

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА

Материалы международной
научно-практической конференции

(4 мая 2022)

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

А43

Редакционная коллегия:

Доктор экономических наук, профессор Ю.В. Федорова
Доктор филологических наук, профессор А.А. Зарайский
Доктор социологических наук, доцент Т.В. Смирнова

А43 АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА: материалы международной научно-практической конференции (4 мая 2022г., Саратов) Отв. ред. Зарайский А.А. – Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», Саратов 2022. - 84с.

978-5-907385-72-6

Сборник содержит научные статьи и тезисы ученых Российской Федерации и других стран. Излагается теория, методология и практика научных исследований в области информационных технологий, экономики, образования, социологии.

Для специалистов в сфере управления, научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов вузов и всех лиц, интересующихся рассматриваемыми проблемами.

Материалы сборника размещаются в научной электронной библиотеке с постатейной разметкой на основании договора № 1412-11/2013К от 14.11.2013.

ISBN 978-5-907385-72-6

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

© *Институт управления и социально-экономического развития*, 2022

© *Саратовский государственный технический университет*, 2022

© *Richland College (Даллас, США)*, 2022

УДК 51-77

Бондарева А.Д.
студент 3 курса
направление «Прикладная математика»
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный педагогический
университет»
Россия, г.Барнаул
Научный руководитель:
Бронникова Л.М., кандидат педагогических наук
доцент
кафедра математики и методики обучения математике

РЕШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ: ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ

Аннотация: В статье рассматривается инвестиционная политика предприятия и возможный выбор инвестиционных решений; основные цели и задачи инвестирования. Выделены факторы принятия предприятием инвестиционных решений.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционное решение, инвестиционная политика.

Bondareva A.D.
3rd year student, the direction of «Applied Mathematics»
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional
Education “Altai State Pedagogical University”
Russia, Barnaul
Scientific supervisor: Bronnikova L.M., candidate of pedagogical sciences
associate professor
Mathematics and Methods of Mathematics Teaching

SOLVING ECONOMIC PROBLEMS: INVESTMENT TASKS

Abstract: The paper deals with the investment policy of the enterprise and the possible choice of investment decisions; the basic goals and objectives of investment. Factors of making investment decisions by an enterprise are highlighted.

Key words: investment, investment decision, investment policy.

Все предприятия, так или иначе, связаны с инвестиционной деятельностью. Процесс выбора инвестиционных решений является опорным элементом общей системы определения инвестиционной политики предприятия, основными элементами которой должны быть концепция, моделирование, миссия, стратегические цели и приоритеты развития, виды инвестиционных и функциональных стратегий [1].

Под инвестициями следует понимать временный отказ экономического агента или хозяйствующего субъекта от потребления ресурсов, находящихся в его распоряжении, и использования этих ресурсов для повышения благосостояния в будущем периоде [4]. Актуальность методов определения выбора форм инвестиционных решений предприятия, его инвестиционной политики, основных целей определяется рядом условий и факторов. Наиболее важными из них являются степень изменения рыночной среды, состояние рынка инвестиционных ресурсов, уровень инвестиционного климата и др.

Основной целью управления инвестициями является обеспечение наиболее эффективных способов реализации инвестиционной стратегии и политики на конкретных этапах развития банковской структуры [2].

Основной задачей при выборе направления инвестирования является определение экономической эффективности вложений в объект. На каждый объект целесообразно создавать отдельный проект. Основные факторы,

определяющие каждый конкретный проект: 1) Масштаб проекта; 2) Сроки реализации; 3) Качество; 4) Ограниченность ресурсов [3].

Поэтому в инвестиционном проекте всегда есть инвестиции (отток капитала) и последующий доход (приток средств). Любое инвестиционное решение рискованно или неопределенно, так как имеет несколько возможных исходов. Риск – это следствие возможного наступления какого-либо неблагоприятного или благоприятного события, которое в свою очередь проявляется из-за неопределенности. Под неопределенностью понимается возможность различных сценариев реализации проекта, возникающая из-за неполноты или недостоверности информации об условиях реализации инвестиционного проекта.

При принятии решений важно выяснить, куда выгоднее инвестировать: в производство, ценные бумаги, недвижимость, товары, валюту. Сложность принятия фирмой инвестиционных решений обусловлена множеством обстоятельств и, по нашему мнению, требует тщательного рассмотрения следующих факторов: а) ограниченность финансовых ресурсов; б) предполагаемый вид и стоимость объектов инвестиций; в) множественность вариантов каждого вида инвестиций; г) риски, связанные с принятием того или иного решения; д) различие инвестиционных качеств объектов инвестирования; е) характерные особенности капитала предприятия и внутренние условия деятельности.

На практике используются различные модели принятия и реализации инвестиционных решений. Приведем примеры инвестиционных задач.

Задача. Компания должна выбрать одну из двух машин, которые выполняют одни и те же операции, но имеют различный срок службы. Затраты на приобретение и эксплуатацию машин следующие:

Годы	Машина А	Машина Б
0	40 000	50 000
1	10 000	8 000
2	10 000	8 000
3	10 000	8 000
4	-	8 000

а) Какую машину следует купить компании, если ставка дисконта равна 6 %? б) Предположим, вы купили одну из машин и отдали её в аренду управляющему производством. Какую ежегодную арендную плату вы можете устанавливать, если темп инфляции составляет 8 % в год?

Решение. а) Рассчитаем затраты на приобретение и эксплуатацию машин с учетом ставки дисконтирования.

Машина А:
$$Z = \frac{40000}{(1+0,06)^0} + \frac{10000}{(1+0,06)^1} + \frac{10000}{(1+0,06)^2} + \frac{10000}{(1+0,06)^3} = 66730,12$$

(руб.) при сроке службы 3 года, или в среднем 22243,33 руб. в год.

Машина Б:
$$Z = \frac{50000}{(1+0,06)^0} + \frac{8000}{(1+0,06)^1} + \frac{8000}{(1+0,06)^2} + \frac{8000}{(1+0,06)^3} + \frac{8000}{(1+0,06)^4} =$$

77720,85 (руб.)

при сроке службы 4 года, что в среднем составит 19430,25 руб. в год.

Компании в данном случае стоит приобрести машину Б, т. к. она имеет больший срок службы при меньших среднегодовых затратах.

б) Для учета инфляции необходимо откорректировать ставку дисконта на индекс инфляции: $1+p = (1+r) \cdot (1+Ipr) \Rightarrow 1,1448$.

Т. к. целесообразнее купить машину Б, то:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF}{(1+r)^t} \Rightarrow 77720,84$$

Пусть сумма арендной платы в год установлена на весь срок аренды и не подлежит изменению. $CF \cdot (0,873515+0,75725+0,666517+0,58212) > 77720,84 \Rightarrow CF > 26992,01$. То есть ежегодная арендная плата с учетом инфляции должна быть установлена в сумме, превышающей 26992,01 руб.

Отметим, что отправной точкой инвестиционного процесса является определение инвестиционной ситуации. На этом этапе формулируется инвестиционная проблема и собираются необходимые инвестиционные данные. Далее следует оценка инвестиционных возможностей компании, заключающаяся в поиске наиболее перспективных инвестиционных идей.

Использованные источники:

- 1) Герасименко А., Финансовый менеджмент — это просто. – М: Альпина Паблишер, 2013–532 с.
- 2) Новиков А. И. Теория принятия решений и управление рисками в финансовой и налоговой сферах – М.: «Дашков и Л», 2013.-288с.
- 3) Орлов А. И. Теория принятия решений. Учебное пособие / А.И.Орлов. - М.: Издательство «Экзамен», 2005. - 656 с.
- 4) Шапкин А. С., Шапкин В. А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник. – М: «Дашков и Ко», 2005. – 880 с.

*Гогитидзе М.В., к.э.н., доцент
доцент
кафедра «Экономика и менеджмент»
ЧОУВО «Московского университета
имени С.Ю. Витте» в г. Ростове-на-Дону
Россия, г.Ростов-на-Дону*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ РЫНКА ТРУДА РОССИИ

Аннотация: В статье представлены результаты рассмотрения институционального подхода к анализу рынка труда России. В рамках исследования института рынка труда России, особое внимание уделяется анализу занятости и безработицы населения, уровню жизни трудоспособного населения, а также вопросам защиты прав и интересов.

Ключевые слова: социальные институты, институт рынка труда, социальное партнерство, занятость, безработица, границы бедности населения.

*Gogitidze M.V., candidate of economics, associate professor
associate professor
department of economics and management
«Moscow University named after S.Yu. Witte» in Rostov-on-Don
Russia, Rostov-on-Don*

INSTITUTIONAL APPROACH TO ANALYSIS RUSSIAN LABOR MARKET

Abstract: The article presents the results of the consideration of the institutional component of the Russian labor market. The geopolitical situation in the world has actualized the issues of the institution of the labor market, its structure, mechanism of functioning and development. As part of the research of the Russian Labor Market Institute, special attention should be paid to the analysis of employment and unemployment of the population, the standard of living of the able-bodied population, as well as issues of protecting the rights and interests of the able-bodied population.

Annotation: institutionalism, social institutions, labor market institution, social partnership, employment, unemployment, poverty limits of the population.

Современная трансформация рыночных траекторий, актуализирует вопросы институциональной составляющей секторов национальной экономики. Институциональная составляющая рыночных структур предполагает наличие общественно признанных норм, правил и механизма функционирования национальных рынков.

Вклад в развитие теории институционализма и институциональных изменений внесли зарубежные исследователи: Т. Веблен, Дж. Гобсон, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гелбрайт, и др.

Основоположники институционального направления экономической теории, особую роль в развитие экономических процессов, уделяли экономическим интересам и поступкам общества. Действия отдельно взятых личностей обусловлены общественными потребностями и контролируются институтами общественного развития.

Действующие институты рассматривались как средства институциональных преобразований и общественных трансформаций.

Основоположники институционализма в своих теориях выделяли ключевые аспекты институциональных преобразований, а также средства их анализа, предупреждения возникновения несоответствий и др.

При рассмотрении рынка труда с точки зрения основоположников и последователей институционального направления, следует под ним понимать институт общественно-социальных отношений. Общественно-социальная составляющая рынка труда основывается на принятых в обществе правилах и нормах кооперации и взаимодействия индивидов. Институциональный подход к анализу категории рынка труда позволяет проанализировать исторические аспекты развития рынка труда, механизм взаимодействия участников социального партнерства и др.

Институциональный подход к анализу рынка труда предусматривает:

- рассмотрение рынка труда как института социального партнерства;
- выделение институциональных субъектов трудовых отношений;
- анализ мотивов поведения трудоспособного населения на рынке труда;
- выявление динамики развития рынка труда;
- обоснование причин динамики и ее последствий;
- анализ институционального механизма рынка труда;
- выявление национальных приоритетов в развитии социального партнерства;
- анализ национального законодательства в сфере труда и трудовых отношений и др.

Следует отметить, что в рамках институционального подхода к анализу рынка труда, его целесообразно рассматривать в контексте направлений национальных преобразований секторов экономики. Институты рынка труда обеспечивают равновесие между спросом и предложением труда.

Институт рынка труда в своей информационной составляющей обладает данными о: занятости и безработице; спросе и предложении на рынке труда; уровне безработицы выпускников образовательных организаций; границах бедности населения; численности населения с денежными доходами ниже границы бедности; среднемесячной номинально

начисленной заработной плате; рассмотрение судебных дел в рамках трудового законодательства и др.

По данным официальных статистических исследований (см. Таблицу 1) в России в период 2019-2020 гг. наблюдалось снижение уровня занятости населения по ряду социально значимых причин. Снижение уровня занятости составило 1 332 тыс.чел., основными причинами отрицательной динамики являлись: пандемия Covid 19; стагнация национальной экономики; массовые сокращения и др.

Таблица 1 – Занятость и безработица в РФ, тыс.чел.

Показатель	2020 г. [2]	2019 г. [3]	2020/2019
Численность занятых	70 601	71933	-1332
Численность безработных	4 321	3465	+856

Регрессивные изменения на российском рынке труда опосредовали прирост численности безработных. Прирост безработицы составил 856 тыс.чел. Прирост безработицы наблюдался как среди выпускников высших учебных заведений (далее ВУЗ) и средне профессиональных (далее СПО), так и среди активного трудоспособного населения.

В Таблице 2 представлены данные по уровню безработицы выпускников ВУЗов и СПО.

Таблица 2 - Уровень безработицы выпускников ВУЗов и СПО

Показатель	2021г.	2020 г.	2019 г.	2021-2020	2020-2019
Всего	6,7	5,8	15,7	-0,9	-9,9
имеют уровень образования:					
высшее	16,3	12,9	13,8	3,4	-0,9

среднее профессиональное:	16,9	17,9	35,9	-1,0	-18,0
по программе подготовки специалистов среднего звена	8,0	8,4	18,2	-0,4	-9,8
по программе подготовки квалифицированных рабочих (служащих)	8,9	9,5	17,7	-0,6	-8,2

Согласно данным Таблицы 2 в 2021 г. наблюдался прирост уровня безработицы среди выпускников ВУЗов на 3,4% и снижение показателя среди выпускников СПО на 1%. В 2019 г. наблюдался масштабный прирост уровня безработицы среди выпускников СПО.

Сложившаяся отрицательная динамика на рынке труда РФ стала следствием снижения потребительской активности населения и роста бедности населения. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики [4] в период с 2019 по 2021 г. наблюдался незначительный прирост доходов населения, как в целом, так и по трудоспособному населению. Границы бедности населения в 2019 г. характеризовались уровнем дохода равным 10 609 руб. в месяц, в 2020 г. - 11329 руб. в месяц и в 2021 г. – 12269 руб. месяц. Следует отметить, что прирост дохода составил в 2020 г. в размере 720 руб. в месяц, а в 2021 г. – 940 руб. в месяц. В свою очередь доход трудоспособного населения в 2021 г. характеризовался приростом в размере 1019 руб. в мес., а в 2020 г. – 763 руб. в мес. Представленная динамика свидетельствует о том, что в период с 2019 по 2020 гг. у 13,5 млн.чел. размер денежных доходов составлял ниже границы бедности [5, 6]. В 2021 г. из-за динамики численности занятого населения, общей численности населения и т.д. у 12,4 млн.чел. размер денежных доходов составлял ниже границы бедности.

