или же долг переуступают коллекторскому агентству.

Коллекторские агентства – это профессиональные участники коллекторской деятельности, уполномоченный кредитором и специализирующийся на взыскании просроченной задолженности. Целью этой деятельности является воздействие на должника на основе законодательства Российской Федерации для погашения имеющейся у него задолженности перед кредитной организацией. Также следует отметить, что использование кредитными организациями услуг коллекторской деятельности изменяет психологический фон взыскания [1, с. 47, 52].

В частности, ситуация переуступки долга и деятельность представителей коллекторских агентств вызывает у должника чувство негодования, тревоги, страха перед принудительным взысканием или даже уголовной ответственностью, искаженное восприятие действительности ввиду трудной финансовой ситуации. Для ее преодоления на каждом этапе профессиональной деятельности по взысканию задолженности со стороны коллекторского агентства необходимо осуществлять правильное финансовое поведение, имеющее специфические составляющие в следующем виде (табл.3).

Таблица 3 – Составляющие финансового поведения на разных этапах профессиональной деятельности по взысканию задолженности

Этапы профессиональной деятельности по взысканию задолженности	Составляющие финансового поведения		
	Психологическая	Правовая	Собственно финансовая
1. Информирование о задолженности и внесение данных в кредитную историю	Найти социальную поддержку	Собрать пакет документов: договор и график платежей	Выяснить механизм передачи долга и статус организации
2. Предложение о досудебном урегулировании вопроса задолженности	Противодействовать воздействию	Получить письменные доказательства задолженности	Рассмотреть другие варианты выплаты задолженности
3. Судопроизводство на основании обращения взыскателя: а) приказное судопроизводство б) исковое судопроизводство	Спланировать решение проблемы	а) отменить судебный приказ; б) получить консультацию юриста	а) применять полученный опыт б) снизить размер задолженности
4. Исполнительное производство на основе судебного решения	Быть готовым к действию	Исполнять законное судебное решение	Скорректировать личный финансовый план

Получение письма с информацией о задолженности и указанием данных и номера счета нового кредитора свидетельствует о том, что между кредитной организацией и коллекторским агентством подписан договор уступки прав требования, а в бюро кредитных историй (БКИ) переданы сведения о заемщике (на основании ст.5 Федерального закона от 30.12.2004 № 218-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О кредитных историях»). В первую очередь, необходимо найти социальную

поддержку среди близких, родственников или друзей, чтобы сохранять спокойствие и постараться действовать рационально, не допуская открытых конфликтных ситуаций. Правовой аспект также немаловажен, поскольку нужно определить оставшуюся сумму задолженности посредством представленных условий в договоре и исходя из графика платежей. С финансовой точки зрения, необходимо выяснить факт наличия у

нового кредитора лицензии, агентского договора или договора цессии.

Предложение о досудебном урегулировании вопроса задолженности, как правило, содержит требование оплатить задолженность и предупреждение о направлении заявления в судебные органы, если оплаты задолженности не произойдет. На этом этапе целесообразно не поддаваться такому психологическому воздействию, а начать осуществлять конструктивные действия для разрешения этой проблемы. Если сумма задолженности, указанная в предложении о досудебном урегулировании, существенно отличается от суммы долга на момент последнего платежа, необходимо получить об этом письменные доказательства, разъясняющие расчеты со стороны взыскателя. Следует рассмотреть возможность выплаты задолженности на других условиях, воспользовавшись дополнительными банковскими услугами.

На основании заявления коллекторского агентства мировому судье будет издан судебный приказ, на основе которого служба судебных приставов начнет исполнительное делопроизводство. Извещение о начале приказного судопроизводства направляется должнику заказным пись-

мом. В течение десяти дней должник может направить возражения относительно исполнения судебного приказа (на основании ст. 129 ГПК РФ). В этом случае судья разъясняет взыскателю, что заявленное им требование может быть предъявлено в порядке искового производства. Если после отмены судебного приказа от взыскателя последует иск, то следует обратиться за юридической консультацией и максимально снизить размер задолженности.

