

# Калужский экономический вестник



ISSN 2499-989X

2021 №3

Научный журнал

Основан в ноябре 2015 г.

Калужский филиал Финансового  
университета при Правительстве РФ

г. Калуга

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

**Научные статьи публикуются по следующим направлениям:**

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

***Редакционная коллегия***

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

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

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

*Учредитель:*

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

## СОДЕРЖАНИЕ

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

<b><i>Велиханов Марат Тахирович</i></b> Цифровизация организации поддержки семей в условиях распространения коронавирусной инфекции: опыт зарубежных стран	4
<b><i>Грызенкова Юлия Викторовна</i></b> Варианты и риски участия российских домохозяйств на рынке недвижимости в условиях ограниченного бюджета	6
<b><i>Крутова Любовь Сергеевна</i></b> Особенности страхования экологических рисков и их влияние на финансовый эффект работы промышленных предприятий	9
<b><i>Сулякова Оксана Николаевна</i></b> Особенности начисления пособия по уходу за ребенком до полутора лет в России и зарубежных странах	12
<b><i>Цыганов Александр Андреевич</i></b> Рынок «серых» домов престарелых в России	16

## УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

<b><i>Губернаторова Наталья Николаевна, Федотова Елена Владимировна</i></b> Методика оценки уровня экономической безопасности организации	18
<b><i>Еремашвили Анна Андреевна</i></b> Особенности формирования финансового результата в учете строительных организаций	26

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

<b><i>Губанова Елена Витальевна, Коряхова Ольга Андреевна</i></b> Адаптация сбалансированной системы показателей для предприятий малого и среднего бизнеса	30
<b><i>Губанова Елена Витальевна, Шихшунатова Альбина Рабазановна</i></b> Оценка инвестиционного капитала агропромышленного комплекса региона	35
<b><i>Ткаченко Алексей Леонидович, Васина Татьяна Александровна</i></b> Основные аналитические функции Excel для расчета урожайности зерновых культур	44
<b><i>Ткаченко Алексей Леонидович, Голубков Роман Олегович</i></b> Анализ современных платформ бизнес-аналитики	48

## РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

<b><i>Лимова Ирина Николаевна</i></b> Инвестиционная привлекательность Калужской области	52
---	----

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

<b><i>Акимова Ирина Владимировна, Шелегина Елена Васильевна</i></b> Повышение активности и укрепление здоровья для людей любого возраста после пандемии	55
<b><i>Матчинов Виталий Анатольевич, Сулякова Оксана Николаевна</i></b> Предварительные итоги анкетирования учащихся школ Калужской области по финансовой грамотности	57

<b>ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ</b>	65
------------------------------	----

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 364.04

ВЕЛИХАНОВ М.Т.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДДЕРЖКИ СЕМЕЙ В УСЛОВИЯХ  
РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ:  
ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНDIGITALIZATION OF THE ORGANIZATION OF FAMILY SUPPORT IN  
THE CONTEXT OF THE SPREAD OF CORONAVIRUS INFECTION:  
THE EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES

**Аннотация:** Работа посвящена исследованию комплексных мер, направленных на поддержку семей в условиях коронавируса, принятых в практике зарубежных стран. Исследование зарубежного опыта отражает особенности функционирования механизмов системы принятия решений и их исполнения. Анализ был проведен в отношении мер поддержки семей в Германии, Китае, Японии, Бельгии, Канаде, Австралии, Турции. Рассмотрены наиболее эффективные инструменты социальной политики для возможного применения в практике социальной поддержки в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** социальная политика, меры социальной защиты, цифровизация социальной политики, меры государственной поддержки.

**Abstract:** The article is devoted to the study of comprehensive measures aimed at supporting families in the conditions of coronavirus, taken in the practice of foreign countries. The study of foreign experience reflects the peculiarities of the functioning of the mechanisms of the decision-making system and their execution. The analysis was carried out in relation to measures to support families in Germany, China, Japan, Belgium, Canada, Australia, Turkey. The most effective tools of social policy for possible application in the practice of social support in the Russian Federation are considered.

**Keywords:** social policy, social protection measures, digitalization of social policy, state support measures.

Распространение коронавирусной инфекции оказало высокое влияние на все сферы жизнедеятельности, тем самым органы государственной власти должны внести изменения в осуществляемую ими государственную политику. В этой связи представляет интерес изучение опыта зарубежных стран по принятию мер с целью оказания поддержки как населения, так и отдельно в разрезе основных социальных групп (семьи, рабочие, самозанятые и студенты). Стоит подчеркнуть, что «черный лебедь» 2020 года создал условия с минимальным временным ресурсом для принятия решений, тем самым реализованные правительствами меры имели чрезвычайный характер. Органы власти проводили мероприятия по организации взаимодействия центральных и региональных исполнительных органов власти путем как прямой, так и косвенной социальной поддержки.

Меры государственной поддержки в исследуемых странах носят как прямой, так и косвенный характер. К первому типу относятся не только увеличение размеров социальных выплат, предоставление субсидий, грантов, ваучеров, льготное кредитование и отсрочку выплаты налогов, иных обязательных платежей, а также облегчение

условий получения страховых выплат (к примеру: по безработице, социальному и медицинскому страхованию). К косвенной же поддержке относят меры государственной политики, осуществляющихся путем поддержки частного сектора, в том числе с целью социального предназначения: сохранение рабочих мест и сдерживания безработицы. Поддержка бизнеса осуществляется посредством: различных финансовых и налогово-кредитных механизмов, ориентированных в первую очередь на наиболее пострадавшие отрасли, малые и средние предприятия, а также на самозанятых (льготные кредиты, гранты, снижение НДС, налоговые каникулы и проч.), стимулирования государством применения нестандартных форм и условий занятости (временная безработица, повременный кредит, кратковременная и удаленная работа), субсидирования заработной платы работников.

Изучение зарубежного опыта отражает, что помимо общих мер поддержки в области социальной политики, проводимой практически во всех зарубежных странах, органы государственной власти отдельных стран решили поддержать определенные социальные группы населения [3]. К примеру, в Канаде, Китае, Австралии были



созданы особые условия, способствующих трудоустройству определенных групп населения (студентов, демобилизованных солдат, трудящихся мигрантов, инвалидов и др.). Кроме того, руководство Канады создали программы разделения труда и программы для поддержки рабочих и рабочих мест, как и в Германии и Соединенном Королевстве, где проводились меры базовой поддержки доходов, выплаты компенсации (пособия), оплата дополнительного отпуска родителям с детьми в возрасте до 12 лет, которые не могут работать из-за закрытия детских садов и школ в результате распространения коронавирусной инфекции.

В Бельгии, в дополнение к вышеуказанным мерам, удаленные работники получают выплату, которая не облагается отчислениями на социальное страхование, на оплату отопления, электричества, покупка офисного оборудования или других необходимых материалов.

А в Китае особая роль отводится поддержке образования путем разработки и развития цифровых платформ для профессионального обучения, увеличения бюджетов на профессиональное обучение и переподготовку. Также как и в Австралии они увеличили количество мест в колледжах и ввели механизм оказания денежной помощи университетам и другим образовательным учреждениям для продолжения обучения студентов.

Стоит выделить наиболее эффективную систему взаимодействия в социальной отрасли на территории Российской Федерации. Система социальной поддержки Югры интегрирует оперативные сведения и процессы всех социальных служб, тем самым осуществляет комплексный подход в вопросах социальной поддержки, функционируют органы социальной защиты в условиях расширения охвата разнородных служб, а также снижает нагрузку на бюджет по содержанию штата работников. В этом ключевое оказание государственных мер социальной политики переходит на форму социальных контрак-

тов. Развиваются механизмы межведомственной реабилитации и абилитации инвалидов. Развитие получили электронные формы взаимодействия в социальной отрасли, поэтому обсуждается интеграция оперативных сведений и процессов всех социальных служб. Инновационный подход состоит в создании единого ПО и единой БД для автоматического назначения социальной помощи, расчета социальной поддержки по оплате услуг ЖКХ посредством интеграции с ГИС ЖКХ, автоматическому направлению электронных межведомственных запросов и мониторингу исполнения индивидуальных программ реабилитации инвалидов, составлению типовой программы реабилитации и т.д.