С целью снижения неравенства в доходах населения в РФ были предусмотрены выплаты пособий по безработице. Согласно данным официальных источников [7, 8, 9] размер пособия по безработице с 2019 по 2021 гг. составил:

—в 2019 г. - от 1500 руб. (мин. размер пособия) до 8000 руб. (макс. размер пособия);

—в 2020 -2021 гг. от 1500 (мин. размер пособия) до 12130 руб. (макс. размер пособия).

На рисунке 1 приведены данные о среднемесячной номинально начисленной заработной плате работникам на конец анализируемых периодов.

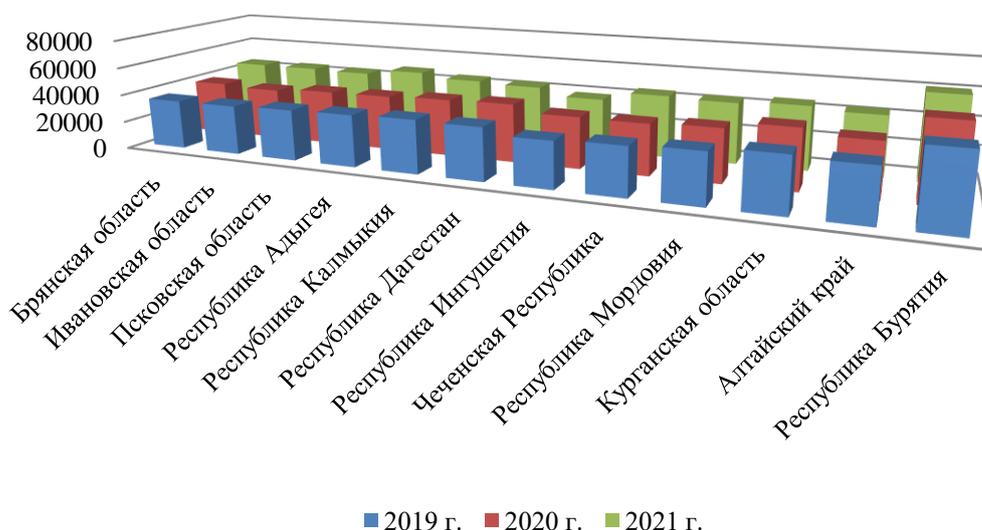


Рисунок 1. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций по субъектам РФ, руб.

На рисунке 1 приведены Республики и края с наименьшим приростом размера среднемесячной номинально начисленной заработной платы в разрезе федеральных округов. Динамика обусловлена отраслевой развитостью округов и в частности Республик и областей, а также условиями труда, степенью опасности трудовой деятельности для жизни и здоровья трудоспособного населения, уровнем жизни и т.д.

Институциональный подход предусматривает наличие взаимовыгодных партнерских отношений между работниками и работодателями. Однако партнерские отношения могут быть нарушены по ряду причин обуславливающие обращение работников/работодателей в суд для рассмотрения дел в рамках действующего Трудового кодекса РФ. Согласно данным судебной статистики РФ [9] в 2019 г. наблюдалось наибольшее количество судебных заседаний по вопросам трудовых отношений. В период с 2020 по 2021 гг. наблюдалось снижение количества рассмотренных судебных дел в области трудовых отношений. Позитивная динамика была выявлена по количеству дел о восстановлении на работе (службе) в связи с увольнением по инициативе работодателя, что в свою очередь оказало влияние на уровень занятости населения, его покупательной способности и т.д. в 2020-2021 гг. наблюдалось также снижение количества судебных заседаний при рассмотрении дел о восстановлении на работе (службе) в связи с увольнением по обстоятельствам, не зависящим от воли сторон.

Из вышесказанного следует, что:

- Восстановление уволенных сотрудников на работе позволило стабилизировать уровень занятости населения.
- Стабилизировать покупательную способность трудоспособного населения.
- Повысить доверие трудоспособного населения к органам законодательной и исполнительной ветвей власти.
- Стабилизировать поступления в налоговых отчислений в бюджеты соответствующих уровней и тд.

В заключение представленных результатов исследования, институционального подхода к анализу рынка труда России следует отметить, что действующие ограничения в развитии национальных секторов экономики обуславливают постепенное нарастание напряженности на рынке труда,

объективной оценки сформированного человеческого капитала трудоспособного населения.

Использованные источники:

1. Труд и занятость в России. 2021: Стат.сб./Росстат - М., 2021. – 177 с. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Trud_2021.pdf (Дата обращения: 30.03.2022).
2. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). 2020: Стат.сб./Росстат. - М., 2020. - 145 с. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/2EfrJGVJ/Rab_sila_2020.pdf (Дата обращения: 30.03.2022).
3. Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d01/402022.htm (Дата обращения: 30.03.2022).
4. Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс]. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d01/402022.htm (Дата обращения: 30.03.2022).
5. Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d02/66.htm (Дата обращения: 30.03.2022).
6. Консультант Плюс - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs....> (Дата обращения: 30.03.2022).
7. Портал государственных услуг Российской Федерации - [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gosuslugi.ru/help/news/2020_05_08_work_pay (Дата обращения: 30.03.2022).

8. Консультант Плюс - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/67036.html> (Дата обращения: 30.03.2022).
9. Официальный сайт судебной статистики РФ - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stat.xn----7sbqk8achja.xn--p1ai/stats/gr/t/22/s/0> (Дата обращения: 30.03.2022).

Головий К.А.

студент

Институт социального и производственного менеджмента

СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Мурыгина Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Институт социального и производственного менеджмента

СГТУ имени Гагарина Ю.А.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АО «КОНЦЕРН РОСЭНЕРГОАТОМ»

В статье рассматриваются финансовые аспекты экономической безопасности АО «Концерн Росэнергоатом». Рассмотрена основная деятельность концерна, его финансовые результаты деятельности. Рассчитана и проведена оценка финансовой безопасности АО «Концерн Росэнергоатом».

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, «АО «Концерн Росэнергоатом», финансовое состояние, коэффициент быстрой ликвидности, показатель генерирования доходов, рентабельность EBITDA.

Goloviy K.A.

Institute of Social and Industrial Management

SSTU named after Gagarin Yu.A.

Murygina N.V., k.e.n.

associate professor

FINANCIAL ASPECTS OF ROSENERGOATOM CONCERN JSC

The article discusses the financial aspects of Rosenergoatom Concern JSC. The main activity of the concern, its financial results of activity are considered. An assessment of the financial security of Rosenergoatom Concern JSC was calculated and carried out.

Key words: economic security, financial security, Rosenergoatom Concern JSC, financial condition, quick liquidity ratio, income generation indicator, EBITDA profitability.

Основным видом деятельности АО «Концерн Росэнергоатом» является производство и реализация электроэнергии и мощности. В 2021 году компания на 100% выполнила поставленные государством задачи, в том числе по производству электроэнергии: при безусловном обеспечении безопасности АЭС выработали 222,4 млрд кВт·ч, что в очередной раз превышает исторический максимум объемов выработки на российских АЭС. Выручка Концерна в отчетном году также превысила показатели предыдущего года на 12%.

Отдельным видом деятельности Концерна является производство и реализация тепловой энергии потребителям. Атомные электростанции вырабатывают тепловую энергию в различных видах теплоносителя: горячей воде, паре, конденсате - и реализуют ее потребителям на рынке тепловой энергии в городах, где расположены АЭС. Рынок тепловой энергии полностью регулируется, реализация товара осуществляется по тарифам, устанавливаемым муниципальными органами самоуправления.

Рассмотрим некоторые финансово-экономические показатели, которые характеризуют финансовое состояние АО «Концерн Росэнергоатом» в таблице 1.

Таблица 1 – Финансовые результаты деятельности АО «Концерн Росэнергоатом»¹:

Показатели	2019	2020	2021
Выручка, млн.руб.	456 712	462 472	528 497
Чистая прибыль, млн. руб.	101 074	99 281	149 293
Валовая прибыль, млн. руб.	209 126	197 437	240 267
Прибыль до налогообложения, млн. руб.	134 488	134 364	196 386
Рентабельность по EBITDA,%	48,1	50,6	53
Дебиторская задолженность, млн. руб.	50,9	46,9	61,3
Денежные средства, млн. руб.	4,2	5,6	8,4
Краткосрочные обязательства, млн. руб.	101,2	104,3	102,1
Стоимостная оценка активов	1 971,2	2 072,6	2 206,2

Стратегия экономической безопасности концерна включает в себя 4 основных детерминанта:

- финансовую;
- клиентскую;
- составляющую бизнес-процессов;
- составляющую обучения и развития

Финансовая составляющая играет важную роль по отношению к другим разделам экономической безопасности, поэтому, достижение целевых значений вспомогательных составляющих (бизнес-процессов, клиентской, а также обучения и развития) обеспечит достижение основных показателей.

Финансовые показатели сохраняются в разрабатываемой системе экономической безопасности, поскольку позволяют оценить экономические

¹ АО «Концерн Росэнергоатом» [Электронный источник]/ URL: <https://www.rosenergoatom.ru/> (дата обращения: 01.04.2022).

последствия для организации предпринятых управляющими действий, и представляют собой индикаторы соответствия стратегии безопасности, а также общей стратегии организации в целом².

Под ликвидностью организации понимается способность определенного актива превращаться в денежные средства и их эквиваленты или способность конкретного актива превращаться в денежные средства и их эквиваленты в производственно – технологическом процессе³.

Коэффициент быстрой ликвидности позволяет дать общую оценку ликвидности организации, и рассчитывается по суженному перечню оборотных активов, исключая из расчета их наименее ликвидную часть (производственные запасы) (формула 1).

$$k_{qr} = \frac{AR+C}{CD}; \quad (1) \quad \text{—где, « AR » – дебиторская}$$

задолженность;

« C » – денежные средства;

« CD » – краткосрочные обязательства.

Рентабельность инвестиций с позиции всех заинтересованных сторон. Используя коэффициент прибыли до вычета налогов и процентов можно оценить экономическую эффективность использования ресурсов коммерческого предприятия путем расчета аналитического показателя, условно называемого показателем генерирования доходов (формула 2).

$$BER = \frac{EBIT}{A} \quad (2)$$

—где, « EBIT » – прибыль до вычета налогов и процентов;

« A » – стоимостная оценка активов предприятия (итог баланса-нетто по активу).

Коэффициент « BER » характеризует способность генерирования доходов определенной комбинацией активов и отражает, количество рублей

² Каплан Р.С, Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. — М. : «Олимп-Бизнес», 2003 г. — 215 с.

³ Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. Г 198 Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. - М.: Издательство «Ось89», 2007. - 208 с.

операционной прибыли, которая приходится на рубль, вложенный в активы конкретного предприятия⁴.

Также, целесообразно выбрать рентабельность EBITDA (формула 3), которая является относительным показателем.

$$\text{рентабельность EBITDA} = \frac{\text{EBITDA}}{S}; \quad (3)$$

–где, « EBITDA » (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – прибыль до уплаты по процентам, вычету налогов, индексированию и амортизации;

«S»– выручка

Таким образом, рассчитаем финансовую безопасность АО «Концерн Росэнергоатом» по приведенным выше составляющим (см.таблицу 2).

Таблица 2 – Количественные значения системы показателей финансовой безопасности АО «Концерн Росэнергоатом»

№ п/п	Наименование показателя	Значение в конкретном году		
		2019	2020	2021
Финансовая составляющая				
1.	Коэффициент быстрой ликвидности (QR)	0,546	0,504	0,683
2.	Показатель генерирования доходов	0,068	0,065	0,089
3.	Рентабельность EBITDA, %	48,1	50,6	53

По полученным данным можно сделать следующий вывод. Все показатели в 2021 году выросли по отношению к предыдущим годам, что говорит об эффективной работе, АО «Концерн Росэнергоатом». Несомненно, данные показатели свидетельствуют о его стабильном финансовом состоянии и улучшении всех основных результатов деятельности Концерна.

⁴ Ковалев В.В., Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 1024с.

Использованные источники:

1. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. Г 198 Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. - М.: Издательство «Ось89», 2007. - 208 с. (дата обращения: 01.04.2022).
2. Каплан Р.С, Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. — М.: «Олимп-Бизнес», 2003 г. — 215 с. (дата обращения: 01.04.2022).
3. Ковалев В.В., Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 1024с. (дата обращения: 01.04.2022).
4. АО «Концерн Росэнергоатом» [Электронный источник]/ URL: <https://www.rosenergoatom.ru/> (дата обращения: 01.04.2022).

Горбулева Е.В.

Канкулов И.Б.

Институт юстиции

Саратовская государственная юридическая академия

Россия, г.Саратов

**К ВОПРОСУ О ВЫСЕЛЕНИИ ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ,
ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ: ПРОБЛЕМЫ И
ПУТИ РЕШЕНИЯ**

Аннотация: В данной статье рассматриваются аспекты выселения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Авторами предлагаются варианты решения подобных проблем.

Ключевые слова: дети-сироты, Жилищный кодекс, жилое помещение.

Gorbuleva E.V.

Kankulov I.B.

Institute of Justice

Saratov State Law Academy

Russia, Saratov

**ON THE QUESTION OF THE EVICTION OF ORPHANS AND
CHILDREN LEFT WITHOUT PARENTAL CARE: PROBLEMS AND
SOLUTIONS**

Annotation: This article discusses aspects of the eviction of orphans and children left without parental care. The authors propose solutions to such problems.

Key words: orphans, Housing Code, living quarters.

Безусловно, в жизни каждого человека обретение своего жилья является важным событием, в частности, например когда речь идёт о детях-сиротах и детях, оставшихся без попечения родителей.

Статистика в данном вопросе даёт неутешительный прогноз. За 2019 год число детей-сирот, у которых право на получение жилья возникло, но не реализовано. Если на 1 января 2019 г. таких было около 175 тыс. человек, то на начало 2020 г. - уже 191 тыс. Общая численность детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, стоящих на учете на получение квартир, за последние пять лет выросла почти на 50 тыс. человек, из них 68% - старше 18 лет⁵.