На последнем этапе, когда на основании судебного решения начинается реализация исполнительного производства, нужно быть психологически готовым к принудительному списанию части денежных средств, либо аресту денежных средств на счетах в пользу взыскателя. В этом случае необходимо исполнять законное судебное решение и ввиду этих обстоятельств скорректировать свой личный финансовый план. Когда же речь идет о больших задолженностях или в случае предвидения банкротства должник может подать заявление в арбитражный суд о признании его банкротом (на основании ст. 8 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»).

#### Список литературы:

1. Александрова Л.С. Развитие коллекторской деятельности в России // Научный альманах. – 2015. – №8 (10). – С. 47-52.
2. Группа двадцати / ОЭСР МСФО «Рамка базовых компетенций по финансовой грамотности для взрослого населения», 2016. – 34 с.
3. Потребительский кредит (заем) // Банковская азбука. – М.: 2014. – 13 с. С.2-3.
4. Сушко Е.Ю. Финансовое поведение населения и его детерминанты // Финансы и кредит. – 2017. – Вып.12.– С. 670-682.
5. Шульгин М.В. Экономическая психология: проблемы и перспективы развития // Известия Байкальского государственного университета. – 2010. – № 3. – С. 162-167.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 159.99

ПАЦАКУЛА И.И., КОТОВ Н.Н.

**ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ СЛОЖИВШЕГОСЯ ТИПА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ****FEATURES OF THE SOCIO-PSYCHOLOGICAL CLIMATE OF THE ORGANIZATION IN THE CONTEXT OF THE CURRENT TYPE OF ORGANIZATIONAL CULTURE**

**Аннотация:** в статье анализируются данные, полученные в результате эмпирического исследования, цель которого изучить связь между типом организационной культуры и социально-психологическим климатом организации. В исследовании приняли участие сотрудники одной из торгово-сбытовой организации, расположенной в г.Москве в количестве 30 человек. Анализ результатов показал, что компания относится к организациям с рыночным типом культуры, в которой присутствуют следующие особенности: полная информированность сотрудников, малая контактность и открытость, безответственность, конкурирующий характер отношений, агрессивность, в целом средний уровень благоприятности психологического климата.

**Ключевые слова:** организационная культура, социально-психологический климат организации, рыночный тип организационной культуры, адхократический тип организационной культуры.

**Abstract:** The article analyzes the data obtained as a result of empirical research, the purpose of which is to study the relationship between the type of organizational culture and the socio-psychological climate of the organization. The study involved 30 employees of one of the trade and sales organization located in Moscow. Analysis of the results showed that the company belongs to organizations with a market type of culture, in which the following features are present: full awareness of employees, low contact and openness, irresponsibility, competitive nature of relations, aggressiveness, in general, an average level of favorable psychological climate.

**Keywords:** organizational culture, socio-psychological climate of the organization, market type of organizational culture, adhocratic type of organizational culture.

Современная ситуация развития социума требует от любой организации высоких процессов адаптивности к тому, что происходит извне, гибкости и скорости в принятии решений, в переработке поступающей информации. Все это требует от руководителей организаций и предприятий определенных эффективных подходов в управлении. Известно, что успех организаций зависит от человеческих ресурсов, а это означает, что организации, нацеленные на активный рост, начинают уделять особое внимание развитию культуры внутри своего пространства функционирования. Основное значение организационной культуры лежит в плоскости построения эффективного способа управления. В широком смысле, говоря об организационной культуре, можно определить ее через совокупность общепринятых норм, правил, ценностей, выработанного стиля управления, единой концепции развития компании, а так же единого образца поведения ее членов [1]. Такое понимание организационной культуры позволяет создать особый дух – трудовую единую атмосферу, которая позволяет объединять сотрудников, увидеть имеющиеся результаты их совместного труда на разных этапах осуществления деятельности. Такое видение организационной культуры позволяет рассматривать ее как живой организм: ей свойственны измене-

ния, развитие. Работники организации вносят вклад в ее формирование и определяют ее уникальность, динамичность и специфичность [2].