Экономическая эффективность данного проекта проявляется в исключении расходов на поддержание парка серверов, а также в содержании бухгалтерий, секторов выплат в МО. А социальная эффективность проявляется в доступности широкого спектра СУ через ЕПГУ и МФЦ, в применении аналитических моделей, в создании эффективных решений, принимаемых в рамках государственной политики по борьбе с бедностью, а также в масштабной сверке по получателям МСП и СУ (за счет интеграции). В итоге реализации данного проекта удалось достигнуть экономии рабочего времени специалистов за счет автоматизации рутинного труда, экономии на содержание серверного оборудования и снижение стоимости ежегодной поддержки и интеграции разрозненных баз данных.

Таким образом, анализ зарубежного опыта позволяет говорить о широком развертывании комплекса мер, направленных на преодоление последствий пандемии, и ориентации на него стран, которые с запозданием ощущают её последствия. Представляется целесообразным рассмотреть возможность применения этих мер в Российской Федерации в контексте распространения коронавирусной инфекции COVID-19, а также преодолеть их последствия с минимальными рисками.

#### Список литературы:

1. Балынин И.В. Оценка реализации национальных проектов в Российской Федерации по направлению "Человеческий капитал": от проблем к их решению // Самоуправление. - 2020. - № 3 (120). - С. 128-132
2. Балынин И.В. Социальное обеспечение: учебное пособие / И.В.Балынин. - Москва: РУСАЙНС, 2020. - 298 с.Ищенко-Падукова О.А., Мовчан И.В. Трансформация институтов социально-экономической политики в условиях долгосрочной вирусной пандемии // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2020. № 3. С. 116-120.
3. Сергиенко Н.С. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в условиях пандемии коронавируса: опыт развитых стран // Экономика и предпринимательство. 2020. № 5 (118). С. 752-755.
4. Селиванова М.А., Сусякова О.Н. Система долговременного ухода за пожилыми людьми: зарубежный и отечественный опыт// Самоуправление. 2021. - № 4 (126). - с. 636-641

УДК 332.851

ГРЫЗЕНКОВА Ю.В.

**ВАРИАНТЫ И РИСКИ УЧАСТИЯ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО БЮДЖЕТА****OPTIONS AND RISKS OF PARTICIPATION OF RUSSIAN HOUSEHOLDS IN THE REAL ESTATE MARKET IN A LIMITED BUDGET**

**Аннотация:** в статье проанализированы возможности и риски при небольших вложениях на рынке недвижимости с использованием ипотечного кредита или без него, выделяются риски приобретения недвижимости при помощи ипотечного кредита без первоначального взноса и приобретения объектов из низшего ценового сегмента – садовых домов, комнат и долей в квартирах.

**Ключевые слова:** ипотека, кредит, первоначальный взнос, риск, недвижимость.

**Abstract:** The article analyzes the opportunities and risks for small investments in the real estate market with or without a mortgage loan, highlights the risks of acquiring real estate with a mortgage loan without a down payment and acquiring objects from the lowest price segment - garden houses, rooms and shares in apartments.

**Keywords:** mortgage, loan, down payment, risk, real estate.

В 2020-21 гг. на фоне пандемии и режима самоизоляции российское население обратилось на рынок недвижимости не только для решения жилищных вопросов, но и в целях сохранения средств. Это вполне объяснимо низкими депозитными ставками, наблюдавшимися в начале 2020 года снижением стоимости нефти и ростом курса иностранной валюты. Введение программ льготной ипотеки также привлекло на рынок недвижимости новых потребителей, при этом ипотека стала практичным и вполне доступным способом приобретения недвижимости для многих домохозяйств [2,8]. Рынок недвижимости в 2020-21 гг. показал уверенный рост, в том числе и в отношении загородной недвижимости, которая выросла в цене и в окрестностях крупных городов стала высоколиквидной и популярной для аренды. В этот и предшествующий периоды были внедрены возможности по цифровизации многих операций на рынке недвижимости, что привело к минимизации необходимости личного участия покупателей в подготовке документов к сделке и сохранению возможностей по проведению сделок даже в период самоизоляции [4-6].

Покупка квартиры последние 25-30 лет уже традиционно рассматривается в российском обществе как наиболее надёжный способ сохранения средств, залог получения достойного ухода и доходов в старости. В сложившихся же условиях многие домохозяйства стали рассматривать возможности для инвестиций на растущем рынке недвижимости в целях сохранения накоплений и получения в будущем дохода от аренды или для использования повзрослевшими детьми. И если покупка в этих целях долей в квартирах и нежи-

лой недвижимости (апартаменты, гаражи, эллинги, места на автостоянках и т.п.) представляется многим рискованной [1], а приобретение комнат в коммунальных квартирах не привлекает, то традиционно рассматривается приобретение недорогой дачи или квартиры с привлечением ипотечного кредита. В последних случаях нет зависимости от соседей или сособственников и это часто становится решающим фактором при принятии решения.

В ряде случаев представляется привлекательным получение ипотечного кредита без первоначального взноса для приобретения квартиры или дома с последующей сдачей их в аренду. Для домохозяйства отрывается возможность приобретения квартиры за счет средств арендаторов, что очень привлекательно, но несет существенные риски.

Нужно учесть, что сама по себе ипотека без первоначального взноса является значительно более рискованным видом деятельности, чем классические ипотечные программы, в которых соотношение кредит / залог не более 80-90% [3,7,9]. Объяснение этому лежит как в статистике, которая говорит о повышенных кредитных рисках в случае отсутствия первоначального взноса, так и психологических факторах, сказывающихся на поведении заёмщика. Человек, не привыкший экономить и откладывать, не приобретший навыков финансового планирования, может оказаться не готов ограничить своё потребление и изменить привычный стиль жизни ради выплаты ипотечных платежей. Хотя могут быть ситуации, когда потенциальный заемщик имеет богатую позитивную кредитную историю,

позволяющую ему доказать свою компетентность в вопросах кредитования. Недвижимость, приобретённая в ипотеку, может рассматриваться как арендная и чем меньше первоначальный взнос, тем больше оснований для этого. Поэтому на сегодня в России принято банковское регулирование, которое не стимулирует выдачу ипотечных кредитов без первоначального взноса. И надо понимать, что ставка по ипотечному кредиту без первоначального взноса в большинстве случаев будет выше.

При анализе банковской рекламы можно заметить, что без первоначального взноса рекламируется либо рефинансирование ипотеки, либо особые программы для программ реновации, некоторые льготные социальные программы. А также в случаях наличия дополнительного обеспечения: вторая квартира, автомобиль, ценные бумаги и т.д. В ряде случаев есть особые условия по акциям, проводимым некоторыми банками и застройщиками, но распространяться эта акция будет в отношении только определенных объектов. Поэтому в случае желания приобрести квартиру в кредит без первоначального взноса нужно оценить собственные возможности и привычки, понять возможности по предоставлению дополнительного залога, изучить рекламные предложения банков и застройщиков.

Выгодно ли брать ипотеку для последующей сдачи квартиры в аренду? Все зависит от обстоятельств и поэтому на сегодня это довольно рискованный вариант. Покупка инвестиционной квартиры, конечно, может осуществляться с привлечением ипотечного кредита, но чаще в данном случае рассматривают варианты с подорожанием жилья в более близком или далёком будущем. Ещё вариант – приобретение ипотечной квартиры на перспективу и использование арендных платежей хотя бы как части ипотечных, что позволяет снизить кредитное бремя, а в некоторых случаях получать доход. Если же рассматривать именно арендный бизнес как основную перспективу при приобретении ипотечной квартиры, то нужно учесть несколько рисков и потенциальных угроз.

Первое, арендный рынок в течение пандемии испытывал постоянные трудности, увеличилось время экспозиции квартиры, а арендаторы стали более взыскательными и лучше считать свои деньги. Появился риск, что квартиру будет сложно сдать за ожидаемые сумму и разумный срок. На рынок продолжает оказывать влияние дистанционная занятость и обучение, которые снижают количество нуждающихся в арендном жилье.