Согласно Федеральному закону «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» порядок обеспечения жильём вышеуказанной категории граждан устанавливается как федеральным, так и региональным законодательством⁶.

Одним из примеров может служить Пензенская область. Там ежегодно, исполняется Закон Пензенской области от 12 сентября 2006 г. № 1098-ЗПО «О мерах социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, проживающих на территории Пензенской области»⁷. Так, в октябре 2021 г. в Городищенском районе Пензенской области ключи от благоустроенной квартиры получили жители города Городище.

По данным СМИ объем денежных средств, выделяемых на указанные цели из федерального бюджета, растет. Если в 2020 г. было выделено пять с половиной миллионов рублей, то в 2021 г. – более девяти миллионов. На эти

⁵См.: Губернаторов Е.А. Счетная палата померила сиротские метры // РБК-газета. 2020. №037 (3204). С.4.

⁶См.: Федеральный закон от 21.12.1996 № 159-ФЗ (ред. от 17.02.2021) «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» // СЗ РФ. 1996. № 52. Ст. 5880; 2021. № 8 (Часть I). Ст. 1200.

⁷См.: закон Пензенской области от 12 сентября 2006 года № 1098-ЗПО «О мерах социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, проживающих на территории Пензенской области» (с изменениями и дополнениями) // Пензенские губернские ведомости. - 2006. от 16 сентября.

средства на территории Пензенской области уже приобретены пять квартир нуждающимся, до конца года планируется приобрести ещё две⁸.

В той же Пензенской области действует Постановление Правительства Пензенской области от 1 ноября 2013 года № 811-пП «Об утверждении государственной программы Пензенской области "Обеспечение жильем и коммунальными услугами населения Пензенской области"», целями которого является повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения, а также повышение качества и надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг населению⁹.

И, казалось бы, для данной категории граждан государством созданы все условия для проживания. Так, согласно ст. 100 Жилищного кодекса РФ¹⁰ между гражданином из категории детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (наниматель) и собственником специализированного жилого помещения (действующий от его имени уполномоченный орган государственной власти или уполномоченный орган местного самоуправления) или уполномоченное им лицо (наймодатель) заключается договор найма специализированного жилого помещения. В данном случае жилое помещение предоставляется за плату во владение и пользование для временного проживания в нём. Однако, граждане в нарушение условий договора оплату за найм жилого помещения не осуществляют, коммунальные услуги также не оплачивают, в результате чего за ними образовывается задолженность. Данная ситуация наблюдается и в других регионах.

⁸ См.: Открывая дверь в самостоятельную жизнь // URL: <https://riapo.ru/gorodishe/sotsialnaya-sfera/otkryvaya-dver-v-samostoyatelnuyu-zhizn> (дата обращения: 01.03.2022).

⁹ См.: Постановление Правительства Пензенской области от 1 ноября 2013 года №811-пП «Об утверждении государственной программы Пензенской области "Обеспечение жильем и коммунальными услугами населения Пензенской области" (с изменениями и дополнениями)» // Пензенские губернские ведомости. - №113. - 21 ноября. - 2013.

¹⁰ См.: Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 N 188-ФЗ (далее – ЖК РФ) // Российская газета. 2004. СЗ РФ.

Так, например, почти половина детей-сирот, получивших жильё в Курганской области, не вносят плату за жилое помещение, в результате чего образовался долг, превышающий 2,5 миллиона рублей¹¹.

Однако, необходимо отметить, что происходит данная ситуация в связи с определенными условиями воспитания таких детей. Как правило, в детских домах воспитанникам положены пособия, которые постепенно накапливаются, также к таким выплатам могут быть отнесены алименты от родителей, пенсия по потере кормильца, пенсия по инвалидности и иные. К сожалению, как отмечает руководитель Центра постинтернатного сопровождения РООВСО «Домик детства» Станислав Дубинин, что такие деньги являются иллюзорными, и при выпуске из детского дома гражданин начинает тратить их со скоростью 200 тысяч рублей в час. По его мнению, выпускников таких учреждений поистине «пасут» охотники за сиротскими деньгами, поскольку такие граждане являются уязвимой категорией. Нередки случаи посредничества в данном вопросе. Так, под сравнительно небольшой процент (как правило, 10-20%), взрослые посредники вызываются оказать помощь в изъятии средств со счёта сироты вполне легальными способами, поскольку по закону ребёнок может получать небольшие суммы со счёта на личные нужды с разрешения органа опеки и попечительства по ходатайству опекуна (в данном случае директора детского дома). Конечно, большие суммы притягивают к себе различных криминальных элементов, аферистов, вымогателей. Попадая в такую ситуацию, выпускники детских домов остаются ни с чем. Им приходится буквально собирать «в час по чайной ложке» на дальнейшее своё существование и пропитание, не говоря уже об оплате за жилое помещение, предоставляемое государством, и коммунальных услуг¹².

¹¹ См.: Кто в доме старший. Как живут в Зауралье сироты в полученных от государства новых квартирах // URL: <https://rg.ru/2020/09/23/reg-urfo/pochemu-siroty-ne-beregut-poluchennoe-ot-gosudarstva-zhile.html> (дата обращения: 01.03.2022).

¹² См.: Сиротские миллионы. Кто и как охотится за деньгами выпускников детских домов // URL: <https://novayagazeta.ru/articles/2016/07/01/69121-sirotskie-milliony> (дата обращения: 09.03.2022).

Так, согласно пункту 5 ст. 103 ЖК РФ выселение данной категории граждан из жилого помещения по причине невнесения платы за жилое помещение или коммунальные услуги в течение более одного года и отсутствия соглашения по погашению образовавшейся задолженности, возможно лишь при условии предоставления в границах соответствующего населенного пункта другого благоустроенного жилого помещения, но по нормам общежития. Так как далеко не во всех населённых пунктах есть резервный специализированный жилищный фонд, вышеуказанный механизм выселения остаётся «мечтой» для уполномоченных органов.

Например, Нижегородский областной суд вынес решение, согласно которого наймодателю было отказано в удовлетворении исковых требований о выселении гражданина из уязвимой категории. Так, администрация Большеболдинского муниципального района обратилась в районный суд с исковым заявлением о выселении нанимателя по договору найма специализированного жилого помещения из категории детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей по причине невнесения платы за жилое помещение. Однако, суд пришёл к выводу, что ответчик относится к категории граждан, находящихся под особой защитой государства, и выселить его «в никуда» невозможно. Также во исполнение положений Жилищного кодекса РФ администрацией как наймодателем не было предложено других жилых помещений для ответчика¹³.

Существует возможность взыскания денежных средств по данной категории дел в рамках исполнительного производства путём выдачи судом судебного приказа. Однако, снова возникает проблема в том, что согласно ст. 101 ФЗ «Об исполнительном производстве» на доходы, предоставляемые детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, не может быть

¹³См.: Суд отказал районной администрации в удовлетворении требований о выселении из специализированных жилых помещений детей-сирот // <http://nnobsud.ru/index.php/press-sluzhba/novosti/2677-sud-otkazal-rajonnoj-administratsii-v-udovletvorenii-trebovanij-o-vyselenii-iz-spetsializirovannykh-zhilykh-pomeshchenij-detej-sirot> (дата обращения: 01.03.2022).

обращено взыскание¹⁴. В конечном итоге приставы-исполнители возвращают неисполненный судебный приказ истцу-наймодателю.

Таким образом, необходимо выработать эффективный механизм воздействия на данную категорию нанимателей. Безусловно, в таких ситуациях бюджет государства, а что крайне важно – бюджет муниципалитетов, находится в плачевном состоянии. Неуплаченные суммы могли бы распределиться на иные социально-значимые функции: ремонт образовательных учреждений, строительство новых дошкольных учреждений, реконструкция детских площадок, оснащения учреждений здравоохранения на территории соответствующего муниципального образования и другие.

Предлагаем внести изменения в действующее законодательство: позволить принудительное взыскание денежных сумм с социальных выплат, предоставляемых данной категории граждан, в процентном соотношении (например, 10-20 % в зависимости от суммы задолженности). На наш взгляд, данная мера будет иметь в первую очередь стимулирующую функцию, поскольку по некоторым данным вышеуказанные граждане не особо стремятся трудоустроиться и получать дополнительный заработок¹⁵.

Использованные источники:

1. Губернаторов Е.А. Счетная палата померила сиротские метры // РБК-газета. 2020. №037 (3204). С.4.
2. Федеральный закон от 21.12.1996 № 159-ФЗ (ред. от 17.02.2021) «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» // СЗ РФ. 1996. № 52. Ст. 5880; 2021. № 8 (Часть I). Ст. 1200.

¹⁴ Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «Об исполнительном производстве» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2022) // СЗ РФ. 2007. № 41. Ст. 4849; 2021. № 27 (часть I). Ст. 5062.

¹⁵ Сирота работать не хочет // https://spbvedomosti.ru/news/obshchestvo/sirota_rabotat_ne_nbsp_khochet/ (дата обращения: 01.03.2022).

3. закон Пензенской области от 12 сентября 2006 года № 1098-ЗПО «О мерах социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, проживающих на территории Пензенской области» (с изменениями и дополнениями) // Пензенские губернские ведомости. - 2006. от 16 сентября.
4. Открывая дверь в самостоятельную жизнь // URL: <https://riapo.ru/gorodishe/sotsialnaya-sfera/otkryvaya-dver-v-samostoyatelnuyu-zhizn> (дата обращения: 01.03.2022).
5. Постановление Правительства Пензенской области от 1 ноября 2013 года №811-пП «Об утверждении государственной программы Пензенской области "Обеспечение жильем и коммунальными услугами населения Пензенской области" (с изменениями и дополнениями)» // Пензенские губернские ведомости. - №113. - 21 ноября. - 2013.
6. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 N 188-ФЗ (далее – ЖК РФ) // Российская газета. 2004. СЗ РФ.
7. Кто в доме старший. Как живут в Зауралье сироты в полученных от государства новых квартирах // URL: <https://rg.ru/2020/09/23/reg-urfo/pochemu-siroty-ne-beregut-poluchennoe-ot-gosudarstva-zhile.html> (дата обращения: 01.03.2022).
8. Сиротские миллионы. Кто и как охотится за деньгами выпускников детских домов // URL: <https://novayagazeta.ru/articles/2016/07/01/69121-sirotskie-milliony> (дата обращения: 09.03.2022).
9. Суд отказал районной администрации в удовлетворении требований о выселении из специализированных жилых помещений детей-сирот // <http://nnoblsud.ru/index.php/press-sluzhba/novosti/2677-sud-otkazal-rajonnoj-administratsii-v-udovletvorenii-trebovanij-o-vyselenii-iz-spetsializirovannykh-zhilykh-pomeshchenij-detej-sirot> (дата обращения: 01.03.2022).

10. Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «Об исполнительном производстве» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2022) // СЗ РФ. 2007. № 41. Ст. 4849; 2021. № 27 (часть I). Ст. 5062.

Комарова Г.Б., к.э.н.

доцент

Савриев К.Дж.

ассистент

Институт экономики и торговли

ТГУК

Таджикистан, г.Худжанд

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы эффективности предприятий общественного питания на нынешнем этапе развития услуги общественного питания, а также дано понятие термину общественного питания, методика оценки эффективности предприятий общественного питания.

Ключевые слова: общественное питание, эффективность общественного питания, организация досуга, функции общественного питания, показатели эффективности общественного питания.

Komarova G.B.

associate professor

Savriev K.J.

assistant

Institute of Economics and Trade

TSUC

Tajikistan, Khujand

ASSESSMENT OF SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF PUBLIC CATERING ENTERPRISES

Annotation: The article considers the issues of efficiency of public catering enterprises at the current stage of development of public catering services, and also gives the concept of the term public catering, a methodology for assessing the effectiveness of public catering enterprises.

Key words: public catering, efficiency of public catering, organization of leisure, indicators of efficiency of public catering.

В настоящее время в условиях развития рыночных отношений, вопросы эффективности предприятий общественного питания с учетом специфики их функционирования не нашли достаточно глубокого развития и отражения в учебной и научной литературе.

В системе общественного питания рыночные отношения получили наибольшее развитие и способствуют формированию эффективного механизма удовлетворения потребностей населения в услугах по организации внедомашнего питания и досуга. [1, 98]

В условиях доперестроичного периода развития экономики общественное питание рассматривалось как отрасль, основной целью которой являлось удовлетворение потребности населения в услугах по организации питания. Определенной спецификой советской системы общественного питания являлось одномоментное массовое обслуживание населения, как в общедоступных предприятиях общественного питания, так и при промышленных предприятиях, образовательных учреждениях.

В настоящее время миссия предприятий общественного питания заключается в удовлетворении персонифицированных потребностей населения не только в услугах по организации питания, но и по организации досуга и отдыха населения.

Меняется содержание функций, выполняемых общественным питанием. Наряду с производственной, функциями реализации и функцией организации питания необходимо выделить такую функцию общественного питания как «организация досуга и социальных мероприятий населения», так как эффективность, конкурентоспособность предприятий напрямую зависит от выполнения этой функции.

В связи с рыночными преобразованиями в стране изменилась сущность общественного питания. Термин «общественное питание» нами рассматривается как «отрасль национального хозяйства, специфический вид экономической деятельности по удовлетворению потребностей населения в сфере внедомашнего питания и организации досуга путем производства, реализации и организации потребления продукции собственного производства и покупных товаров, оказания разнообразных услуг населению с целью получения прибыли».

Услуги общественного питания занимают все большую долю в деятельности предприятий. Выделение услуг общественного питания обусловлено их значимостью в современной жизни потребителей. Помимо организации питания, реализации продукции, все большую долю в структуре функций занимают разнообразные услуги, которые являются основополагающими при выборе населением предприятий питания. [2, 177]

Сущность услуги общественного питания, по нашему мнению, следует понимать как «совокупность действий и/или результат деятельности предприятий и граждан предпринимателей, связанных или не связанных с продукцией общественного питания, направленных на удовлетворение потребностей населения в питании и проведении досуга и являющихся объектом купли-продажи».