Изучение вопросов, связанных с организационной культурой связано с работами теоретиков и практиков, которые лежат в плоскости как психологии, менеджмента, так и социологии. Большую известность получили работы Э. Шейна, Г. Хофстеда, У. Оучи, Ч. Хэнди. Среди отечественных исследований значимыми являются работы: В.А.Спивака, А.Пригожина, А.Я.Кибанова, Ю.Г.Одегова, Т.О.Соломанидина, И.В.Грошева, О.Г.Тихомирова. Представленные в данных работах исследования позволяют констатировать, что организационная культура способна влиять на производительность труда, оказывая формирующий эффект на систему ценностей, принципов, особенностей социально-психологического климата, культурных норм, которые складываются в конкретном трудовом коллективе. Эффективность труда в организации зависит на прямую от того, как реализуется культура трудового процесса, выстроенных процессов адаптации и процессов стимулирования и поощрения сотрудников [3].

В связи с чем, было предпринято исследование изучить связь между типом организационной

культуры и психологическим климатом организации.

В качестве методик исследования выступили: методика оценки организационной культуры OSAI (К.Камерона и Р.Куинна), "ЭКСПРЕСС-МЕТОДИКА" по изучению социально-психологического климата в трудовом коллективе (О.С.Михалюк и А.Ю.Шалыто), «СПСК» — социально-психологическая самооценка коллектива (методика О.Немова), методика «Климат» (модифицированный вариант методики Б.Д.Парыгина); математико-статистические методы обработки данных (коэффициент ранговой корреляции Спирмена).

В исследовании приняли участие сотрудники одной из торгово-сбытовой организации, расположенной в г.Москве в количестве 30 человек.

Для определения типа организационной культуры нами была использована методика оценки организационной культуры OSAI (К.Камерона и Р.Куинна). Анализ результатов показал, что компания относится к организациям с рыночным типом культуры. Это означает, что исследуемая организация ориентирована на результат. Для организаций такого типа важность имеет выполнение задачи, которая поставлена перед сотрудниками. В этой организации работники демонстрируют целеустремленность, но при этом они же и способны соперничать между собой. Лидеры компании выступают в роли жестких руководителей, но видят друг в друге конкурентов. Данный тип культуры организации ориентирован на внешнее окружение, внутренние дела уходят на второй план. Таким образом, основное внимание сосредоточено на тех операциях, которые связаны с внешними клиентами, а именно: поставщики, потребители, подрядчики, профессиональные союзы, органы правового регулирования и т.д. Сотрудники организации связаны друг с другом только стремлением побеждать. Для них репутация и успех являются общей заботой, а стратегические задачи видятся в конкурентных действиях и решении тех задач, которые поставлены перед ними. Главные установки, которые представлены в организации — это прибыльность, итоговый результат, растяжимость цели, а также безопасные потребительские базы. Все это достигается благодаря акценту на внешних позициях и контроле процессов. Таким образом, важными особенностями культуры, направленной на рынок, являются следующие: внешнее

окружение рассматривается как враждебный вызов; организация занимается бизнесом с тем, чтобы усилить свое положение и стать еще более конкурентоспособной; а главная задача руководителей организации сделать все возможное, чтобы организация работала на результат и приносила прибыль.

Наиболее высоко ценимые в рыночной культуре становятся такие критерии эффективности, которые работают на достижение целей, на то, чтобы опередить соперников в конкурентной борьбе и достигнуть высоких уровней оборота финансовых активов. Направляет успех организации рабочая теория, которая состоит в том, что имеющаяся конкуренция создает стимул к достижению более высоких уровней продуктивности, а, значит, и более высокого уровня эффективности. Таким образом, особенностью данной стратегии является ее агрессивный характер, который рассматривается как путь к продуктивности и прибыльности. Чем больше организации проникнет на рынок, захватит его, тем выше будут продажи — в этом и есть успех организации. Не менее важную роль для изучаемой организации играет конкурентное ценообразование и ее лидерство на рынке. Можно отметить, что стилевой компонент этой организации — это жестко проводимая линия на конкурентоспособность.