Во-вторых, за последнее время было приобретено большое количество инвестиционных квар-

тир, которые выйдут на рынок аренды и могут существенно понизить арендные ставки.

В-третьих, есть риск повышения налогов на вторую и последующие квартиры в собственности, а также риск значительного повышения необходимости заключения официального договора и уплаты НДФЛ с арендных доходов.

В-четвертых, появились и уже присутствуют на рынке проекты арендных домов с привлекательными условиями для арендаторов, реализуемые госкомпанией «ДОМ.РФ». В перспективе это может вызвать отток арендаторов с серого рынка аренды частных квартир.

Однако, если получится выбрать вариант с привлекательной стоимостью в перспективном районе, то шансы на получение дохода от ипотечной квартиры за счёт выросшей арендной платы растут. Для этого нужно провести много времени, анализируя перспективы района и конкретного дома, оценить их перспективность и привлекательность для арендаторов на несколько лет вперёд.

Одним из привлекательных на первый взгляд вариантов является приобретение дома в СНТ (садовое товарищество), что можно сделать за небольшую сумму и в кредит. В период пандемии популярность жизни на даче выросла, что повысило и ликвидность таких домов. Хотя на протяжении 2010-х гг. рынок загородного жилья пребывал в стагнации, а небольшие дачи в СНТ было очень сложно продать. Надо учесть, что на сегодня СНТ является одним из самых распространённых вариантов проживания за городом, но при этом и самым неудобным. Изначально земля для СНТ выделялась на неудобных участках, вдали от действующей инфраструктуры, на заболоченных землях и с иными изъянами. Связано это было с политикой, проводимой в бывшем СССР, когда приоритет был у общественной собственности, а для личных целей ресурсы выделялись по остаточному принципу. Жёстко нормировались площадь участка (как правило, 6 соток, но могло быть и 4, 8 и до 12 соток), дома и иных строений, количество насаждений и т.п. На сегодня это приводит к распространённости небольших щитовых домиков, жить в которых можно только летом и без особого комфорта.

Найти СНТ с магистральным газом и летним водопроводом – сложная, но вполне реальная задача, но вот вопрос стока канализации часто решается только за счёт выгребной ямы и использования ассенизаторной машины. Часто организовать сток воды с участка становится проблематичным, так как все участки переувлажнены и никто не хочет получить дополнительную воду. Мощности электрических сетей в большинстве СНТ недостаточна для организации со-

временного дома, насыщенного техникой. Проживание зимой может превратиться в сложную задачу – отопление, чистка дорог и невозможность вызова врача на дом. Следующая проблема – членские взносы, которые оплачивают не все, а только «те, кому это надо». Получается или недофинансирование, или чрезмерно большие взносы, которые становится собирать еще сложнее.

За счёт формирования СНТ ещё в советское время в товариществах может быть очень неоднородный состав проживающих, что может выливаться в конфликты и просто в непонимание абсолютной разности интересов жителей новых коттеджей и старых щитовых домиков, расположенных на соседних участках. Также возможно появление любителей сельской жизни на 6 сотках с удобрением парников навозом, разведением кроликов, кур и прочей живности, которая часто пахнет и громко кричит. На небольших участках это может стать критичным. Местные власти редко принимают жителей СНТ всерьёз – они не платят налоги в местный бюджет и часто рассматриваются не как работодатели и хорошие соседи, а люди, создающие проблемы, например, на общественном транспорте или пробки на дорогах. Поэтому сложно рассчитывать на строительство или ремонт подъездной дороги, помощь в смене трансформатора или ирригации. Все это приходится делать за счет целевых взносов, собрать которые еще сложнее, чем регулярные членские взносы. В СНТ, как правило, заужен-

ные дороги и парковка может быть организована только на своём участке, и так достаточно маленьком. Получается, что несколько машин в семье уже превращаются в проблему при размещении на садовом участке. Также может стать проблемой длинная узкая улица и автовладелец, не умеющий или не желающий сдать назад. Так могут формироваться глухие пробки на дорогах в СНТ.

Однако, есть и позитивные примеры СНТ, где сумели преодолеть большую часть проблем и проживание вполне сравнимо с современным ИЖС. Чаще это товарищества вблизи крупных городов, в ряде случаев вошедшие в городскую черту. Для таких СНТ есть перспективы превращения во вполне цивилизованный пригород и перевод в статус городского или сельского поселения. Есть и поклонники советской дачной жизни, поддерживающие старые СНТ со всеми их недостатками. Часто люди считают, что для летнего проживания СНТ вполне годятся, а большего и не надо. Поэтому при всех недостатках СНТ сохранятся в ближайшие десятилетия, а пандемия и дистанционная работа вдохнула новую жизнь практически во всех, хоть сколько-нибудь удобное, товарищества.

Планомерный учет рисков и перспектив развития жилого района – часто сложная и трудно решаемая для большинства домохозяйств задача, но на сегодня вложения в недвижимость стали одной из самых популярных видов инвестиций российских домохозяйств.

### Список литературы:

1. Грызенова Ю.В., Цыганов А.А. Анализ финансово-экономических условий на рынке частных инвестиций в жилые апартаменты// В сборнике: Актуальные вопросы развития финансовой сферы. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. Дагестанский государственный университет народного хозяйства. Махачкала, 2021. с. 95-101.
2. Жукова О.В. Совершенствование инструментария обеспечения доступности жилья// В сборнике: Инновационные, финансовые и экономические аспекты информационной экономики XXI века. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. Под редакцией В.Н. Немцева, А.Г. Васильевой. 2020. с. 7-14.
3. Мамута М.В., Цыганов А.А., Языков А.Д. Защита прав потребителей финансовых услуг в системе ипотечного кредитования// ЭКО. 2021. № 7 (565). с. 129-150.
4. Пирогова Т.В., Селиверстова Т.П. Зарубежный опыт регулирования имущественно-земельных отношений//Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 1.с. 43-48
5. Селиванова М.А., Тюнин Д.А., Богданова М.М. Применение новых технологий в финансовой сфере в современных условиях// Финансовый бизнес. 2018. № 6. С. 56-67
6. Современная архитектура финансов Под ред. Эскиндарова М.А., Масленникова В.В. М., 2020 Когито-Центр, 488 с.
7. Формирование финансовых механизмов поддержки ипотечных заемщиков. М.: Прометей, 2019. 220с.
8. Цыганов А.А. Современные меры по повышению доступности ипотечного кредита в России // Научные труды Вольного экономического общества России. 2020. № 3. с. 285-289.
9. Языков А.Д. Существенные факторы риска при выдаче ипотечного кредита // Деньги и кредит. 2017. № 8. с. 40-44



УДК 368.86, 33.06

КРУТОВА Л.С.

**ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЙ ЭФФЕКТ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ****FEATURES OF ENVIRONMENTAL RISK INSURANCE AND THEIR IMPACT ON THE FINANCIAL EFFECT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

**Аннотация:** в работе рассматриваются особенности страхования экологических рисков и их влияние на финансовый эффект работы промышленных предприятий в контексте показателей устойчивого развития регионального рынка экологического страхования. проведен SWOT-анализ сильных и слабых сторон внедрения в законодательный механизм вмененного экологического страхования.

**Ключевые слова:** «зеленое» финансирование, принцип «загрязнитель платит», минимизация экологического риска, экологическое страхование, финансовая ответственность предприятий, swot-анализ.

**Abstract:** the paper considers the features of environmental risk insurance and their impact on the financial effect of industrial enterprises in the context of indicators of sustainable development of the regional environmental insurance market. The SWOT analysis of the strengths and weaknesses of the introduction of imputed environmental insurance into the legislative mechanism was carried out.

**Keywords:** "green" financing, the "polluter pays" principle, minimization of environmental risk, environmental insurance, financial responsibility of enterprises, swot analysis

Пандемия COVID-19 стала беспрецедентным вызовом для всей планеты, потребовав комплексного ответа, объединенных усилий власти и бизнеса. Пандемия, захватившая мир в конце 2019 года, определенным образом оказала влияние на рынок экологического страхования.