Функционирование любого предприятия осуществляется в условиях сложного взаимодействия целого комплекса факторов, поэтому важной методологической проблемой становится построение развернутой системы

показателей, характеризующих экономическую и социальную эффективность субъекта.[3, стр. 107]

Показатели эффективности нами сгруппированы в блоки, позволяющие оценивать экономические и социальные аспекты деятельности предприятия.

На базе рассмотрения каждого блока, как относительно обособленной системы, в работе предложена совокупность аналитических показателей и методика их преобразования в синтетические показатели, позволяющие выявить причинно-следственные связи и степень влияния на эффективность предприятия общественного питания (табл. 1).

Таблица 1.

Методика оценки эффективности предприятия общественного питания

Наименование блока	Показатели эффективности хозяйствующего субъекта
Экономическая эффективность предприятия	
1. Эффективность использования ресурсов (Эр)	<ul style="list-style-type: none"> • Коэффициент изменения уровня издержек (I(I)) • Коэффициент изменения фондоотдачи (I(Ф)) • Коэффициент изменения оборачиваемости оборотных средств (I(OC))
2. Результативность деятельности предприятия общественного питания (Эрп)	<ul style="list-style-type: none"> • Коэффициент роста оборота общественного питания (I(ООП)) • Коэффициент рентабельности оборота (I(R)) • Коэффициент рентабельности валового дохода (I(RВД))
3. Конкурентное положение предприятия (Экп)	<ul style="list-style-type: none"> • Коэффициент соотношения уровня рентабельности оборота к среднему по территории (KR) • Индекс уровня цен (КЦ)

	<ul style="list-style-type: none"> • Доля рынка (КДР)
Социальная эффективность предприятия	
Качество производственной деятельности (Экпд)	<ul style="list-style-type: none"> • Коэффициент удовлетворенности качеством продукции (I(КП)) • Коэффициент удовлетворенности широтой ассортимента продукции (I(ША)) • Коэффициент удовлетворенности временем обслуживания (I(ВО))

Данная система показателей обладает аналитическими возможностями и обеспечивает диагностику текущего состояния предприятия, что служит основой для принятия управленческих решений, направленных на рост эффективности.

Для расчета комплексных коэффициентов экономической и социальной эффективности предприятия общественного питания рекомендуется поэтапный расчет коэффициентов по каждому блоку в отдельности.

Получение частных и интегральных показателей по каждому блоку дает возможность выявить резервы или достижения в сфере важнейших направлений деятельности предприятия общественного питания, а на этой основе подтвердить, скорректировать или коренным образом изменить управление по каждому направлению деятельности. Данная методика позволяет быстро и объективно получить картину эффективности предприятия общественного питания, базируется на доступной информации и адекватна уровню подготовки и квалификации менеджеров.

Использованные источники:

1. Организация производства на предприятиях общественного питания: Учебник / Л. А. Радченко. Изд. 6-ое доп. и перер. — Ростов н / Д: Феникс, 2006. – 98 с.
2. Подачина Л.И. Экономическая и социальная оценка услуг общественного питания при вузах //диссертация на соискание ученой степени к.э.н. г.

Красноярск КГТЭИ 2006. - 177С.

3. Фадеева З.О. Эффективность деятельности предприятий общественного питания// Конкурентоспособность территорий и предприятий во взаимозависимом мире: Тез. 9 всероссийского форума мол.уч. и студентов. Екатеринбург. Изд-во УрГЭУ, 2006.

УДК 336.717

Миннихметов Р.А.

студент 2 курса

Институт экономики и управления

ФГБОУ ВО «УГАТУ»

Россия, г.Уфа

Научный руководитель: Фаткуллина Э.Р.

старший преподаватель

кафедра финансовых, учетных и налоговых технологий

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: В статье рассматривается роль и функции банковского кредитования, взаимосвязь данной экономической категории с другими понятиями.

Ключевые слова: банковское кредитование, функции кредита, значение кредита, роль кредита.

Minniakhmetov R.A.

2nd year student

IEM

Federal State Budgetary Institution of Higher Education «USATU»

Russia, Ufa

Scientific adviser: Fatkullina E.R.

senior lecturer

department of financial, accounting and tax technologies

THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF BANK LENDING IN THE ECONOMY

Annotation: The article considers the role and functions of bank lending, the relationship of this economic category with other concepts.

Key words: bank lending, functions of credit, value of credit, role of credit.

Кредитные операции – это отношения между кредитором и заемщиком (дебитором) по предоставлению первым последнему определенной суммы денежных средств на условиях платности, срочности, возвратности.

Система кредитования включает три взаимосвязанных элемента: субъекты кредита, обеспечение кредитования, объекты кредитования. Важным с позиции полного проявления системы кредитования выступает единство трех названных элементов.

К субъектам кредитования непосредственно в системе кредитных отношений относятся кредитор и заемщик. В общей практике субъекты кредитования определяются в зависимости от формы кредита. Кредиторами являются юридические и физические лица, предоставившие свои временно свободные средства в распоряжение заемщика на определенный срок. В системе кредитных отношений таким субъектом выступает, как правило, коммерческий банк. Заемщиком выступает та сторона кредитных отношений, которая получает ссуду на определенный срок с последующим возвратом.

Банковские кредитные операции подразделяются на две большие группы:

- а) активные, когда банк выступает в лице кредитора, выдавая ссуды;
- б) пассивные, когда банк выступает в роли заемщика (дебитора), привлекая деньги от клиентов и других банков на условиях платности, срочности, возвратности.

Выделяются и две основные формы осуществления кредитных операций – ссуды и депозиты.

Соответственно активные и пассивные кредитные операции могут осуществляться как в форме ссуд, так и в форме депозитов. Активные кредитные операции состоят, во-первых, из ссудных операций с клиентами и операций по предоставлению межбанковского кредита; во-вторых, из депозитов, размещенных в других банках. Пассивные кредитные операции аналогично состоят из размещения депозитов третьими юридическими и физическими лицами, включая клиентов и иные банки, в данном банковском учреждении, а также ссудных операций по получению банком межбанковского кредита.

В зависимости от видов кредитования различаются и субъекты данной сделки, а именно:

- 1) государственный кредит – государство и население, государство и банки, предприятия, банк и государство;
- 2) коммерческий кредит – поставщик сырья, товаров и покупатель товаров. Посредником такой сделки может выступить коммерческий банк;
- 3) потребительский кредит – банк и население, торговые организации и население. Коммерческий банк также может выступать посредником;
- 4) международный (межгосударственный) кредит – в любом качестве один из субъектов сделки (коммерческий банк, государство, предприятие) является зарубежным представителем;
- 5) банковский кредит – банк и предприятие; банк и частный предприниматель.

Каждая форма кредита имеет свои особенности, касающиеся субъектов кредитных отношений, их интересов и механизма реализации. Так, банковский кредит предполагает наличие только двух субъектов без каких-либо посредников. В первом случае, когда банк совершает кредитные операции, коммерческий банк выступает в качестве кредитора, а прочие

юридические и физические лица – в качестве заемщиков. В обратной ситуации, когда банку требуется привлечь капитал, то кредитором выступают те физические и юридические лица, которые размещают в кредитном учреждении свои деньги. Коммерческие банки выполняют роль заемщиков.

Существует следующая закономерность: чем стабильнее экономическая ситуация в стране, тем большую долю имеют кредитные операции в структуре банковских активов. В период неопределенности и экономического кризиса происходит непропорциональное увеличение портфеля ценных бумаг и кассовых активов [1].

Исходя из указанных характеристик можно условно отметить различие между кредитными и ссудными операциями, кредитом и ссудой.

Кредит – более широкое понятие, предполагающее наличие разных форм кредитных отношений, как формирующих источники средств банка, так и представляющих одну из форм их вложения. Ссуда же является одной из форм организации кредитных отношений, возникновение которых сопровождается открытием ссудного счета. Кроме того, кредитные отношения могут быть организованы не только в рамках банковского кредита, но и как коммерческое кредитование, когда в лице и заемщика, и кредитора выступают предприятия, а кредитные отношения между ними оформляются векселем. В дальнейшем коммерческий кредит может трансформироваться в банковский посредством предоставления ссуды под залог векселя или его учета.

Банковский кредит – весьма удобная и во многих случаях незаменимая форма финансовых услуг, которая позволяет гибко учитывать потребности каждого заемщика и приспособлять к ним условия получения ссуды (в отличие, например, от рынка ценных бумаг, где сроки и другие условия займа стандартизированы).

Соответственно выделяется прямое банковское кредитование, когда кредитные отношения предприятия изначально возникают как отношения с

банком, и косвенное банковское кредитование, когда первоначально возникают кредитные отношения между предприятиями, которые впоследствии обращаются в банк в поисках способа досрочного получения средств по векселю.

Обеспечение банковского кредита предполагает создание реальных условий для возврата ссуды и выступает основой для устойчивого развития кредитного процесса.

Сущность кредита раскрывается в его функциях. Выделяют несколько точек зрения на функции кредита.

Согласно одной из наиболее распространенных, функции кредита целесообразно рассматривать в двух аспектах: макроэкономики и микроэкономики [2].

В первом аспекте, с позиции общественного воспроизводства, кредит выполняет две функции:

1) Функция обеспечения экономического оборота деньгами, так как кредит является основным инструментом количественного регулирования денежной массы в обращении.

2) Функция перераспределения, так как кредит позволяет осуществлять межотраслевое, внутриотраслевое и территориальное перераспределение ссудного фонда страны.

Во втором аспекте, с позиции отдельного банка и его клиентов, кредит выполняет функцию аккумуляции временно свободных денег и направления их для более эффективного использования, прежде всего, для удовлетворения временной потребности в осуществлении индивидуального кругооборота капитала обслуживаемой клиентуры, т. е. перемещение капитала от клиентов, которые имеют его излишек, к клиентам, испытывающим его недостаток.

Согласно другой точки зрения, кредит несет в себе следующие функции: перераспределительную, экономию издержек обращения и стимулирование производительных сил.

1) Перераспределительная функция. Существование кредита вызвано объективной необходимостью, и он играет существенную роль в процессе общественного производства

2) Вторая функция кредита – экономия издержек обращения. Кредит выполняет функцию замещения действительных денег кредитными деньгами. На современном этапе данная функция проявляется путем развития безналичных расчетов, использования кредитных карточек, векселей, чеков, депозитных сертификатов, ускоряющих движение денежных потоков. Таким образом, кредит оказывает активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег.

3) Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно-технического прогресса. С этим тесно связана способность кредита ускорять концентрацию капитала – третья функция кредита.

Это основные функции кредита, отражающие формы проявления его общественного назначения.

Если же говорить о роли кредита, то нельзя не отметить, что кредит на современном этапе является мощнейшим средством регулирования экономики. Государства через центральные банки в целях обеспечения устойчивости национальной валюты, платежного баланса страны, снижения уровня инфляции и других макроэкономических показателей проводят единую государственную денежно-кредитную политику.

Использованные источники:

1. Банки и банковские операции: учебник / под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ. Банки и биржи, 2012. – 210 с.
2. Банковское дело: учебное пособие /В.В. Кузнецова, О.И. Ларина. – М.: КНОРУС, 2014. – 264 с.

Миннихметов Р.А.

студент 2 курса

Институт экономики и управления

ФГБОУ ВО «УГАТУ»

Россия, г.Уфа

Научный руководитель: Фаткуллина Э.Р.

старший преподаватель

кафедра финансовых, учетных и налоговых технологий

МЕТОДЫ ПРОДАЖ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Аннотация: В статье рассматривается классификация методов продаж финансовых продуктов и услуг, в том числе содержание и сущность методов, направленных на развитие отношений с корпоративными клиентами и продажу им финансовых продуктов и услуг.

Ключевые слова: методы продаж финансовых продуктов и услуг, метод заранее отработанного подхода, метод, основанный на удовлетворении имеющихся нужд и запросов клиента, Метод формирования нужд и запросов клиента.

Minniakhmetov R.A.

2nd year student

IEM

Federal State Budgetary Institution of Higher Education «USATU»

Russia, Ufa

Scientific adviser: Fatkullina E.R.

senior lecturer

department of financial, accounting and tax technologies

METHODS OF SELLING FINANCIAL PRODUCTS AND SERVICES

Annotation: The article considers the classification of methods of sales of financial products and services, including the content and essence of methods aimed at developing relationships with corporate clients and selling them financial products and services.

Key words: methods of sales of financial products and services, a method of a pre-worked approach, a method based on meeting the existing needs and requests of the client, a method of forming the needs and requests of the client.

Существует несколько методов, направленных на развитие отношений с корпоративными клиентами и продажу им финансовых услуг:

1. Метод заранее отработанного подхода.
2. Метод, основанный на удовлетворении имеющихся нужд и запросов клиента.
3. Метод формирования нужд и запросов клиента.

Цель использования этих методов – удовлетворение потребностей бизнеса клиентов, оперативное решение их вопросов и, как следствие, увеличение объема продаж финансовых продуктов (услуг) и увеличение доходов финансовой организации (коммерческого банка) [2].

Методы продажи финансовых продуктов и услуг основываются на потребностях, важных для бизнеса клиентов:

- 1) Экономических – доход, прибыль, экономия затрат, времени;
- 2) Психологических – безопасность, удобство, уверенность, надежность, хорошее отношение;
- 3) Социальных – престиж, практичность.

Мотивы приобретения одной и той же услуги у разных клиентов разные. Как правило, на принятие решения влияют несколько мотивов, один из которых является решающим. Определить этот решающий мотив сложно,

поэтому важно иметь достаточно большое количество аргументов, для того чтобы точно уловить основной интерес клиента.

Следует отметить, что каждый продукт:

- имеет особенности (характеристики);
- обладает преимуществами, которые его отличают от продуктов-аналогов или продуктов организаций-конкурентов;
- представляет ценность для развития клиента.