При этом, если обратиться к оценке предпочитаемого сотрудниками типа организационной культуры, то он представляется им несколько иначе. Сотрудники видят преобладание параметров, которые относятся к преобладанию в их предпочтениях типа адхократической культуры. Данный тип культуры подразумевает динамическое предпринимательское и творческое начало в коллективе, где сотрудники будут представлять собственные идеи, а сама организация будет эффективно функционировать, если сделает акцент на росте и обретении новых ресурсов. Эффективность функционирования такого типа организации связана с производством инновационных продуктов и услуг. В предпочитаемой сотрудниками типе организационной культуры сотрудникам важно, чтобы их личная инициатива и свобода взглядов поощрялась.

Рассмотрим результаты «Экспресс-Методики» по изучению социально-психологического климата в трудовом коллективе (О.С.Михалюк и А.Ю. Шалыто) (рис.1).

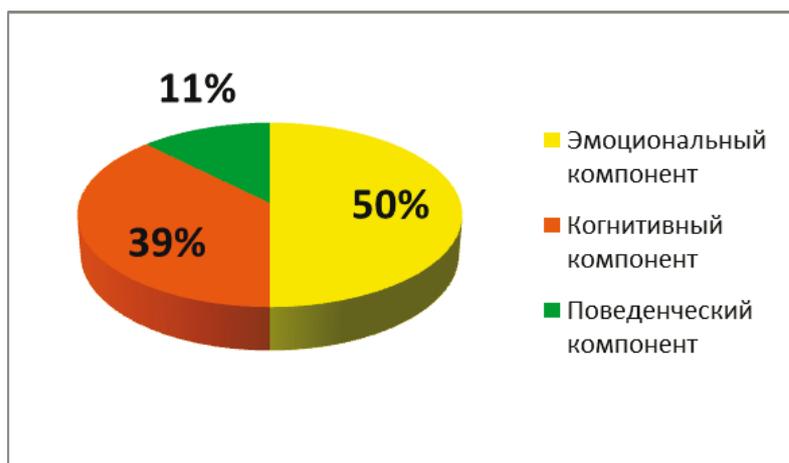


Рисунок 1 - Результаты «Экспресс-Методики» по изучению социально-психологического климата в трудовом коллективе (О.С.Михалюк и А.Ю. Шалыто)

В компании, в целом, наблюдается неблагоприятный социально-психологический климат. Работникам не нравится их трудовой коллектив. Существует неопределенность в когнитивной сфере отношений между сотрудниками, т.е. им

мало знакомы особенности характера друг друга, отсутствует стремление узнать коллег. Члены коллектива без интереса относятся друг к другу, не готовы проводить досуг вместе.

Таблица 1 - Социально-психологическая самооценка коллектива (средние значения по группам) по методике «СПСК» О. Немова

Оцениваемые показатели	Выраженность значений показателей по методике
Ответственность	3 (низкая)
Коллективизм	4,9 (средний)
Сплоченность	6 (Оптимальная)
Контактность	2,9 (низкая)
Открытость	6,4 (оптимальная)
Организованность	6,8 (оптимальная)
Информированность	8,7 (идеальная)

Данные, полученные по методике «СПСК» О. Немова свидетельствуют о следующем:

В компании представлена низкая оценка сотрудниками по критерию ответственности, что свидетельствует о том, что сотрудники не стремятся к принятию на себя ответственности за успех или неудачу в совместной деятельности. При этом, они готовы решать поставленные задачи как сообща, так и индивидуально. В организации присутствует некоторое единство мнений членов группы только по самым важным для них вопросам. Наблюдается определенное единство действий, но лишь в самых существенных жизненных ситуациях.

Уровень взаимной симпатии в межличностных отношениях представлен оптимальным соотношением, кроме того, существует определенная степень привлекательности группы для ее членов. Все это определило тот факт, что в процессе общения взаимодействие между членами группы представлено на низком уровне, контакты сведены к минимуму, эмпатия низкая, сотрудники эмоционально не вовлечены в отноше-

ния. Вместе с тем, следует отметить, что сотрудники способны быстро изменять и создавать саму структуру деловых отношений с тем, чтобы выполнить порученную им работу эффективно. Все члены группы получают наиболее важную информацию о состоянии дел в организации.