Произошедшая экологическая катастрофа в Норильске вскрыла те проблемы в мониторинге, которые не решались более 20 лет, и возобновила утихшую дискуссию об экологическом страховании в России. Вносимые, в связи с этим, изменения в законы приведут к тому, что целый ряд компаний выберут в качестве финансового обеспечения именно полис страхования ответственности за загрязнение окружающей среды и убытков, связанных с загрязнением. Автором показано, что, несмотря на все экономические сложности, необходимо развивать финансовый механизм экологического страхования в мире и в России.

Следовательно, данные положения подкрепляют идею о необходимости представления финансового механизма экологического страхования в форме Закона, поскольку в настоящий момент вопросы применения финансового механизма компенсации ущерба окружающей природной среде на законодательном уровне отсутствуют. Данный институт экологического страхования, как справедливо отмечает в своей статье В.А. Батадеев [1], «может стать мощным финансовым инструментом в руках государства для

решения многих социальных и экономических задач:

- обеспечение устойчивого развития экономики и социальной сферы;
- создание условий для восстановления и наращивания производственного потенциала национального хозяйства; экономически выгодной и эффективной системы предупреждения убытков на промышленных и социальных объектах через механизм страхования и на этой основе обеспечение промышленной безопасности; благоприятного инвестиционного климата через систему страхования;
- социальная защита граждан страны;
- формирование долгосрочных инвестиционных ресурсов;
- укрепление кредитной системы путем обеспечения гарантий возврата кредитов при наступлении чрезвычайных событий (катастроф, аварий)».

Той же позиции придерживается и Р.Т. Юлдашев, акцентируя внимание на том, что «для реализации возможностей страховой отрасли нужна активная государственная поддержка и, чем быстрее государство осознает роль страхования как стратегического сектора экономики, тем скорее в России будет осуществлен переход к социально-ориентировочному рыночному росту» [2].

В данной статье автором проведен SWOT-анализ сильных и слабых сторон внедрения в

законодательный механизм вмененного экологического страхования (см. табл. 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ сильных и слабых сторон внедрения в законодательный механизм вмененного экологического страхования

Силы (Strengths)	Слабости (Weaknesses)
1. Публичный договор страхования и установленного государством тарифного регулирования отсутствует. 2. Разрабатываются четкие формулировки предела ответственности страховщика по убыткам, которые позволяют страховщику расширять покрытие сверх стандарта. 3. Расходы относятся на себестоимость, а из платы за сверхнормативное загрязнение окружающей среды будет вычитаться эта сумма	1. Регулятор и страховое сообщество не до конца прорабатывают вопросы в отношении правил страхования, общепринятых методик регулирования тарифов. 2. Отсутствие возможности отнести платеж на себестоимость – так как страховщик должен выплачивать страховую премию из прибыли.
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
1. Вводится ряд стимулов для предприятий, заключающих такие договоры страхования (стимул - уйти от нагрузки на бизнес и не платить штрафы). 2. Активация конкуренции: страхователь получит желаемую услугу, ориентированную исключительно на него. 3. В перспективе возмещается экологический вред, наносимый предприятиями окружающей среде, финансовая нагрузка на само предприятие не увеличится.	1. Бизнес, скорее всего, воспримет введение экологического страхования в штывы, посчитав его лишь дополнительной нагрузкой, тем более, в условиях кризиса. 2. Установленных Центральным Банком тарифов по этому виду страхования не будет, следовательно одна из угроз – уклонение от заключения договоров у страховщиков.

Таким образом, SWOT-анализ дает понимание того, что необходимо вмененное страхование без фиксированной цены и со свободным выбором страховой компании, со свободой в моделировании покрытия.

Для развития экологического страхования на уровне регионов России необходим комплекс мер государственного регулирования, развитие и совершенствование которого, согласно Стратегии экологической безопасности на период до 2025 года [6], «способно повысить интерес различных субъектов экономики к осуществлению экологоориентированной инновационной деятельности». Он должен включать в себя следующие положения:

- усиление роли государственного сектора, как на национальном, так и на международном уровнях;
- расширение сотрудничества и диалога по вопросам экологической ответственности и страхования между общественными организациями, органами власти и страховщиками, способствующее переходу к полной оценке риска и реализации выгоды, связанных с устойчивыми экосистемами;
- хорошо продуманные финансовые инструменты для охраны окружающей среды и восстановления экосистемы требует четко определенных бенефициаров, здравого смысла, оценки внешних экологических эффектов и рисков, а также социальных издержек деградации экосис-

тем;

- государственно-частное партнерство возможно станет решением для рисков, связанных с очень низкой вероятностью возникновения и очень высоких затрат;
- необходимо внести изменения в Налоговый Кодекс РФ, который должен позволять предприятиям относить расходы на страхование экологических рисков к затратам при расчете налогооблагаемой базы, и не покрывать его стоимость из прибыли, как это происходит сейчас.
- требуется решение комплексной задачи: оценки рисков, страхования, достаточности лимитов, оценки ущерба, определения способа ликвидации последствий;
- если страхование экологических рисков станет вмененным, то в экологическом страховании необходимо разработать четкие формулировки предела ответственности страховщика по убыткам, которые, с другой стороны, позволяют страховщику расширять покрытие сверх стандарта и лишь уменьшать количество исключений по договору страхования, но никак не расширять список исключений;
- необходимо добиться конкуренции на страховом рынке за счет индивидуальной тарификации рисков, таким образом страхователь получит желаемую услугу, ориентированную исключительно на него [3];
- необходимо внедрять мировую практику внедрения региональных экологических стандар-

тов. Такой опыт недавно внедрили в Челябинской области, утвердив региональный экологический стандарт. В данном стандарте также прописан механизм вмененного экологического страхования: «для обеспечения получения страховых услуг в областях, где приобретение необходимого страхового покрытия затруднено, могут разрабатываться специальные программы экологического страхования (например, программы с определенными сроками окончания на период появления и развития соответствующего сектора страхового рынка)» [5]. Среди регионов Российской Федерации первым приняла такой документ именно Челябинская область, Аналогов комплексного осмысления экологической политики не было. Это станет решающим подходом к предотвращению крупных техногенных аварий.

- набирает обороты проведение рейтингов отчетности крупнейших российских компаний в

области устойчивого развития, в которых компаниям необходимо проявлять честность перед обществом и готовность раскрывать экологическую информацию, данные и факты о взаимоотношении с обществом и персоналом, соответствие общепринятым правилам и требованиям, предъявляемым к отчетности в области устойчивого развития. Основу оценки составляет сам факт наличия информации, данных и заявлений.

- внедрение на промышленных предприятиях Р2Р-страхования. Этот подход описали в своем исследовании Д.В. Брызгалов и А.А. Цыганов, при котором «в случае реализации модели Р2Р-страхования среди действующих страховщиков может выбираться куратор, помогающий рассчитывать оптимальную страховую премию и администрирующий процесс страхования» [4]. Данная технология будет близка взаимному страхованию, позволит усилить экологическое страхование новыми технологическими решениями.

#### Список литературы:

1. Батадеев В.А. Роль и функции страхового капитала в концепции устойчивого развития экономики // Ученые записки российской академии предпринимательства. – 2014. - № 39. – С. 137-151.
2. Юлдашев Р.Т. Некоторые проблемы государственного регулирования страхования // Риск-менеджмент в экономике устойчивого развития / Материалы III Всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых с международным участием. Под редакцией А.И. Разживина, И.Т. Сабирова, А.Р. Гапсаламова, С.В. Хусаиновой. - 2015. – С. 9-10.
3. Belousova, T. Factors affecting the Performance of Insurance Companies in Russian Federation / L.I. Svetkova, YU.S. Bugaev, O.N. Zhukova // Montenegrin Journal of Economy (ISSN 1800-5845) – 2021 – Vol.17, № 1(March) – P. 209-218.
4. Цыганов А.А., Брызгалов Д.В. Цифровизация страхового рынка: задачи, проблемы и перспективы // Экономика. Налоги. Право. – 2018. – Т. 11. - № 2. – С. 111–120.
5. Региональный экологический стандарт Челябинской области [Электронный ресурс]. – URL: <https://ecosovet74.ru/api/files/get/1606915043097.pdf> (дата обращения 2021-05-10).
6. Стратегия экологической безопасности на период до 2025 года (Указ Президента Российской Федерации от 19 апреля 2017 г. № 176) [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_215668/71330e43fc48d840d45e7c44eb8e184f03207692/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215668/71330e43fc48d840d45e7c44eb8e184f03207692/) (дата обращения 2021-05-10)

*Автор выражает благодарность научному руководителю - д.э.н., профессору, руководителю Департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового Факультета Финансового университета Цыганову Александру Андреевичу за помощь в подготовке статьи*

Калужский филиал Финансового университета

УДК 369

СУСЛЯКОВА О.Н.