Перед тем как использовать специальную технику продажи ценностей продуктов, следует изначально описать продукт (услугу) по следующей схеме: в чем заключается его ценность для клиента, каковы его преимущества и какие у него особенности.

Управление процессом разработки классификаций финансовых продуктов (услуг) осуществляет служба маркетинга в финансовой организации (коммерческом банке) [1].

Целью этой работы является:

во-первых, подготовка инструмента для личной продажи финансовых продуктов и услуг, осуществляемой персональными менеджерами,

во-вторых, подготовка материала, который можно было бы использовать в рекламных мероприятиях, в информационных и коммерческих письмах клиентам.

Метод заранее отработанного подхода используется при формировании спроса клиента, особенно потенциального, на несложные финансовые услуги.

Применяется в процессе привлечения потенциальных клиентов либо в момент открытия расчетных счетов новым клиентом. При этом подходе заранее составляется рассказ об услуге, готовятся фразы, слова, которые убедительно подействуют на клиента. Презентация проводится по подготовленному сценарию и проходит через следующие ступени: Внимание – Интерес – Желание – Убеждение – Действие.

Особенность этого метода заключается в том, что однажды подготовленную презентацию можно успешно тиражировать, внося в ее отдельные стадии новые привлекательные для клиента элементы. Подготовка презентации, проводимой этим методом, не требует много времени, так как каждому своему клиенту менеджер предоставляет практически одну и ту же информацию. В ходе презентации обеспечивается взаимодействие с клиентом, ответы на заранее ожидаемые вопросы и возражения клиента. Этот метод успешно могут применять начинающие менеджеры.

Метод, основанный на удовлетворении имеющихся нужд и запросов клиента, применяется в двух случаях:

Во-первых, когда клиентом и менеджером уже установлены доверительные партнерские отношения и менеджер располагает информацией о деятельности клиента, о проблемах, которые его волнуют;

Во-вторых, когда клиент относится к определенной группе предприятий с одинаковым профилем и потребностями.

Использование этого метода предполагает внимательное изучение деятельности предприятия, его финансовой и кредитной истории, планов развития и производства и т. п. Зная бизнес клиента, состояние дел на предприятии, персональный менеджер четко устанавливает изменение потребности и предлагает вариант решения.

Достоинство этой классификации состоит в том, что она является основой составления как коммерческого предложения клиенту, так и подготовки презентации. На практике наличие заранее разработанной классификации упрощает процесс личной продажи и помогает менеджеру обосновать ценность услуги.

Метод формирования нужд и запросов клиента является наиболее сложным и требует особого мастерства и знаний. Сначала с помощью умело сформулированных целенаправленных вопросов и активного выслушивания ответов менеджером выявляются истинные интересы и потребности бизнеса

клиента. Это достигается за счет использования технологии открытых и уточняющих вопросов, приемов подачи позитивного сигнала или приемов рефлексного слушания. Затем с помощью приема резюмирования формулируется проблема и предлагается вариант ее решения.

По продуктовому признаку можно выделить следующие методы продаж: единичные продажи, пакетирование, кросс-продажи, перекрестные продажи [3].

Единичные продажи подразумевают продажу продукта одного наименования, например, открытие расчетного счета или получение кредита. Единичные продажи могут дополнять уже используемый список продуктов, либо быть отдельным объектом планирования для пробных продаж.

Наиболее востребованной на сегодняшний день является стратегия пакетирования финансовых продуктов, которая может широко использоваться на уровне головной организации, так и конкретного офиса продаж. Она предполагает рассмотрение имеющихся в наличии продуктов как отдельных позиций каталога взаимосвязанных услуг, и позволяет определить и сформировать набор продуктов, которые полностью удовлетворяли бы потребности клиента, гарантируя этим наилучшее взаимодействие с ним.

В пакет могут включаться продукты, имеющие сезонный характер (налоговые платежи, отпускные вклады, строительные ссуды). Например, в случае периодичности уплаты налогов можно предложить их авансированный платеж. В практике некоторых банков нашло свое применение объявлять ежегодно введение сезонных вкладов с гибкой системой начисления процентов. В случае досрочного востребования вклада или его части проценты варьируются в зависимости от срока фактического нахождения средств во вкладе.

Качество продукта напрямую связано с качеством обслуживания и подразумевает, в первую очередь, увязку ожиданий клиентов и того, что может предложить финансовая организация. В понятие эффективности

продажи, таким образом, включается такое комплексное понятие, как доброжелательное отношение с клиентурой и этот элемент можно с полным основанием включить в технологию пакетирования продуктов. Концепция пакетной продажи предполагает соответствующий профессиональный уровень компетенции (знание продуктового ряда финансовой организации, умение представлять предлагаемые продукты, помощь в их использовании), навыки общения (внимание, вежливость, учтивость, умение расположить к себе), способность поддерживать длительное общение (для некоторых клиентов и видов приобретаемых услуг период общения более длителен, чем для других), соблюдать место и иерархический уровень общения (для VIP-клиентов требуется участие управляющего, предоставление более комфортной обстановки), использование необходимых нормативных требований (внешний вид, общение с клиентами и т. п.).

В практике многих банков, имеющих крупные филиалы используются такой метод как кроссированные продаж. Кросс-продажа – это деятельность по предложению клиентуре сопутствующих продуктов. Наряду с этим, может также производиться замена тех продуктов, которые в свое время были уже потреблены и можно предложить взамен новые продукты (перекрестная продажа). Такая стратегия приносит хорошие прибыли и позволяет достигать преимущества перед конкурентами. Одно из основных условий для успеха данного метода – логическое построение продуктового ряда, относительно запросов клиента. Продукты должны быть интересными и привлекательными для клиента и включены в пакет услуг, которые можно в любой момент предложить к продаже.

Стратегия пакетных и перекрестных продаж позволяет установить устойчивые и длительные связи с клиентами. Очевидно, что доверие клиента к финансовой организации определяется числом приобретенных в организации продуктов и услуг.

Для развития и реализации стратегии завоевания большего доверия клиентуры необходимо иметь адекватные информационные системы. Фронт-офис должен обладать всей информацией о клиенте: тип отношений с филиалом, число и виды потребленных продуктов, качественный и количественный оборот, основные виды спроса на финансовое обслуживание и т. д. Имея такую информацию, необходимо [2]:

- сгруппировать файлы по каждому сегменту клиентуры;
- подготовить для каждого клиента пакет продуктов для последующего осуществления кроссированных продаж.

Прямая продажа ассоциируется с действиями продавца, когда он обращается со своим предложением к клиенту по месту его нахождения. Прямые продажи наиболее сложный вид продаж и требует от финансового менеджера овладение искусством ведения переговоров. Значение прямых продаж в финансовой практике будет возрастать по следующим причинам:

1. Расширение сети пунктов продаж финансовых продуктов и услуг и увеличение концентрации клиентов, имеющих желание и возможности для контактов с менеджерами финансового учреждения.

2. Постепенный переход от пассивных форм взаимодействия с клиентом к системе управления отношениями. Цель такой системы – не заключение единичной сделки, а построение долговременных отношений с клиентом.

3. Рост доверия со стороны клиентов к персональному менеджменту и повышение требований к индивидуальному обслуживанию.

Все это требует повышения квалификации персонала фронт-офисов финансовой организации и в первую очередь клиентских менеджеров. Область применения прямых продаж – крупные клиенты, индивидуальное обслуживание, сложные финансовые продукты. При прямых продажах особенно эффективно пакетирование продуктов. Основная цель прямых продаж – создать доверительные отношения с клиентом. Можно с полным основанием говорить, что доверительный клиент приобретает больше

продуктов и обычно приносит большой доход, поскольку он готов платить высокую цену за высокое качество обслуживания и доверительные отношения с финансовой организацией.

Общее правило, используемое при любом из этих методов, состоит в том, что, рассказывая об особенностях услуг, финансовый менеджер акцентирует внимание клиента на выгодах и ценностях, которые последний получит, если ими воспользуется.

Использованные источники:

1. Годин А.М. Брендинг: учебное пособие /А.М. Годин. – М.: Дашков и К, 2016. – 184 с.
2. Радковская Н.П. Маркетинг в коммерческих банках: учебное пособие / Радковская Н.П. – СПб.: ИВЭСЭП, 2017. – 117 с.
3. Сафронова Н.Б., Корнеева И.Е. Маркетинговые исследования: учебное пособие / Н.Б. Сафронова, И.Е. Корнеева - М.: Дашков и К, 2019. – 294 с.

Тимерьянов Т.С.

студент 2 курса

Институт экономики и управления

ФГБОУ ВО «УГАТУ»

Россия, г.Уфа

Научный руководитель: Фаткуллина Э.Р.

старший преподаватель

кафедра финансовых, учетных и налоговых технологий

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ В МИРОВОЙ ИСТОРИИ

Аннотация: В статье рассматривается влияние мировых экономических кризисов на ситуацию в стране, необходимость принятия своевременных адекватных мероприятий для устранения негативных последствий кризисов.

Ключевые слова: экономический кризис, причина экономического кризиса, влияние мирового кризиса на экономику страны.

Timeryanov T.S.

2nd year student

IEM

Federal State Budgetary Institution of Higher Education «USATU»

Russia, Ufa

Scientific adviser: Fatkullina E.R.

senior lecturer

department of financial, accounting and tax technologies

ECONOMIC CRISES IN WORLD HISTORY

Annotation: The article considers the impact of global economic crises on the situation in the country, the need to take timely adequate measures to eliminate the negative consequences of crises.

Key words: economic crisis, the cause of the economic crisis, the impact of the global crisis on the country's economy.

Мировые экономические кризисы сопровождают всю историю человеческого общества. Вначале они проявлялись как кризисы недопроизводства сельскохозяйственной продукции, с середины XIX века – как нарушение равновесия между промышленным производством и платежеспособным спросом. Для экономических кризисов характерно нарастающий спад производства, скопление нереализованных товаров на рынке, падение цен, крушение системы взаимных расчетов, крах банковских систем, разорение промышленных и торговых организаций, резкий скачок безработицы.

До XX века экономические кризисы ограничивались пределами одной, двух или трех стран, затем стали приобретать международный характер [1].

Рассмотрим историю мировых экономических кризисов.

Первый мировой экономический кризис, который нанес удар народному хозяйству и общественной жизни одновременно США, Германии, Англии и Франции произошел в 1857 году. Кризис начался в США. Причиной послужили массовые банкротства железнодорожных компаний и обвал рынка акций. Коллапс на фондовом рынке спровоцировал кризис американской банковской системы. В том же году кризис перекинулся на Англию, а затем на всю Европу. Волна биржевых волнений прокатилась даже по Латинской Америке. В период кризиса производство чугуна в США сократилось на 20%, потребление хлопка на 27%. В Великобритании больше всего пострадало судостроение, где объем производства упал на 26%. В Германии на 25%

сократилось потребление чугуна; во Франции – на 13% выплавка чугуна и на столько же потребление хлопка; в России выплавка чугуна упала на 17%, выпуск хлопчатобумажных тканей – на 14%. Несомненно, европейский кризис усугубила завершившаяся в 1856 году Крымская война, однако главным фактором, вызвавшим кризисные явления, экономисты называют небывалый рост спекуляций.

Очередной мировой экономической кризис начался в 1873 году с Австрии и Германии. Кризис 1873 года рассматривается как крупный международный финансовый кризис. Предпосылкой для кризиса был кредитный подъем в Латинской Америке, подпитываемый из Англии, и спекулятивный подъем на рынке недвижимости в Германии и Австрии. Австро-германский подъем закончился крахом фондового рынка в Вене в мае. Фондовые рынки в Цюрихе и Амстердаме также обвалились. В США банковская паника началась после сильного падения акций на Нью-Йоркской фондовой бирже и банкротства главного финансиста и президента Объединенной Тихоокеанской железной дороги Джей Кука. Из Германии в Америку кризис перекинулся из-за отказа германских банков пролонгировать кредиты. Так как американская и европейская экономика впали в фазу рецессии (спад производства), экспорт стран Латинской Америки резко сократился, что привело к падению доходов государственных бюджетов. Это был самый продолжительный в истории капитализма кризис: он завершился в 1878 году.

В 1914 году произошел международный финансово-экономический кризис, вызванный началом Первой мировой войны. Причина – тотальная распродажа бумаг иностранных эмитентов правительствами США, Великобритании, Франции и Германии для финансирования военных действий. Этот кризис, в отличие от других, не распространялся из центра на периферию, а начался практически одновременно в нескольких странах после того, как воюющие стороны стали ликвидировать иностранные активы. Это

привело к краху на всех рынках, как товарных, так и денежных. Банковская паника в США, Великобритании и некоторых других странах была смягчена своевременными интервенциями центральных банков.

Особенно глубоким кризис оказался в Германии. Захватившие значительную часть европейского рынка Англия и Франция закрыли туда доступ немецким товарам, что и стало одной из причин развязывания Германией войны. Заблокировав все немецкие порты, английский флот поспособствовал наступлению в 1916 году в Германии голода. В Германии, как и в России кризис был отягощен революциями, ликвидировавшими монархическую власть и полностью изменившими политический строй. Эти страны дольше и болезненнее всех преодолевали последствия социального и экономического упадка.

1929-1933 гг. – время Великой депрессии [2].

24 октября 1929 года («черный четверг») на Нью-Йоркской фондовой бирже произошло резкое снижение акций, ознаменовавшее начало крупнейшего в истории мирового экономического кризиса. Стоимость ценных бумаг упала на 60-70%, резко снизилась деловая активность, был отменен золотой стандарт для основных мировых валют. После Первой мировой войны экономика США развивалась динамично, миллионы держателей акций увеличивали свои капиталы, быстрыми темпами рос потребительский спрос, и все в одночасье рухнуло. Самые солидные акции: Американской компании телефонов и телеграфа, Всеобщей электрической компании и Всеобщей компании двигателей – потеряли в течение недели до двухсот пунктов. К концу месяца держатели акций лишились свыше 15 млрд. долл. К концу 1929 года падение курсов ценных бумаг достигло фантастической суммы в 40 млрд. долл. Закрывались заводы, лопались банки, миллионы безработных бродили в поисках работы. Кризис бушевал до 1933 года, а его последствия ощущались до конца 30-х годов.