Таким образом, особенности психологического климата изучаемой организации влияют на производственные, социальные и социально-психологические процессы, а также на экономические показатели во всей организации. Низкий уровень контроля над деятельностью с точки зрения выполнения принятых в организации правил и норм взаимосвязан с пониженной степенью контактности в коллективе, но при оптимальном уровне открытости, сплоченности и информированности свидетельствует о том, что компания может выйти на оптимальный уровень социально-психологического климата в целом по всем показателям. Социально-психологический климат в организации во многом определяет производственные успехи и ее положение на рынке. Поэтому формирование позитивного со-

циально-психологического климата по всем показателям в организации играет значительную роль в ее деятельности.

Опрос сотрудников по методике «Климат» Б.Д.Парыгина позволил констатировать, что среди сотрудников, в основном, представлены средние оценки социально-психологического климата, большинство сотрудников иногда испытывают агрессивность и антипатию по отношению друг к другу. В успехах и начинаниях сотрудники поддерживают друг друга, но не готовы проводить вместе свободное время.

Данные, полученные в результате проведенного эмпирического исследования (по методике OSAI (К. Камерона и Р. Куинна) и по методике «СПСК» — социально-психологическая самооценка коллектива (методика О. Немова) были обобщены с целью обнаружения статистически значимой связи ( $r$  – коэффициент корреляции Спирмена).

Оказалось, что существует связь между рыночным типом организационной культуры и показателями коллективизма  $r = 0.426$ , ( $p \leq 0.05$ ); сплоченности  $r = 0.736$ , ( $p \leq 0.01$ ); контактности  $r = 0.485$ , ( $p \leq 0.01$ ); открытости  $r = 0.493$ , ( $p \leq 0.01$ ); организованности  $r = 0.512$ , ( $p \leq 0.01$ ); информированности  $r = 0.777$ , ( $p \leq 0.01$ ).

Таким образом, проведенное исследование позволяет нам сделать следующие выводы. В исследуемой организации представлен рыночный тип культуры, который ориентирован на результаты, главной заботой организации такого

типа является выполнение поставленной задачи. Люди в изучаемой организации целеустремлены и соперничают между собой; лидеры - это твердые руководители и суровые конкуренты. Организацию связывает воедино акцент на стремление побеждать. Репутация и успех является для нее общей заботой. Фокус перспективной стратегии настроен на конкурентные действия, решение поставленных задач и достижение измеримых целей, а успех определяется в терминах проникновения на рынки и увеличения рыночной доли. Для данной организации важно конкурентное ценообразование и лидерство на рынке, а ее стиль – жестко проводимая линия на конкурентоспособность. Для организации с рыночным типом организационной культуры характерны следующие особенности: полная информированность сотрудников, малая контактность и открытость, безответственность, конкурирующий характер отношений, агрессивность, в целом средний уровень благоприятности психологического климата.

Таким образом, для данной организации нельзя оставлять без внимания совершенствование организационной культуры, поскольку наличие рассогласование между реальным и предпочитаемым типом организационной культуры, отмеченных в ответах сотрудников. Изменения в организационной культуре приведут к изменениям в ценностях, социально-психологическом климате организации, что приведет, в целом, к оздоровлению отношений внутри коллектива.

#### Список литературы:

1. Андреева И.В., Бетина О.Б. Организационная культура//Учебное пособие. СПб., 2010 – 293с.
2. Пацакула И.И., Коваленко Л.Г. Стиль руководства как психологический фактор, обуславливающий доминирующий социально-психологический климат предприятия //Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике: Материалы I Всероссийской открытой научно-практической конференции. Калужский филиал Финансового университета при правительстве Российской Федерации. 2014. С. 98-102
3. Ханова З.Г., Позина М.Б., Беликов А.Д. Влияние организационной культуры на социально-психологический климат организации // НАУ. 2021. №71-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-organizatsionnoy-kultury-na-sotsialno-psihologicheskii-klimat-organizatsii>

Калужский филиал Финансового университета, Калуга

**ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ**

**Алексеев Дмитрий Витальевич** — магистрант 2 года обучения Калужского филиала Финуниверситета. Специализируется в области стратегического анализа, финансового менеджмента и государственных финансов.