## ОСОБЕННОСТИ НАЧИСЛЕНИЯ ПОСОБИЯ ПО УХОДУ ЗА РЕБЕНКОМ ДО ПОЛУТОРА ЛЕТ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

**Аннотация:** в работе рассматриваются сущность и особенности начисления пособия по уходу за ребенком до полутора лет с учетом последних изменений в РФ и ряде зарубежных стран, что может быть полезным всем, кто интересуется вопросами реализации социальной политики в нашей стране.

**Ключевые слова:** социальная политика, материнство, государственная поддержка, пособие.

**Abstract:** the paper examines the nature and features of the accrual of child care benefits up to one and a half years old, taking into account the latest changes in the Russian Federation and a number of foreign countries, which can be useful to anyone interested in the implementation of social policy in our country.

**Keywords:** social policy, maternity, state support, allowance.

В Российской Федерации в рамках реализации социальной политики в сфере поддержки материнства и детства предусмотрен ряд выплат, одним из которых является пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет. Эта выплата положена тем, кто после декретного отпуска не выходит на работу, а остается с ребенком дома. Концепция выплаты данных денежных средств семьям, в которых есть маленькие дети, а также процедура начисления, определения размера и производства финансовых выплат содержатся в ряде федеральных законах и приказе Минтруда России [1, 2, 3]. Для определения размеров «детских» выплат используются также законодательные документы, касающиеся налогообложения и отчислений в социальные фонды. По общему правилу данное пособие не облагается НДФЛ, а также страховыми взносами. Предельный срок обращения за пособием - шесть месяцев со дня достижения ребенком возраста полутора лет.

В любой семье может случиться ситуация, когда ухаживать за ребенком после декретного отпуска, придется не маме, а, например, папе или бабушке. Причины могут быть разными: карьерный рост, высокий уровень заработной платы и т.д. Поэтому государство, предоставляя выбор, кому получать данное пособие: либо матери, ли-

бо иному фактически ухаживающему лицу, компенсирует последнему часть недополученного дохода, причем пособие положено даже в том случае, если это лицо нетрудоустроено.

Для того, чтобы пособие рассчитали и начали выплачивать, необходимо написать заявление и предоставить определенные документы, такие как: свидетельство о рождении ребенка; справка с места официальной работы о сумме среднего заработка; справка с места работы второго родителя о том, что ему не предоставлялся положенный отпуск по уходу на этом ребенком и др. документы при необходимости [2].

По действующему в нашей стране законодательству размер пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет может составлять в месяц либо 40% от среднего заработка — если получившаяся сумма превышает минимальный размер оплаты труда (далее – МРОТ), либо 40% от МРОТ — если заработок за предыдущие годы оказался мал.

Это пособие рассчитывается исходя из среднего дневного заработка работницы. При этом размер пособия не может быть меньше минимального установленного значения.

Сумма ежемесячного пособия рассчитывается по следующей формуле:

$$\boxed{\text{Пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет за полный календарный месяц}} = \boxed{\text{Средний дневной заработок}} \times 30,4 \times 40\%$$

Рисунок 1 - Формула расчета ежемесячного пособия по среднему дневному заработку

Средний дневной заработок определяется путем деления суммы выплат, с которой были исчислены взносы в ФСС, за два календарных года, предшествующих году наступления отпуска по уходу за ребенком, на число календарных дней в этом периоде. При этом установлено правило о замене этих годов или года в случае, если в этот период женщина находилась в отпуске

по беременности и родам. Замена возможна, если это приводит к увеличению размера пособия. На практике часто происходит замена расчетного периода, и средний заработок для пособия по уходу за ребенком бывает точно такой же, как для пособия по беременности и родам [4].

В расчет включаются все заработки, на которые уплачивались страховые взносы. Такими



доходами обычно являются зарплата, стимулирующие премии, а также суммы отпускных и компенсаций за неиспользованный отпуск.

В то же время есть доходы, которые не включаются в расчет пособия, к ним, как правило, относятся следующие виды выплат:

- по больничным листам, в т.ч. по беременности и родам.

- оплата питания, проезда, топлива, форменной одежды и т.д. [6].

Если же получилось, что средний заработок работницы в расчете на каждый полный месяц расчетного периода меньше МРОТ, то пособие по уходу за ребенком рассчитывается исходя из МРОТ:

$$\boxed{\text{Пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет за полный календарный месяц}} = \boxed{\text{МРОТ, установленный на дату начала отпуска по уходу за ребенком}} \times 40\%$$

Рисунок 2 - Формула расчета ежемесячного пособия по МРОТ

Как уже упоминалось выше, законодательно определен размер минимального и максимального пособия, которое могут получить ухаживающие за ребенком лица. Так, максимальный размер ежемесячного пособия по уходу за ребенком по отпускам, которые наступят в 2021 году, составил 29 600,44 рубля. Находится следующим образом = (912 000 (максимальная база по ФСС в 2020 году) + 865 000 (максимальная база по ФСС в 2019 году) / 730 дн. (в 2019-2020 годах)) × 30,4 × 40%. Это на 1 615,77 руб. больше, чем по отпускам, оформленным в 2020 году (максимальный размер пособия 27984,67руб.).

Минимальный размер пособия для родителей, у которых заключены трудовые договоры, составляет 40% от МРОТ на момент оформления отпуска. В 2021 году соответственно минимальный размер ежемесячного пособия составил 4 956,80 руб. (12 392 руб. × 40%, где 12392 руб. — МРОТ с 01.01.2021 г.). Однако, пособие не может быть меньше пособия у незастрахованных (безработных).

Если человек, ухаживающий за малышом до 1,5 лет, не имеет работы на момент оформления пособия, то выплаты ему все равно положены. Для таких случаев пособие по уходу до 1,5 лет установлено в твердой ежегодно индексируемой сумме [5].

До 01.06.2020 величина пособия для неработающих лиц зависела от того, первый это ребенок или второй и последующие. С 01.06.2020 всем лицам, осуществляющим уход за любым малышом до 1,5 лет и не трудоустроенным, выплачивают 6752 рубля, а с учетом индексации 01.02.2021 - 7082,85 рублей. Сумма подлежит ежегодной индексации в связи с инфляцией за предыдущий год по состоянию на 1 февраля.

Рассмотрим пример. Отпуск по уходу до 1.5 лет начинается с 09 апреля 2021 года. Зарботок за 2019 год у женщины составил 440 000 руб., за 2020 — 380 000 руб.

В 2020 году было 40 дней отпуска по беременности и родам. Женщина могла заменить

2020 год на 2018, однако решила оставить. В этом случае дни декрета по БиР будут являться исключаемыми, а начисленное пособие по БиР учитываться при расчете не будет.

Найдем средний дневной заработок:

СДЗ= (440000 руб.+380000 руб.) / (730 дн. -40 дн.) = 1188,41 руб.

Пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет за полный каждый месяц составит 1181,41 руб\*30,4\*40%= 14451,07 руб. – эта сумма не ниже минимального размера и не выше максимального, а значит именно эта сумма и будет выплачиваться.

При рождении двойни это пособие на каждого ребенка рассчитывается в общеустановленном порядке. Рассмотрим на примере, как будет производиться расчет в данном случае.