Промышленное производство во время этого кризиса сократилось в США на 46%, в Великобритании – на 24%, в Германии – на 41%, во Франции – на 32%. Курсы акций промышленных компаний упали в США на 87%, в Великобритании – на 48%, в Германии – на 64%, во Франции – на 60%. Колоссальных размеров достигла безработица. По официальным данным, в 1933 году в 32 развитых странах насчитывалось 30 млн. безработных, в том числе в США 14 млн. безработных.

Первый послевоенный мировой экономический кризис начался в конце 1957 года и продолжался до середины 1958 года. Он охватил США, Великобританию, Канаду, Бельгию, Нидерланды и некоторые другие капиталистические страны. Производство промышленной продукции в развитых капиталистических странах снизилось на 4%.

Экономический кризис, начавшийся в США в конце 1973 года, (нефтяной кризис) по широте охвата стран, продолжительности, глубине и разрушительной силе значительно превзошел мировой экономический кризис 1957-1958 гг. и по ряду характеристик приблизился к кризису 1929-1933 гг. За период кризиса в США промышленное производство сократилось на 13%, в Японии – на 20%, в ФРГ – на 22%, в Великобритании – на 10%, во Франции – на 13%, в Италии – на 14%. Курсы акций только за год – с декабря 1973 по декабрь 1974 – упали в США на 33%, в Японии – на 17%, в ФРГ – на 10%, в Великобритании – на 56%, во Франции – на 33%, в Италии – на 28%. Число банкротств в 1974 году по сравнению с 1973 годом выросло в США на 6%, в Японии – на 42%, в ФРГ – на 40%, в Великобритании – на 47%, во Франции – на 27%. К середине 1975 года число полностью безработных в развитых капиталистических странах достигло 15 млн. человек. Кроме того, более 10 млн. были переведены на неполную рабочую неделю или временно уволены с предприятий. Повсеместно произошло падение реальных доходов трудящихся.

В 1973 году произошел также первый энергетический кризис, который начался с подачи стран – членов ОПЕК, снизивших объемы добычи нефти. Таким образом добытчики черного золота пытались поднять стоимость нефти на мировом рынке. 16 октября 1973 года цена барреля нефти поднялась на 67% – с \$3 до \$5. В 1974 году стоимость нефти достигла \$12.

«Черный понедельник» 1987 года. 19 октября 1987 года американский фондовый индекс Dow Jones Industrial обвалился на 22,6%. Вслед за американским рынком рухнули рынки Австралии, Канады, Гонконга. Возможная причина кризиса: отток инвесторов с рынков после сильного снижения капитализации нескольких крупных компаний.

В 1994-1995 гг. произошел мексиканский кризис. В конце 1980-х годов мексиканское правительство проводило политику привлечения инвестиций в страну. В частности, чиновники открыли фондовую биржу, вывели на площадку большинство мексиканских госкомпаний. В 1989-1994 гг. в Мексику хлынул поток иностранного капитала. Первое проявление кризиса – бегство капитала из Мексики: иностранцы стали опасаться экономического кризиса в стране. В 1995 году из страны было уведено \$10 млрд. Начался кризис банковской системы.

В 1997 году произошел азиатский кризис. Самое масштабное падение азиатского фондового рынка со времен Второй мировой войны. Кризис – следствие ухода иностранных инвесторов из стран Юго-Восточной Азии. Причина – девальвация национальных валют региона и высокий уровень дефицита платежного баланса стран ЮВА. По подсчетам экономистов, азиатский кризис снизил мировой ВВП на \$2 трлн.

«Российский кризис» 1998 года. 17 августа 1998 года россияне впервые услышали страшное слово дефолт. Это был первый в мировой истории случай, когда государство объявляло дефолт не по внешнему, а по внутреннему долгу, номинированному в национальной валюте. По некоторым данным, внутренний долг страны составлял 200 млрд. долл. Это стало

началом тяжелейшего финансово-экономического кризиса в России, который запустил процесс девальвации рубля. Фактически за полгода стоимость доллара выросла с 6 до 21 рубля. Реальные доходы и покупательная способность населения снизились в несколько раз. Общее количество безработных в стране достигло 8,39 млн. человек, что составляло около 11,5% экономически активного населения РФ. Причиной кризиса эксперты называют множество факторов: обвал азиатских финансовых рынков, низкие закупочные цены на сырье (нефть, газ, металлы), провальную экономическую политику государства, возникновение финансовых пирамид. По подсчетам Московского банковского союза общие потери российской экономики от августовского кризиса составили 96 млрд. долл.: из них корпоративный сектор утратил 33 млрд. долл., а население лишилось 19 млрд. долл. Тем не менее, некоторые эксперты считают эти данные явно заниженными. За короткий срок Россия превратилась в одного из крупнейших должников в мире. Только к концу 2002 года правительству РФ удалось преодолеть инфляционные процессы, а с началом 2003 года рубль стал постепенно укрепляться, чему во многом поспособствовал рост цен на нефть и приток иностранного капитала.

Мировой кризис 2008-2009 гг. прозвучал для России предупреждением о том, что задача диверсификации экономики, которую власти провозглашали еще в начале 2000-х годов, не решена, а зависимость экономики от цен на энергоресурсы ничуть не ослабла. Но упадок экономики для россиян прошел относительно безболезненно благодаря мерам, принятым правительством в финансовом и производственном секторах.

В отличие от 1998 года в 2008-2009 гг. финансовые власти России действовали активно, проводя осмысленную антикризисную политику. В 2008 году бюджетные антикризисные меры составили 1 089 млрд. руб. (2,6% ВВП), из них на укрепление финансового сектора было направлено 785 млрд. руб., на поддержку реального сектора экономики – 304 млрд. руб. На 2009 год

было объявлено о бюджетных антикризисных мерах на 1 834,77 млрд. руб., из них на укрепление финансового сектора – 625 млрд. руб., на поддержку реального сектора экономики – 798,3 млрд. руб., на помощь регионам – 300 млрд руб., на защиту уязвимых групп населения – 111,5 млрд. руб.

Принятые меры позволили избежать шока для населения, и восстановление российской экономики прошло относительно гладко. Однако экономический спад в России, вызванный мировым кризисом 2008-2009 гг., стал самым значительным среди стран «большой двадцатки». Так, если в 2006-2007 гг. рост ВВП превышал 8%, то по итогам 2008 года он составил уже 5,2%, а в 2009 году снижение составило почти 8%.

Таким образом, экономические кризисы – явление циклическое. Их невозможно избежать, но можно смягчить их влияние на жизнь страны, принимая адекватные и своевременные меры.

Использованные источники:

1. Крупнейшие экономические кризисы в мировой истории [Электронный ресурс]: Портал «Рамблер/финансы». – Режим доступа: <https://finance.rambler.ru/business/37994400-krupneyshie-ekonomicheskie-krizisy-v-mirovoy-istorii/> (дата обращения 28.04.2022).
2. Портал «GLOBFIN.RU мировая экономика, финансы и инвестиции». – Режим доступа: <http://www.globfin.ru/articles/crisis/crisis.htm?> (дата обращения 28.04.2022).

УДК 336.02

Тимерьянов Т.С.

студент 2 курса

Институт экономики и управления

ФГБОУ ВО «УГАТУ»

Россия, г.Уфа

Научный руководитель: Фаткуллина Э.Р.

старший преподаватель

кафедра финансовых, учетных и налоговых технологий

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Аннотация: В статье рассматривается важность стратегического планирования в коммерческом банке, его взаимосвязь с другими элементами финансовой политики кредитной организации.

Ключевые слова: стратегическое планирование, коммерческий банк, зоны стратегической деятельности коммерческого банка, методы сетевого планирования и управления.

Timeryanov T.S.

2nd year student

IEM

Federal State Budgetary Institution of Higher Education «USATU»

Russia, Ufa

Scientific adviser: Fatkullina E.R.

senior lecturer

department of financial, accounting and tax technologies

STRATEGIC PLANNING IN A COMMERCIAL BANK

Annotation: The article considers the importance of strategic planning in a commercial bank, its relationship with other elements of the financial policy of a credit institution.

Key words: strategic planning, commercial bank, areas of strategic activity of a commercial bank, methods of network planning and management.

Процедура и логика системы планов развития коммерческого банка исходя из современной теории бизнес-планирования развития организаций в условиях рынка должны быть следующими [1]:

1. общая характеристика системы планирования банка с определением целей, задач, исполнителей и других организационно-технологических параметров;
2. генеральные цели и стратегические планы;
3. оперативно-тактические планы.

В первом блоке процедуры планирования должны быть охарактеризованы стратегические, тактические и оперативные цели, задачи банка, плановые документы, инструкции, методики анализа, прогнозирования, планирования.

Во втором блоке определяются генеральные цели и формируются стратегические планы развития кредитной организации. Сущность анализа внешней среды заключается в систематическом изучении объектов финансовых рынков, условий инвестиций капитала, анализе управляемых и неуправляемых факторов, воздействующих на деятельность банка. Главная цель – получить финансово-экономическую информацию, определить риски, определить потенциальную финансовую мощь и возможность выбора и проведения операций коммерческим банком на конкретных сегментах финансовых рынков, валютных рынков, рынков ценных бумаг,

недвижимости, выявить сильные и слабые стороны банка, и в конечном счете определить свои зоны стратегической деятельности (далее – СЗД) в конкретных регионах и областях, стратегию формирования и работы с активами и пассивами (кредитами, ценными бумагами, недвижимостью).

Особое внимание должно быть уделено выявленным слабым сторонам деятельности коммерческого банка, которые должны быть заложены в качестве основы разработки бизнес-планирования по их ликвидации в будущем периоде.

К наиболее эффективным методам ситуационного анализа при стратегическом планировании деятельности коммерческого банка относятся:

- методы абсолютных и относительных величин, качественных и количественных показателей, горизонтально-вертикального анализа;
- индексные модели;
- корреляционно-регрессионные уравнения;
- простые, сложные проценты и дисконтирование;
- аннуитеты, которые наиболее эффективны при анализе и планировании инвестиционных программ;
- программно-целевое планирование;
- функционально-стоимостной анализ;
- цепной анализ затрат и доходов;
- сравнительный анализ банков-конкурентов, отраслей и регионов;
- матричный анализ (например, продукт-рынок, Бостонская матрица, матрица PIMS, модель Портера);
- прогнозные модели.

Правильное определение и овладение СЗД банка является кардинальной, главной задачей на данном этапе. При выборе СЗД необходимо учитывать [2]:

1. Ведущие ключевые параметры, острота потребности юридических и физических лиц в конкретных банковских продуктах, в кредитах, какое

количество клиентов готовы открыть свои счета в банке; присутствие в данном регионе крупных клиентов. Далее необходимо определить уровень конкурентоспособности банка по процентным ставкам, рентабельности, присутствие на данном сегменте банков-конкурентов. Рассчитать прогнозные оценки общих затрат, доходов по разработке и реализации банковских продуктов, степень заинтересованности администрации города, региона в создании и развитии банка и филиалов.

Перспективы роста банка. Прогнозирование роста рыночной стоимости банка, собственного и привлеченного капитала, прибыли и рентабельности, клиентской базы. Квалифицированный менеджмент. Учет роста (уменьшения) угроз, риска банкротства, ухудшение (улучшение). Перспективы увеличения уставного капитала банка, выпуска акций, облигаций.

Факторы рынка. Разработка сценария развития занимаемой доли финансового рынка, клиентской базы, учета фаз развития спроса и предложения на банковские услуги. Расчеты доходов, заработной платы и реальной покупательной способности клиентов в данном регионе, инфляция денег, социальная ответственность банка перед клиентами. Учет интенсивности конкуренции банков, финансово-экономические факторы политической обстановки, налоговых условий, финансовой стабильности данного региона.

Прогнозирование внешней среды составляют те базисные данные, на основе которых разрабатываются плановые решения. Объектами прогнозирования являются финансовые, экономические, налоговые, правовые и другие показатели банков. Методы прогнозирования могут быть качественные. Например, метод Дельфи предполагает разработку анкеты, проведение опроса среди клиентов банка, их сбор и передача его экспертам, синтез ответов экспертов и сведение их в общую оценку, который и даст качественную прогнозную оценку.

Третий блок – блок оперативно-тактических планов. Выделяют следующие основные и постоянные работы планово-аналитического управления коммерческого банка:

1. Поддержание и восстановление в случае потери ликвидности и платежеспособности банка.

2. Создание финансовых резервов, запаса финансово-экономической устойчивости банку в условиях возникновения кризисных явлений на макроуровне на основе непрерывной диагностики внешне нормально работающих банков, но уже имеющих слабые сигналы флуктуации отрицательных показателей с целью недопущения коллапса ликвидности и платежеспособности банка.

3. Восстановление и обеспечение нормальной работы коммерческого банка, попавшего в кризисную ситуацию. Методы оперативно-тактического планирования. Наиболее эффективным методом как стратегического, так и оперативно-тактического планирования является программно-целевой метод (восстановления ликвидности и платежеспособности банка, разрабатывается «дерево подцелей», выполнение каждой подцели.)

С организационной точки зрения приказом по банку назначается ответственный исполнитель по выполняемой программе, который и формирует бригаду исполнителей, планирует, контролирует выполнение главной цели в полном объеме. Бригады исполнителей работают до тех пор, пока не будут выполнены главные цели программы. Положительные стороны этого метода планирования работ развертка плана происходит от конечной цели; в значительной степени ликвидируются «межстыковые потери» между подразделениями по финансовым, трудовым и материальным ресурсам.

По временному параметру горизонты планирования могут быть краткосрочными – от 1 месяца до 1 года, среднесрочными – от 1 года до 3 лет и долгосрочными от – 3 и более лет.

С точки зрения логики временного процесса планирования краткосрочный план делится на местные, квартальные и годовые периоды. По мере окончания отчетного (прошлого) года примерно за три месяца идет детализация нового годового периода среднесрочного плана, который в свою очередь затрагивает начальный период долгосрочного плана. Таким образом, происходит процесс взаимоувязанного непрерывного процесса планирования. Планы в условиях непрерывного изменения рыночных условий должны легко адаптироваться к ним.