*e-mail: AlekseevD362990@yandex.ru*



**Бояркин Михаил Дмитриевич** - магистрант кафедры "Учет и менеджмент" Калужского филиала Финансового университета, Ведущий специалист "Shop&Show"

*e-mail: mike.boyarr@gmail.com*



**Губанова Елена Витальевна** – доцент кафедры «Учет и менеджмент» Калужского филиала Финуниверситета, кандидат экономических наук, доцент. Научная работа ориентирована на разработку теоретических и практических вопросов в сфере инвестиций и инноваций в развитие региональной экономики: предпосылки, практика, методические аспекты разработки региональной инвестиционной/инновационной политики и оценки её результатов. Автор 3 учебных пособий, более 10 учебно-методических комплексов, более 150 научных публикаций (из которых 26 входят в перечень ВАК).

*e-mail: el-gubanova@yandex.ru*



**Губернаторова Наталья Николаевна** – зав. кафедрой «Учет и менеджмент» Калужского филиала Финуниверситета. Автор более 200 научных публикаций по вопросам корпоративных финансов, бухгалтерского и управленческого учета, в том числе: 5 учебников (гриф УМО), более 20 учебных пособий, более 20 учебно-методических работ, 5 публикаций за рубежом. Награждена премиями (2011 и 2014 годы) Правительства Калужской области преподавателям учреждений ВПО, а также второй премией в области гуманитарных наук конкурса на соискание премий Городской управы города Калуги, присуждаемых молодым ученым (2013 год).

*e-mail: drozdik2006@yandex.ru*



**Колесниченко Элиза Леоновна** – магистрант 2 года обучения Калужский филиал Финансового университета. Специализируется в области финансового планирования и прогнозирования, управления финансовыми ресурсами, оценки бизнеса, операциями на рынке капиталов. Автор 6 научных публикаций.

e-mail: [eliza\\_kolesnichenko@mail.ru](mailto:eliza_kolesnichenko@mail.ru)



**Кукина Полина Андреевна** - студентка 2 курса магистратуры Липецкого филиала Финансового университета при Правительстве РФ, направление подготовки «Менеджмент», профиль «Финансовый менеджмент и рынок капиталов». Область научных интересов связана с финансовым развитием предприятий.

e-mail: [polyakukina@mail.ru](mailto:polyakukina@mail.ru)



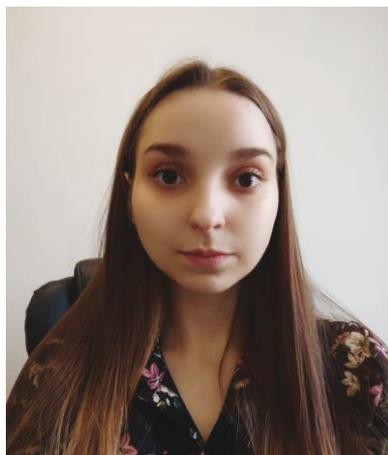
**Матчинов Виталий Анатольевич** – директор Калужского филиала Финансового университета, кандидат экономических наук, доцент. Научная работа ориентирована на вопросы нормативно-правового регулирования учетного процесса бюджетных учреждений, актуальные вопросы бюджетного учета и отчетности бюджетных учреждений, учетно-аналитическое обеспечение фактов хозяйственной жизни с использованием современных информационных технологий. Автор 1 монографии, 3 методических рекомендаций по бухгалтерскому учету в сельскохозяйственных организациях тематического плана (Утверждены Минсельхозом России), более 50 научных публикаций. Награжден Почетной грамотой Министерства сельского хозяйства РФ.

e-mail: [VAMatchinov@fa.ru](mailto:VAMatchinov@fa.ru)



**Моисеева Ирина Геннадьевна** – доцент кафедры «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины» Калужского филиала Финансового университета, кандидат психологических наук. Специализируется в области социальной, юридической, финансовой психологии, судебной экспертизе, педагогике профессионального и высшего образования. Осуществляет научно-исследовательскую деятельность в составе ведущих научных коллективов, выполняющих социологические и социально-психологические научно-исследовательские работы. Является автором более 70 научных публикаций.