С 14 февраля 2021 г. Гришиной Т.А. представлен отпуск по уходу за двойняшками. У работницы есть еще один ребенок в возрасте 5 лет. Средний дневной заработок Гришиной Т.А. для расчета пособия - 440 руб. Расчет пособия по уходу за ребенком:

- 1) пособие по уходу за каждым ребенком в расчете на полный месяц - 5 350,40 руб. (440 руб. × 40% × 30,4 дн.);
- 2) суммированный размер пособия на двойняшек за каждый полный месяц - 10 700,80 руб. (5 350,40 руб. × 2);
- 3) суммированный минимальный размер ежемесячного пособия на двойняшек составляет 14 165,70 руб.;
- 4) пособие к выплате (исходя из минимального суммированного размера пособия, так как оно превышает размер пособия исходя из среднего заработка):

- за период с 14 по 28 февраля 2021 г. - 7 588,77 руб. (14 165,70 руб. / 28 дн. × 15 дн.);

- с марта 2021 г. и далее за каждый полный календарный месяц - 14 165,70 руб.

Как показывает практика, бывают ситуации, когда сотрудница принимает решение не выходить в полноценный отпуск по уходу, а только

сокращает время нахождения на рабочем месте. Другими словами, продолжает работать во время отпуска по уходу за ребенком на условиях неполного рабочего времени или на дому – в этом случае она может получать и зарплату, и пособие (ст. 256 ТК РФ, ст.13 Закона № 81-ФЗ). Работодатель обязан предоставить такую возможность сотруднику при его письменном заявлении. Единственное, нужно правильно определить время работы и ухода, иначе можно лишиться пособия из ФСС.

Судебная практика показывает, что ФСС очень тщательно подходит к вопросу сокращения рабочего дня у работающих «декретников» и довольно часто отказывает в возмещении пособий, если выявит «формальный подход». Верховный Суд РФ также посчитал, что сокращение рабочего дня на 1 час недостаточно для получения пособия. Причем тот факт, что работник, получающий пособия, работал дистанционно, не убедил суд, что данные обстоятельства позволяют ухаживать за ребенком, а также в том, что уход за ребенком привел к утрате заработка. Если, например, в результате сокращения рабочего времени заработок утрачивается на 2,5%, а возмещается за счет средств Фонда в виде ежемесячного пособия 40%, то это уже будет расцениваться специалистами ФСС и судьями не как компенсация утраченного заработка, а как дополнительный доход работника за счет средств фонда.

Пособие с 1 января 2021 года выплачивается не работодателем, а непосредственно территориальным органом Фонда социального страхования Российской Федерации на карту национальной платёжной системы "МИР" работника с 1 по 15 число включительно месяца, следующего за месяцем, за который выплачивается пособие [9].

Размер пособия и срок выплат в каждой стране разный, поэтому их можно сравнить и выявить преимущества и недостатки, а есть и такие страны, в которых данное пособие вообще не предусмотрено, например США. Единственная поддержка — это налоговая льгота в размере \$100. При этом, могут оказать помощь бедным семьям, но свой низкий доход придётся доказать. Даже Хиллари Клинтон говорит, что оплачиваемый отпуск для матерей – это пока "политическая фантастика". Стоит отметить, что в Америке социальную помощь чаще оказывают общественные, религиозные организации, чем государство [7].

При рождении ребёнка в Японии платят \$400. На самом деле это совсем немного, учитывая высокие цены на детские товары, питание и так далее. В отпуске по уходу за ребёнком мать может получать пособие в размере 30% от зарплаты. При этом, схема выплат сложная: часть суммы

женщине выделяют во время отпуска, часть — после выхода на работу. Сам отпуск по уходу за ребенком начинается через 8 недель после родов и длится максимум до достижения ребенком 1 года.

Отпуск по уходу за ребенком в Чехии может длиться до достижения им трехлетнего возраста. При этом, рассчитывать на материальную помощь могут не все, а лишь те, кто не менее года прожил в этой стране. Родительское пособие, по сути, равно минимальной заработной плате.

В Великобритании декретный отпуск составляет 365 дней, размер пособия – 90% от средней недельной заработной платы (65% месячной) или 139 фунтов 58 пенсов в неделю (ту сумму, которая меньше). Родители могут делить эти дни между собой. А вот отпуск по уходу за ребенком составляет 18 недель, которые работник вправе использовать до достижения ребенком 5-летнего возраста (если ребенок инвалид - до 18 лет). Одновременно с этим законодательство фактически закрепляет дробление отпуска на части - не более 4 недель в год на каждого ребенка, если иное не установлено соглашением сторон, при этом надо за 21 день письменно предупредить работодателя. Особенностью данного отпуска является и то, что он не оплачивается, поскольку предполагает, что второй родитель при этом работает и может содержать семью. В том случае, если второй супруг (партнер) не работает или данная семья признается семьей с низким доходом, они вправе получить материальную помощь от государства.

В Австралии нет отпуска по беременности и родам, а есть «отпуск по уходу за ребенком». Он длится до 18 недель и предоставляется любому из родителей — маме или папе, которые также могут разделить его между собой. Например, один из родителей может использовать 10 недель, а второй — 8. Декрет оплачивается по средней ставке от заработной платы в размере 42%. После декрета сотрудники имеют право на 12 месяцев неоплачиваемого отпуска по уходу за ребенком, а также могут запросить дополнительные 12 месяцев неоплачиваемого отпуска.

В Германии обязательный декретный отпуск длится 14-20 недель, которые полностью оплачиваются государством. После этого женщина может выйти на работу или взять семейный отпуск сроком до трех лет, но из них оплачивается только один год с сохранением 60% ее последней зарплаты. По статистике, около 43% женщин возвращаются на работу после первых двух лет.

В Испании, Австрии и многих других европейских странах отпуск по уходу за ребенком после декретного предоставляется на срок от 1 до 3 лет, но не оплачивается. В Финляндии родителям также предоставляется отпуск по уходу за ребенком до достижения им 3-летнего возраста,

оплачиваемый по минимальной тарифной ставке и используемый любым из родителей [8].

Таким образом, несмотря на то, что благополучие детей во многом определяется активным участием родителей в их жизни, особенно в первые месяцы, что и объясняет наличие обязательных декретных отпусков в большинстве стран мира, с отпусками по дальнейшему уходу за детьми не все так просто и гладко, и об этом свидетельствуют приведенные выше примеры. Во многих странах подобных отпусков нет, где-то их предоставляют за свой счет или ограничивают количество недель в году, на которые могут рассчитывать родители.

Более того, в докладе Организации экономического сотрудничества и развития отмечается, что, если женщины остаются дома с детьми на полные два года, их умения и знания устаревают, а шансы вернуться на рынок труда резко снижаются. При этом щедрые выплаты поощряют женщину сидеть дома и снижают ее рабочую мотивацию. Это ключевой вывод исследований во многих странах-членах ОЭСР: длящийся больше 24 месяцев декретный отпуск наносит отчетливый вред профессиональной жизни женщины. Во Франции женщины, просидевшие год в отпуске по уходу за ребенком, зарабатывают на 7-17% меньше, чем раньше. В Германии — на 6-20% меньше. Согласно докладу ОЭСР, лучших успехов в профессиональной деятельности добива-

ются женщины, которые оставались с ребенком не больше 20 недель [7].

Сравнивая российское пособие по уходу за ребенком с зарубежной практикой, стоит отметить, что в нашей стране один из самых долгих периодов выплат. Размер пособия находится на среднем уровне, в достойной степени компенсируя прошлый заработок, при этом мотивируя женщин выходить на работу после окончания отпуска. Кроме того, несомненным плюсом является то, что в нашей стране уйти в отпуск по уходу за ребенком до полутора лет может не только мама, но и любой родственник, в т.ч. бабушка, сестра и т.д., при этом неважно, имеет ли он работу и сколько зарабатывает. Более того, государство поддерживает и тех мам, которые до родов нигде не работали (безработные, студентки).