При выполнении плановых работ необходимо их расписать по времени и исполнителям. Одним из наиболее быстрых и относительно нетрудоемких расписаний работ по времени являются графики Гантта. Их достоинства:

- они относительно просты в составлении, использовании и не дорогостоящи;
- весь комплекс работ включается в рабочую программу;
- устанавливаются длительности выполнения работ;
- прослеживается вся цепочка и время выполнения всего проекта в целом.

Графики Гантта позволяют бесконечно дробить или, напротив, объединять работы. Так при долгосрочном стратегическом планировании необходимы комплексные графики, а при тактическом (среднесрочном) или особенно при оперативном планировании необходимо их детализировать по месячному или декадному (недельному) периодам.

Однако графики Гантта имеют существенные недостатки:

- невозможно показать внутренние взаимосвязи работ;
- невозможно обеспечить равномерную загрузку исполнителей;
- оптимизация использования времени и ресурсов затруднена;
- затруднена компьютерная автоматизация расчетов.

Эти недостатки преодолеваются при использовании метода сетевого планирования и управления (далее – СПУ). СПУ можно представить как

системный подход к планированию сложными динамическим разработками с использованием графических, аналитических, организационных, контрольных мероприятий, который позволяет моделировать и комплексно перестраивать план выполнения работ в условиях изменения рыночных внешних и внутренних факторов. Он позволяет определять оптимальные затраты времени и других ресурсов. СПУ реализуется в основном плановом документе – сетевой модели, которая представляет взаимосвязанные работы и события, развертывающиеся от начала до конца разработки. Положительные особенности СПУ перечислены ниже [1].

1) Системный подход управления всеми входящими процессами разработки. Отделы, подразделения, участвующие в разработке вне зависимости от ведомственной принадлежности, рассматриваются как звенья одной организационной системы, нацеленной на конечную продукцию. Используется информационно-сетевая модель логического описания алгоритма расчетов основных параметров всех стадий разработки.

2) Автоматизированное управление на основе компьютерной технологии. Возможность быстрого определения участков работ, по которым может быть срыв сроков исполнения с последующей переброской на эти участки исполнителей, материальных и финансовых ресурсов.

Главный документ СПУ – это информационно-сетевая модель планирования всех стадий разработки, включающая взаимосвязанные комплексы работ и событий.

Система планирования должна включать общую методологическую характеристику стратегические цели и планы и оперативно-тактическое планирование. Следует организовать управление, отдел СПУ, отвечающий за коммерческие направления полей бизнеса банка по достижению максимума прибыли. Использование функционально-стоимостного анализа плановых решений позволит существенно сократить затраты на проведение банковских операций. Создание управления, отдела СПУ позволят организовать

разработку и внедрение системы сетевого планирования работ по всему комплексу банковских операций. При оперативно-тактическом планировании в целевые программы необходимо встраивать в СПУ графики Гантга. СПУ позволяет широко использовать методы ситуационного анализа и прогнозирования работ коммерческого банка, выделить и концентрировать ресурсы на главных, решающих работах критического пути; определить взаимосвязи между исполнителями по выполнению работ; руководству разных уровней банка быть непрерывно в курсе дела и располагать только той информацией, которая нужна конкретному менеджеру о ходе выполнения работ и возможности принятия новых управленческих решений в связи с изменившимися производственными условиями. СПУ реализует принцип непрерывности планирования разработок и управления» что позволяет органично интегрировать стратегические и оперативно-тактические планы и широко использует компьютерную обработку информации.

Годовые планы развития кредитной организации разрабатываются прежде всего с учетом принципов бюджетирования. Чтобы они работали эффективно, коммерческий банк должен придерживаться следующих важнейших условий [2]:

- система планирования должна быть привязана к имеющимся в банке системе центров ответственности, полномочий и контроля;
- процесс корректировки системы планирования должен успевать за изменениями в организационно-штатной и финансовой структурах;
- система планирования должна включать в себя систему мотиваций для топ-менеджеров и специалистов;
- следует четко определять права, обязанности и ответственность менеджеров бизнес-центров коммерческого банка за результаты труда;
- расчет плановых показателей должен базироваться на глубоком анализе исходной ситуации, достигнутых результатов, сильных и слабых сторон банка;

- должны быть разные, «сценарные» варианты краткосрочного плана с учетом риска внешних изменений среды;
- необходимо планировать защитные действия для компенсации возможных потерь;
- финансовая деятельность должна формализоваться достаточно, чтобы можно было применить математические методы;
- процесс оперативного планирования должен иметь непрерывный характер;
- использовать в планировании многовариантный подход («оптимальный», «пессимистический», «оптимистический»).

Использованные источники:

1. Как составить бизнес-план: инструкция и образец документа [Электронный ресурс]: Интернет-проект «Тинькофф Журнал». – Режим доступа: <https://journal.tinkoff.ru/guide/business-plan/> (дата обращения 28.04.2022).
2. Организация разработки стратегии в банке [Электронный ресурс]: Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». – Режим доступа: https://www.cfin.ru/management/practice/strat_plan_bank.shtml? (дата обращения 28.04.2022).

УДК 336.76

Тимерьянов Т.С.

студент 2 курса

Институт экономики и управления

ФГБОУ ВО «УГАТУ»

Россия, г.Уфа

Научный руководитель: Фаткуллина Э.Р.

старший преподаватель

кафедра финансовых, учетных и налоговых технологий

АНАЛИЗ «ГОЛУБЫХ ФИШЕК» ПОСЛЕДНЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ

Аннотация: В статье рассматривается влияние внешних и внутренних факторов на стоимость акций крупнейших отечественных компаний.

Ключевые слова: «голубые фишки», свойства «голубых фишек», анализ фондового рынка.

Timeryanov T.S.

2nd year student

IEM

Federal State Budgetary Institution of Higher Education «USATU»

Russia, Ufa

Scientific adviser: Fatkullina E.R.

senior lecturer

department of financial, accounting and tax technologies

ANALYSIS OF THE «BLUE CHIPS» OF THE LAST DECADE

Annotation: The article considers the influence of external and internal factors on the value of shares of the largest domestic companies.

Key words: «blue chips», properties of «blue chips», stock market analysis.

Голубые фишки – это самые ликвидные акции первого эшелона, принадлежащие компаниям с высокой степенью капитализации и хорошими показателями. Данные акции считаются наилучшими на фондовом рынке той или иной страны.

Произошло название от английского словосочетания «blue chips». В казино фишки голубого цвета обозначали наибольшую сумму денег, и по аналогии с игровой сферой, в сфере финансов наиболее надежные ценные бумаги получили данное название [1].

Обычно «голубые фишки» являются некими индикаторами всего рынка, так если акции наиболее крупных компаний выросли, то и акции «второго эшелона» должны вырасти. И, соответственно, при падении курса акций «первого эшелона», акции более низкого уровня упадут в цене.

Требования, предъявляемые к «голубым фишкам».

Все бумаги, относящиеся к «голубым фишкам», должны иметь ряд определенных качеств.

1) Ликвидность – скорость, с которой можно приобрести или продать актив. Самый важный фактор. Высокая ликвидность подразумевает значительное снижение рыночного риска при проведении сделки. Можно не опасаться, что за время сделки произойдут резкие изменения цены. Сделки по ценным бумагам «первого эшелона» проходят за несколько секунд.

2) Небольшой спред. Так как на рынке постоянно присутствует большое количество участников с обеих сторон, разница цены покупки/продажи крайне мала.

3) Низкая волатильность. Подобные ценные бумаги с большим шансом не принесут огромной прибыли по сравнению с акциями «второго эшелона», но при этом гарантируется отсутствие резких спадов.

4) Капитализация. Под данным понятием подразумевается рыночная стоимость компании, рассчитываемая как произведение цены акций компании на общее количество таких акций. «Голубые фишки» обычно относятся к компаниям-монополиям или лидерам в своих областях.

Современный рынок ценных бумаг в России сильно отличается от иностранных. Совокупность внешних и внутренних факторов делают его непредсказуемым и рискованным занятием. Проанализированы 4 наиболее ликвидные позиции, которые также называются «голубыми фишками».

Ими являются:

1. обыкновенные акции ПАО «Сбербанк»;
2. обыкновенные акции российской транснациональной энергетической корпорации «Газпром»;
3. обыкновенные акции российской нефтяной компании «ЛУКОЙЛ»;
4. обыкновенные акции сети супермаркетов «Магнит».

Акции ПАО «Сбербанк» на рынке ценных бумаг.

В феврале 2009 г. цена акции Сбербанка упала до 14 руб. 23 коп. за штуку. Этот показатель стал наименьшим, в дальнейшем цена стала расти.

В 2010 году цена колебалась от 64 руб. 87 коп. до 107 руб. 30 коп., а в конце года остановилась на уровне 104 руб. 18 коп.

На протяжении всего 2011 года акции падали в цене. Это было связано с внутренним экономическим кризисом и продажей иностранных ценных бумаг. 5 октября был достигнут годовой минимум в 62 руб. 68 коп.

После этого акции, с небольшими колебаниями, продолжали увеличиваться в цене вплоть до января 2014 года. На фоне ситуации на Украине, различных санкций, экономического давления со стороны других

стран, акции Сбербанка начали падать в цене и достигли минимума 25 декабря при цене в 58 руб. 70 коп.

После этого акции Сбербанка начали большими темпами увеличиваться в цене, изменения с 2014 до 2017 гг. колеблются от 40 до 60. На все это повлияла успешная стратегия развития Сбербанка за период 2014-2018 гг.

Акции росли в цене вплоть до 5 марта 2018 года, остановившись на стоимости в 274 руб. 91 коп. за акцию. События 14 апреля в Сирии, введение санкций и осуждение РФ также ударили по экономической ситуации в стране. 3 сентября 2018 года был зафиксирован минимум в 169 руб. 36 ко. С того момента наблюдается небольшой рост. Цена акции на начало апреля 2019 года составляла 217 руб. 70 коп. и продолжала постепенно расти.

В марте 2020 года цена акции снизилась до 180 руб. 38 коп. Этот год стал тяжелым для всей страны. 2020 год – год пандемии.

Но уже к началу 2021 года цена акции достигла 279 руб. 79 коп. и росла до октября 2021 года, когда и достигла максимума (378,8 руб.).

На повышение стоимости акций повлияли: дополнительные правительственные инвестиции и следование стратегии развития. Планируется сделать из банка целую систему, которая охватывает большое количество сфер человеческой жизни.

Далее последовал спад, который был обусловлен внешнеполитической ситуацией в стране.

Акции «Газпром» на рынке ценных бумаг.

В 2009 году после экономического кризиса 2008 года начался довольно стабильный подъем со 101 руб. 86 коп. на начало января, до 194 руб. 50 коп. на конец декабря. Анализируя годовой отчет Газпрома за 2009 год, можно сказать, что на рост повлияло осуществление реализации проекта «Северный поток», введение в эксплуатацию новых газопроводов для Южной Осетии, продолжение реализации восточной газовой программы.

Весь 2010 год, при незначительный перепадах в цене, разница начало/конец года составила всего 1 руб.: от 194 руб. 50 коп., до 193 руб. 50 коп.

Кризис 2011 года не повлиял на работу Газпрома. При постоянном повышении цен, максимум был зафиксирован 11 апреля и составил 244 руб. На это повлияло завершение строительство газохранилища «Хайдах», которое стало вторым по величине в Европе, введение в эксплуатацию «Северного потока» и разработка строительства нового «Южного».

Выборы 2012 года негативно отразились на стоимости ценных бумаг «Газпрома», и цена начала падать, достигнув минимума в 138 руб. 69 коп. 23 мая. После начался постепенный подъем, который остановился 14 сентября на отметке 169 руб. 52 коп. После, с небольшими колебаниями, цена дошла 143 руб. 70 коп. на конец месяца.

С начала 2013 г. до начала 2017 г. не было резких скачков, и цена колебалась в районе 150 руб.

2018 год начался с одобрения инвестиционной программы и стратегии развития, что положительно повлияло на рост акций. Они закончили свой рост 8 октября на отметке 171 руб. 81 коп.

В 2019 году, на фоне экономических потрясений, не наблюдается стабильность. Цена акции держится на значении в 150 руб., что стало средним показателем на достаточно большом временном промежутке.

В марте 2020 г. цена составила 168 руб. 7 коп., затем вплоть до 7 октября 2021 г. был стабильный рост, достигнув максимума в 370 руб. 70 коп., акции начали снижаться в цене. Пробив дно в 129 руб. 24 февраля 2022 года, цена снова начала стабильно подниматься.

Акции «ЛУКОЙЛ» на рынке ценных бумаг.

2008 год начался рост с 2 тыс. 67 руб. 10 коп. до 2 тыс. 575 руб. 17 коп. на 26 мая. Этот показатель оставался максимальным вплоть до 12 января 2015

года. Выборы нового президента и экономический кризис очень сильно повлияли на компанию.

В 2009 году ЛУКОЙЛ выиграл тендер на освоение Иракского месторождения углеводородов, начал бурение новых месторождений, ввел эксплуатацию новых хранилищ и АЗС. Инвестиции от государства, новая стратегия развития и большое количество заключаемых соглашений о сотрудничестве помогли компании выйти из кризисной ситуации. На конец года цена акции составляла 1 тыс. 694 руб., что показывает положительное изменение за год.

На протяжении всего остального периода, с небольшими перепадами, акции на конец года постоянно растут в цене. В марте 2019 года цена акции составляет 5 576 руб.

В начале 2020 года цена акции достигла максимума в 6 708 руб. 50 коп. За весь пандемийный 2020 год цена максимально снизилась в марте до 4 168 руб. 50 коп.

И вот в октябре 2021 года цена пробивает максимум в 7 373 руб. Такой рост удастся держать благодаря правильной стратегии компании. Руководство постоянно увеличивает дивиденды, тем самым повышает привлекательность для инвесторов. ЛУКОЙЛ постоянно выигрывает тендеры на разработку новых месторождений. Диверсифицирует производство. Затем следует только лишь снижение цены.