e-mail: [IGMoiseeva@fa.ru](mailto:IGMoiseeva@fa.ru)



**Павлик Екатерина Юрьевна** - магистрант 1 курса Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг».

*e-mail: [pavlik.ekaterina0311@yandex.ru](mailto:pavlik.ekaterina0311@yandex.ru)*



**Пацакула Ирина Ивановна** – доцент кафедры общей социальной психологии Калужского государственного университета им. К.Э.Циолковского, кандидат психологических наук, доцент. Специализируется в области психологии управления, психологии безопасности, исследованиям в рамках социальной и юридической психологии. Автор 3 монографий, имеет более 140 научных публикаций.

*e-mail: [kaluga-irina@yandex.ru](mailto:kaluga-irina@yandex.ru)*



**Петрухина Оксана Алексеевна** - магистрант 2 года обучения Калужского филиала Финансового университета. Призер Всероссийского конкурса научных работ, а также Международного первенства (Наука и образование). Специализируется в области финансового менеджмента. Автор научных публикаций

*e-mail: [semina.oksana98@yandex.ru](mailto:semina.oksana98@yandex.ru)*



**Сусякова Оксана Николаевна** – к.э.н., доцент кафедры «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины» Калужского филиала Финансового университета. Специализируется в области страхования, а также финансового обеспечения развития экономики и социальной сферы. Является автором (соавтором) 7 учебных пособий, 5 монографий, более 190 научных публикаций, в т.ч. 30 научных работ опубликованы в журналах перечня ВАК. В 2020 году награждена Почетной грамотой Министерства науки и образования Калужской области. Является сертифицированным экспертом региональных кубков Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности.

*e-mail: [finans-11@mail.ru](mailto:finans-11@mail.ru)*



**Турчаева Ирина Николаевна** - кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета Калужского филиала Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К.А. Тимирязева.

Сфера интересов: страхование, конкурентоспособность, банкротство, учетно-аналитическое обеспечение оценки рисков. Автор более 190 научных и учебно-методических работ.

*E-mail: [turiren@yandex.ru](mailto:turiren@yandex.ru)*



**Ткаченко Алексей Леонидович** – доцент кафедры "Информатика и информационные технологии" Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского к.т.н. Специализируется в области бизнес-аналитики, моделирования, реинжиниринга бизнес-процессов. Автор 2 патентов изобретения, более 50 научных публикаций. Награжден грамотой от министерства образования и науки Калужской области 2020г

*e-mail: [TkachenkoAL@tksu.ru](mailto:TkachenkoAL@tksu.ru)*



**Федотова Елена Владимировна** - доцент кафедры бухгалтерского учета КФ РГАУ МСХА – имени К.А. Тимирязева, к.э.н. Автор 48 научно-методических работ, включая статьи: «Применение стандартных налоговых вычетов по НДФЛ», «Новые и старые пути развития налога на доходы физических лиц», «Единый сельскохозяйственный налог: за и против».

*e-mail: [elenaf1972@yandex.ru](mailto:elenaf1972@yandex.ru)*



**Хохлова Валерия Александровна**- магистрант кафедры «Учет и менеджмент» Калужского филиала Финансового университета. Страховой брокер Сбербанка

*e-mail: [Lerik.19.98@mail.ru](mailto:Lerik.19.98@mail.ru)*

**КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК**  
Научный журнал

**№ 4 (2021)**

Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета  
Сусякова О.Н.

Дизайн обложки Сусяков Т.Д.

Калужский филиал Финуниверситета г.Калуга,  
ул.Чижевского,17  
Тел.: (4842) 745443  
E-mail: fa-kaluga@fa.ru  
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 600/84/8. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.  
Усл. печ. л. 6,08

Подписано в печать: 24.12.2021. Тираж 300. Заказ № 967  
Отпечатано в типографии: ИП Карпов А.Н.  
Тел. (495) 585-08-95. Сайт: [www.pravda-print.ru](http://www.pravda-print.ru)  
127137, Москва, ул.Правды., д.24, стр.3