Положительным моментом является и то, что правительство РФ постоянно совершенствует систему выплат: если в начале 2000-х годов выплата была в твердой и очень незначительной величине (300, 500, 700 рублей), которую хватало только на несколько пачек памперсов, то сейчас сумма выплат составляет от 7,5 до почти 30 тыс.руб, что, несомненно, является одним из важных элементов программы повышения рождаемости в стране и поддержки материнства и детства.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон от 19.05.1995 N 81-ФЗ (ред. от 26.05.2021) "О государственных пособиях гражданам, имеющим детей"//КонсультантПлюс
2. Федеральный закон от 29.12.2006 N 255-ФЗ (ред. от 29.12.2020 N 478-ФЗ) "Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством"//КонсультантПлюс
3. Приказ Минтруда России от 29.09.2020 N 668н (ред. от 15.02.2021) "Об утверждении Порядка и условий назначения и выплаты государственных пособий гражданам, имеющим детей" (Зарегистрировано в Минюсте России 23.12.2020 N 61741)//КонсультантПлюс
4. Гейц, И. В. Практические рекомендации по выплате пособий по социальному страхованию / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2017. - 208 с
5. Нор-Аревян, О. А. Социальное страхование / О.А. Нор-Аревян. - М.: Дашков и Ко, Наука-Спектр, 2018. - 288 с.
6. Роик, В. Д. Социальное страхование: учебник и практикум для вузов / В. Д. Роик. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 418 с.
7. Выплаты на детей в разных странах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://radulova.livejournal.com/3966893.html> (дата обращения: 21.04.2021).
8. От 0 до 1,5: декретный отпуск в разных странах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.baby.ru/journal/dekretnyy-otpusk-v-raznyh-stranah/>
9. Материалы СПС КонсультантПлюс

Калужский филиал Финансового университета

УДК 304.444

ЦЫГАНОВ А.А.

## РЫНОК «СЕРЫХ» ДОМОВ ПРЕСТАРЕЛЫХ В РОССИИ

## MARKET OF "GRAY" NURSING HOMES IN RUSSIA

**Аннотация:** в работе рассматриваются причины появления и особенности современного рынка «серых» домов престарелых в России, анализируются причины популярности услуг частных домов престарелых, выделяются различные сегменты данного рынка.

**Ключевые слова:** социальная политика, дом престарелых, уход, зависимость, рынок.

**Abstract:** The paper examines the reasons for the emergence and features of the modern market of "gray" nursing homes in Russia, analyzes the reasons for the popularity of services of private nursing homes, highlights the various segments of this market.

**Keywords:** social policy, nursing home, care, addiction, market.

Развитие рынка долговременного ухода за пожилыми людьми регулярно обсуждается в России в научной литературе [3,6,7] и на конференциях, хотя и остаётся в значительной степени табуированной и поэтому часть его аспектов остаётся вне рамок исследований. Так, оценить долю «серого» рынка и количество нелегальных домов престарелых в России довольно сложно по нескольким причинам. Само понятие нелегальности достаточно размыто, так как на сегодня лицензирование деятельности по организации частного дома, в котором проживают пожилые граждане не требуется, а включение в Реестр поставщиков социальных услуг осуществляется на региональном уровне на добровольных основах (ст. 25 Федерального закона от 28.12.2013 № 442-ФЗ "Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации"). Отдельный вопрос связан с медицинской практикой и, соответственно, лицензией на право оказания медицинских услуг вплоть до открытия геронтологического отделения. Но далеко не все частные дома престарелых декларируют такие услуги, чаще всего ограничиваясь договором с каким-либо медицинским учреждением при необходимости. При этом включение в Реестр не много даёт для облегчения или финансирования деятельности дома престарелых, но часто требует определенного стажа деятельности и накладывает неочевидные для владельца и родственников постояльцев обязательства. Последнее – наиболее важно, так как родственники, принимающие решение за престарелого члена семьи, согласны на оказание им услуг без «лишних формальностей». Отчасти это проявление застарелого недоверия к государственным домам престарелых, качеству и безопасности проживания в них. И это тоже понятно – пожары и пищевые отравления случаются и в них, а к медицинским услугам уровень недоверия в обществе и так достаточно высок. В итоге частный дом престарелых функционирует

в серой зоне, часто просто никак не оформляя свой статус, а пожилые люди живут в качестве гостей дома продолжительное время.

Популярность частных домов престарелых связана с экономикой и определенными воззрениями значительной части российского общества. За последние десятилетия существенно выросло число пожилых россиян, чей возраст превысил 70 лет, но часто эти люди живут одиноко, у них нет детей, или единственный ребенок живет в другом городе и не имеет возможности ухаживать за своими родителями. При этом проживание в доме престарелых, хоть частном, хоть государственном, идёт в противоречие с реальными или декларируемыми традиционалистскими воззрениями значительной части общества даже в условиях модернизации, это хорошо показывает опыт бывшего СССР, современных России и Турции [1,4,5].

При проживании в государственном доме престарелых удерживается 75% от пенсии проживающего (п.4 ст. 32 Федерального закона от 28.12.2013 № 442-ФЗ "Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации"), а в частном доме или при найме сиделки эти средства остаются в семье и также могут использоваться для оплаты услуг частных домов престарелых.

На частном рынке услуг по уходу за пожилыми родственниками и друзьями сложилось как минимум несколько отдельных сегментов:

1. Найм помощника по хозяйству, часто на несколько родственников или знакомых, проживающих в одном доме или квартире. Бывает, что в одну квартиру съезжаются несколько пожилых людей, а остальная недвижимость сдается в аренду для финансирования расходов по уходу и на лечебные услуги.
2. Дешёвый сегмент частных домов (оплата проживания 10-20 тыс.руб. в месяц), когда



предоставляется только койко-место, минимальные питание и уход.

3. Дорогие дома престарелых с медицинской лицензией и специализацией на геронтологии. Услуги дороги для подавляющего большинства работающих россиян, так как превышают в разы среднюю зарплату.

4. Компромиссный сегмент (от 30 тыс.руб. в месяц), когда проживание и питание выглядят относительно достойно, но нет медицинской лицензии, сам дом оформлен как хостел или гостиница или не оформлен, а пожилые считаются гостями. Компромисс в данном случае достигается между материальными возможностями родственников и их пониманием, что должного ухода, когда можно ожидать качественного лечения и продления жизни, ожидать не приходится.

Естественно, что нарекания связаны в основном с компромиссным вариантом, пожилой родственник чаще всего не потерял связи с семьёй и о нем проявляют заботу. Первый же и наиболее ужасный вариант чаще всего не находит внимания – в каждом конкретном случае там живёт несколько человек, о которых никто особо не беспокоится и часто не видел уже несколько лет.

Себестоимость услуг зависит от их качества и применительно к лежачим больным стартует от 10-12 тысяч рублей за место на койке, вынос утки, бесхитрое питание. Назвать такие услуги подлинно социальными не получится, но спрос на них есть.

По практике есть варианты с пребыванием в таком доме в течение нескольких недель или месяцев на период отпуска или ремонта, лечения, отдыха, свадьбы родственников. Но часто этот временный срок растягивается и превращается в постоянный.

В европейской или американской практике многие пожилые предпочитают проживание в

специальных домах или кондоминиумах, где учитываются особые потребности в досуге, питании и лечении. Это учитывается при формировании стратегии обеспеченности жильём граждан и мигрантов [2]. Мы идём тем же путём, но многое ещё предстоит сделать и в обществе, и в законах, чтобы жизнь в «серебряном» возрасте была точно в радость.

На сегодня получение дотаций от государства возможно при условии включения в Реестр поставщиков социальных услуг, тогда же становится более вероятным получение грантов от благотворительных фондов. Но пока есть нарастающий поток родственников, желающих «сдать» своих родных и готовых платить, не требуя отчётности – включение в Реестр не является приоритетным для большинства частных домов престарелых. Это понятно, соблюдение всех формальностей, пусть и очень важных, может превратить услугу в дорогостоящую и сделать недоступной для большинства потребителей. Тем не менее, это возможно – примером служат немногочисленные дома престарелых верхнего ценового сегмента, которые оформляют все возможные лицензии и соблюдают их требования.