Акции «Магнит» на рынке ценных бумаг.

Основной «плюс» компаний, которые работают в продовольственной сфере – крайне низкое влияние кризисных ситуаций. Это происходит из-за того, что продукты являются товаром первой необходимости, именно на них в первую очередь тратятся заработанные деньги. Поэтому акции росли в цене вплоть до апреля 2016 года.

Цена на акции достаточно стабильно держалась до августа 2017 года и остановилась на стоимости в 10 тыс. 518 руб.

В 2018 году пришлось временно прекратить выплаты дивидендов по акциям и начать их выкупить. Ввиду отсутствия изменений, на конец 2018 года цена одной акции равнялась 3 тыс. 511 руб. 50 коп.

В начале 2019 году ситуация немного стабилизировалась, но потом акции опять начали терять в цене.

В марте 2020 года был зафиксирован минимум в 2 636 руб. за акцию.

Затем начался постепенный подъем вплоть до 8 ноября 2021 года, когда цена составила 6 859 руб. 50 коп.

На текущий момент цена на акции «Магнит» имеет тенденцию к постепенному росту.

Проведя анализ рынка, можно сделать следующие выводы: сфера деятельности компаний в текущей обстановке не влияет на динамику стоимости ценных бумаг «первого эшелона». В первую очередь следует обращать внимание на принадлежность предприятия государству, проводимую правительством политику. Выплачиваемое количество дивидендов, отсутствие постоянных изменений руководства компании, грамотный план развития, правильная стратегия – положительно влияют на положение акций на рынке.

При этом любые как внутренние, так и внешние потрясения, смена курса компании, принадлежность контрольного пакета акций государству, являются отрицательными факторами. Также нужно постоянно обращать внимание на меняющуюся политическую обстановку и геополитические события, которые способны повлиять на положение крупных организаций.

Использованные источники:

1. Что такое «голубые фишки» и их список на фондовой бирже [Электронный ресурс]: Интернет-проект «Real investment». – Режим доступа: <https://real-investment.net/stati/fondovyyj-rynok/aktsii/golubye-fishki.html>? (дата обращения 03.05.2022).

Черкашина И.В.

студент магистратуры

Донской государственной технической университет

Россия, г.Ростов-на-Дону

ФУНКЦИИ РОДНОГО ЯЗЫКА ОБУЧАЕМЫХ НА УРОКАХ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ

Аннотация: Изучение родного и иностранных языков в начальной школе формирует коммуникативную культуру школьника, способствует его общему развитию. В статье представлены функции родного языка на уроке иностранного, даны их характеристики. Особое внимание уделяется языковой интерференции, ее определению и роли в процессе языкового взаимодействия на уроке иностранного языка в начальной школе.

Ключевые слова: языковое взаимодействие, родной язык, младший школьник, урок иностранного языка, интерференция, коммуникативная компетенция.

Cherkashina I.V.

master of 1 year of study

Don State Technical University

Russia, Rostov-on-Don

THE FUNCTIONS OF THE NATIVE LANGUAGE OF STUDENTS IN FOREIGN LANGUAGE LESSONS IN ELEMENTARY SCHOOL

Abstract: The study of native and foreign languages in primary school forms the communicative culture of the student, contributes to his overall development.

The article presents the functions of the native language in a foreign language lesson, their characteristics are given. Special attention is paid to language interference, its definition and role in the process of language interaction in a foreign language lesson in elementary school.

Keywords: language interaction, native language, junior student, foreign language lesson, interference, communicative competence.

В начальной школе иностранный язык наряду с родным языком входит в число дисциплин филологического цикла. Изучение языков формирует коммуникативную культуру школьника, способствует его общему развитию, расширению кругозора. Все эти аспекты являются основанием для дальнейшего успешного освоения программ средней и высшей школы.

Элементарная коммуникативная компетенция, формируемая на уроках родного и иностранного языка в начальной школе, понимается как способность и готовность младшего школьника осуществлять межличностное и межкультурное общение с носителями изучаемого иностранного языка в устной и письменной формах в ограниченном круге типичных ситуаций и сфер общения, доступных для учащихся этого возраста.

Учитель иностранного языка в рамках учебного процесса выступает в роли организатора межъязыкового речевого взаимодействия, реализуемого в виде межъязыковой коммуникации. Учитель осуществляет целенаправленную, специально организованную деятельность, сопровождаемую формированием необходимых коммуникативных умений, что обеспечивает возможность осуществления процесса овладения языковой и речевой культурой на иностранном языке в процессе интеграции с родным языком.

Одним из ведущих компонентов деятельности учителя является определение функций родного языка на уроке иностранного. При этом

необходимо учесть роль межъязыкового взаимодействия в формировании коммуникативной компетенции школьника.

В изучаемом, новом для младших школьников языке существует достаточно большое количество грамматических явлений, используя которые учащиеся могут ошибиться, так как эти явления полностью или частично отсутствуют в родном языке. Приступая к обучению грамматике, учитель знает и учитывает возможные трудности с позиции возникновения межъязыковой интерференции.

Межъязыковая интерференция — это различие грамматических форм изучаемого и родного языка, способов словообразования, особенностей синтаксиса родного и изучаемого языков, согласования падежей местоимений, существительных, особенностей образования множественного числа существительных, различие временных форм глагола. Исследователи интерференции показывают, какими путями один язык может влиять на другой. Одни аспекты языка легче для усвоения, чем другие, потому что они известны в родном языке, другие неразличимы, потому что отсутствуют в родном языке [1]. Особенно важно при изучении грамматики и лексики иностранного языка опираться на знание явлений родного языка для проведения сравнительного анализа конструкций двух языков. Подбирая задания к уроку, учитель учитывает данное явление, так как только в этом случае легче прогнозировать и предотвращать различные ошибки обучающихся.

Опираясь на родной язык обучающихся, учитель учитывает потенциальные сложности, связанные с межъязыковой интерференцией, особенно на начальном этапе овладения разными сторонами устной и письменной речи. Родной язык может и должен использоваться для осуществления переноса формирующихся и уже сформированных на родном языке лингвистических знаний и коммуникативных умений на изучаемый язык [3]. Однако данный принцип не предполагает использование родного

языка как постоянного языка учебного взаимодействия учителя и учащихся. Важно понимать, в какой ситуации и с какой целью учителю целесообразно использовать на уроке родной язык, а в каких ситуациях к его использованию прибегать не следует.

Л. С. Выготский указывает на то, что усвоение иностранного языка влияет на дифференцирование речевых операций, способствует развитию мышления, углубляя и расширяя понятия, сформированные на родном языке [2].

Интеграция представляет собой процесс взаимного влияния родного и иностранного языков и речевых культур на совершенствование коммуникативной деятельности и речевого поведения. Она является двусторонней связью преобразования и развития. При целенаправленной организации интеграции эта связь усиливается, видоизменяется, приобретает все более устойчивый, значимый и гармоничный характер, обеспечивая функционирование систем общения на двух языках – родном и изучаемом.

Одной из основной функций родного языка, которая реализуется на уроке иностранного, является коммуникативная функция.

В начальной школе, на начальном этапе изучения иностранного языка у учащихся начальной школы появляется психологический барьер в контакте с новым (незнакомым) учителем. Испытывая дискомфорт при вступлении в контакт с незнакомым собеседником, некоторые учащиеся отказываются говорить не только на иностранном, но и на родном языке. Перед учителем стоит задача сформулировать мотивы общения, заинтересовать учащихся, вызвать у них желание общаться и взаимодействовать не только с новым учителем, но и друг с другом.

Другой, не менее важной функцией родного языка при изучении иностранного является мотивационная функция.

Родной язык часто используется при формулировании цели урока, в экспозиции учителя перед выполнением какого-либо задания для того, чтобы расширить мотивационное поле учащихся к предстоящей работе.

Родной язык встречается в инструкциях к заданиям (особенно при выполнении письменных работ, чтобы учащиеся лишней раз не отвлекали учителя для дополнительных разъяснений). Письменные инструкции и комментарии на родном языке необходимы на начальном этапе обучения, чтобы обеспечить самостоятельную работу учащихся. Кроме того, они помогают придать осмысленность формальным заданиям. Однако в устном общении на уроке родной язык в этой функции обычно не используется.

Родной язык учащихся используется при подведении итогов в конце урока. Это очень важный элемент учебного общения на уроке. Учитель озвучивает то, чему учащиеся научились на этом уроке, чтобы обеспечить ощущение прогресса и показать результативность усвоения материала. Подведение итогов урока может служить одновременно дополнительным разъяснением, своеобразной «закольцованной» структурой, в которую укладывается представление нового материала.

Данная функция также предполагает создание учителем проблемных ситуаций на уроке, которые мотивируют на последующее введение речевого и языкового материала, а также формулирование творческих заданий для презентаций, подготовку проектов или устных выступлений учащихся по окончании той или иной темы и пояснения по их подготовке и оформлению.

Обучающая функция родного языка остается востребованной на уроке иностранного в младшей школе. Дети уже умеют слушать учителя и выполнять его требования. Родной язык используется при объяснении особенностей артикуляции отдельных звуков на этапе формирования звукопроизносительных навыков, что формирует основу для дальнейшего развития фонематического слуха учащихся. Это касается, прежде всего, тех звуков, которые отсутствуют в родном языке учащихся.

Целесообразно обращение к родному языку учащихся на этапе презентации нового грамматического материала. С одной стороны, учитель стремится как можно полнее и точнее раскрыть значение новой грамматической конструкции, обратить внимание на ее особенности и формы, продемонстрировать употребление в речи, с другой стороны, примеры на родном языке могут стать наглядным материалом для сопоставления и перевода.

Как известно, семантизация иноязычных слов в начальной школе осуществляется через прямую демонстрацию (показ или иллюстративная наглядность), синонимы-антонимы, догадку по словообразовательным элементам, через иноязычное толкование значения слов (дефиницию). При этом реализуется семантизирующая функция родного языка обучающихся.

На этапе совершенствования или контроля сформированности лексико-грамматических навыков эффективен так называемый «обратный перевод», который демонстрирует контролирующую функцию родного языка обучающихся. Когда учащимся предъявляются изолированные слова, словосочетания, они переводят их на иностранный язык самостоятельно или в парах (при этом можно дать ключи для организации самопроверки или взаимоконтроля). В начальной школе, на начальном этапе изучения иностранного языка закрепляются навыки работы с двуязычными словарями.

Перевод слов с родного языка на иностранный — один из приемов составления словаря для кроссвордов, для последующего использования в речи. Используются также такие приемы, как рисунки, контекст, синонимы, антонимы, дефиниции. Необходимость поиска средств эквивалентного перевода слов и выражений на родной язык развивает переводческие навыки учащихся, стимулируя их интерес к работе со словарем.

Постоянно реализуемую следует назвать организационную функцию родного языка на уроке иностранного в начальной школе. В силу возраста младших школьников обязательной для использования на уроке является

технология игры, применение которой предусматривает коммуникативный подход. Использование игры становится действенным средством повышения познавательной и языковой активности младших школьников и способствует лучшему усвоению лексического и грамматического материала, формированию речевых умений на изучаемом языке.

Объяснение правил новых игр разумнее производить на родном языке, что обеспечит точность понимания инструкций всеми учащимися класса и освобождает время на собственно проведение игры. Язык инструкций и команд должен быть ясен и понятен учащимся. Для этого используются средства невербальной коммуникации (жесты, движения, мимика). Чтобы убедиться, что учащиеся поняли задание, следует попросить их воспроизвести на родном языке всё описание игры или её фрагмент

Таким образом, учет родного языка является неотъемлемой частью большинства принятых сегодня методик обучения иностранному языку. Хотя ведущим на уроке должен быть иностранный язык, невозможно полностью исключить родной язык из процесса обучения иностранному языку в начальной школе. Использование родного языка учащихся для создания развивающей языковой среды должно быть строго ограничено и обосновано. Только в этом случае родной язык может стать эффективным средством обучения, способствующим, а не препятствующим усвоению иностранного языка.

Осознание учителем иностранного языка значимости и статуса родного языка, а также понимание необходимости его применения в процессе обучения иностранному языку позволяет эффективно осуществлять взаимосвязанное изучение языков и речевых культур, учитывать традиции общения, принятые в странах родного и изучаемого языков, совершенствовать коммуникативно-речевые умения, способствующие организации эффективного взаимодействия на уроке иностранного языка, что

обеспечивает формирование коммуникативной компетенции учащихся начальных классов.

Использованные источники:

1. Виноградов В.А. Лингвистические аспекты обучения языку. — М.: МГУ, 1972. — 58 с.
2. Выготский Л.С. Мышление и речь — СПб: Питер, 2020. — 431 с.
3. Соловова Е.Н. Методика обучения иностранным языкам. Базовый курс лекций. — М.: Астрель, 2008. — 238 с.

Оглавление

Бондарева А.Д., РЕШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ: ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ.....	3
Гогитидзе М.В., ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ РЫНКА ТРУДА РОССИИ	8
Головий К.А., ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АО «КОНЦЕРН РОСЭНЕРГОАТОМ».....	17
Горбулева Е.В., Канкулов И.Б., К ВОПРОСУ О ВЫСЕЛЕНИИ ДЕТЕЙ- СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	23
Комарова Г.Б., Савриев К.Дж., ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	31
Миннихметов Р.А., СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ.....	37
Миннихметов Р.А., МЕТОДЫ ПРОДАЖ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ	43
Тимерьянов Т.С., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ В МИРОВОЙ ИСТОРИИ	51
Тимерьянов Т.С., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	59
Тимерьянов Т.С., АНАЛИЗ «ГОЛУБЫХ ФИШЕК» ПОСЛЕДНЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ	68
Черкашина И.В., ФУНКЦИИ РОДНОГО ЯЗЫКА ОБУЧАЕМЫХ НА УРОКАХ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ	75

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА

Материалы международной
научно-практической конференции
4 мая 2022

Статьи публикуются в авторской редакции
Ответственный редактор Зарайский А.А.
Компьютерная верстка Чернышова О.А.