Очевидно, что история частных домов престарелых в России продолжится, на их услуги есть спрос. Повышение качества и безопасности услуг таких домов – достаточно болевой вопрос. Но все мы стареем и можем оказаться не заказчиками, а потребителями их услуг. Важно найти минимальные стандарты, одобряемые обществом, добиться их понимания всеми – и пожилыми, и их родственниками – и после можно ожидать требования по их выполнению. Тогда мы придём от сегодняшних домов призерения к пансионатам и целым пенсионным поселениям (retirement communities), которые станем выбирать и оплачивать для себя заранее.

#### Список литературы:

1. Белоусова Т.А. Предпринимательство и православие: необходимость нового осмысления основ культуры// Корпоративная экономика. 2015. - № 1 (1). - с. 19-24.
2. Грызенкова Ю.В. Особенности обеспеченности жильём граждан и мигрантов в странах Европейского союза// В сборнике: Архитектура финансов: антикризисные финансовые стратегии в условиях глобальных перемен. Сборник материалов VII Международной научно-практической конференции. 2016. - с. 394-398.
3. Кириллова Н.В. Новые вызовы страхования и социальной сферы// Страхование дело. - 2018. - № 4. - с. 63-64.
4. Кошкин Д.С. Государственная политика и практика социальной работы с инвалидами в 20-30-е годы XX века: на материалах РСФСР: дис. ... канд. ист. наук. М., 2001. 179 с.
5. Охрименко И.В. Обзор системы социального страхования в Турции// Страхование дело. 2020. - № 4 (325).- с. 17-20.
6. Роик В.Д. Мир пожилых людей и как его обустроить. М.: Эксмо, 2011. - 381 с.
7. Селиванова М.А., Сусякова О.Н. Система долговременного ухода за пожилыми людьми: зарубежный и отечественный опыт// Самоуправление. 2021. - № 4 (126). - с. 636-641.

## УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 331

ГУБЕРНАТОРОВА Н.Н., ФЕДОТОВА Е.В.

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

## ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF THE ORGANIZATION

**Аннотация:** в статье автором раскрывается сущность и значение обеспечения экономической безопасности организации, показана роль обеспечения экономической безопасности в развитии организации, дана оценка экономической безопасности конкретного хозяйствующего субъекта.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность организации, риски и угрозы экономической безопасности, методика оценки уровня экономической безопасности организации, показатели-индикаторы оценки уровня экономической безопасности

**Abstract:** in the article, the author reveals the essence and importance of ensuring the economic security of an organization, shows the role of ensuring economic security in the development of an organization, and gives an assessment of the economic security of a particular economic entity.

**Keywords:** economic security of an organization, risks and threats to economic security, methodology for assessing the level of economic security of an organization, indicators-indicators for assessing the level of economic security

Экономическая безопасность организации - это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности. Надежная защита экономики любой организации возможна только при комплексном и системном подходе к ее организации. Система экономической безопасности предприятия - это комплекс мер, направленных на качественную реализацию защиты интересов предприятия от внешних и внутренних угроз.

Устойчивое развитие организации, как и его экономическое развитие является очень важным фактором для дальнейшей деятельности организации, а для его достижения необходимо проводить своевременную оценку уровня экономической безопасности, находить вовремя все проблемные места, разрабатывать мероприятия по их ликвидации, а также улучшать остальные показатели, для увеличения уровня экономической безопасности. Для того чтобы рассчитать уровень экономической безопасности организации, необходимо провести полный анализ материально-технической безопасности, финансовой безопасности, кадровой безопасности, анализ эффективности и оценку совокупного коэффициентного уровня экономической безопасности организации [3].

Экономическая безопасность является одним из важнейших факторов для деятельности предприятий, так как в современных экономических условиях, большинство предприятий находятся в

неопределенности и непредсказуемости, это связано в первую очередь с нестабильной политической и социально-экономической ситуацией в стране, которая способна повлиять на степень риска при принятии решений и функционирования предприятия в целом [4].

Обращаясь к научным источникам, можно выделить несколько точек зрения касательно понятия экономической безопасности предприятия. Одни рассматривают экономическую безопасность предприятия с точки зрения возможных рисков, угроз и пути их нейтрализации, другие же наоборот с точки зрения эффективности в достижении целей, развитии и функционировании предприятия [5].

Целью управления экономической безопасностью предприятия является обеспечение устойчивого и эффективного функционирования предприятия в нынешних реалиях и роста в будущем.

К основным целям управления экономической безопасностью организации стоит отнести [6]:

- анализ и оценка уровня экономической безопасности организации;
- разработка мероприятий по укреплению уровня экономической безопасности;
- стратегическое планирование финансовой деятельности предприятия;
- анализ факторов жизни важных ресурсов предприятия;
- предотвращение и недопущение проникновения рисков и угроз.

Экономическая безопасность представляет собой такое положение предприятия, при кото-

ром обеспечивается его защита от воздействия внутренних и внешних угроз.

«Знание внутренних и внешних угроз организации поможет максимально минимизировать возможный нанесенный ущерб или вовсе миновать их. Существует множество различных подходов и методик выявления данных угроз, что в свою очередь позволяет существенно оценить уровень экономической безопасности. Для оценки уровня экономической безопасности организации мы используем комплексный подход по методике Есембекова А.У., которая основана на относительных показателях, а именно на коэффициентах. Предлагаемая методика включает в себя следующие этапы: анализ и оценка материально-технической безопасности, финансовой безопасности, кадровой безопасности, анализ эффективности и оценка совокупного коэффициента уровня экономической безопасности организации» [6].

Оценка уровня экономической безопасности произведена на основе ПАО «КАДВИ». Для оценки уровня экономической безопасности были рассчитаны следующие системы показателей:

- показатели оценки уровня материально-технической безопасности;
- показатели оценки уровня финансовой безопасности;
- показатели оценки уровня кадровой безопасности;
- показатели оценки рентабельности и эффективности деятельности организации.

Показатели материально-технической безопасности рассчитаны на основе состояния и эффективности использования основных средств, а также материальных ресурсов. Результаты анализа материально-технической безопасности для ПАО «КАДВИ» приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка уровня материально-технической безопасности

Показатели	Года			Отношение в %	
	2018г.	2019г.	2020г.	2019г. к 2018г.	2020г. к 2019г.
Фондоотдача, %	7,4	5,5	4,4	73,21	81,32
Фондоемкость, %	0,13	0,18	0,23	136,60	122,97
Фондорентабельность, %	0,17	0,03	0,01	18,59	27,07
Рентабельность основных средств, %	72,5	13,3	3,4	18,37	25,59
Коэффициент выбытия ОС, %	0,014	0,022	0,003	176,70	11,04
Коэффициент обновления ОС, %	0,95	0,91	0,98	95,54	107,69
Фондовооруженность 1-го раб.	2 085,0	1 765,8	1 692,2	85,89	94,50

Проведенный анализ показал, что в 2020 году наблюдается понижение фондоотдачи на 3% по сравнению с 2018 годом. Снижение фондоотдачи является одним из факторов интенсивного падения объема выпуска продукции. Фондорентабельность имеет тенденцию к сокращению и в 2020 году сократилась на 0,16% по сравнению с 2018 годом, это связано со снижением прибыли от реализации. Показатель фондоемкости в 2018 году повысился на 0,10% по отношению к 2017 году, что в совокупности со снижением фондо-

отдачи показывает, что производственные мощности используются нерационально, из этого следует, что ПАО «КАДВИ» необходимо найти как можно быстрее дополнительные резервы. Показатель фондовооруженности уменьшился на 392,8 в 2020 году, что говорит о неблагоприятной динамике.

Определив обеспеченность организации материально-техническими ресурсами, необходимо проанализировать финансовую безопасность организации (табл. 2-4).

Таблица 2 – Индикаторы финансовой безопасности ПАО «КАДВИ» (методика 1)

Показатели	Года			Отношение в %	
	2018г.	2019г.	2020г.	2019г. к 2018г.	2020г. к 2019г.
Коэффициент покрытия	2,79	3,54	2,01	126,91	56,76
Коэффициент автономии	0,42	0,56	0,60	132,00	106,77
Уровень финансового левериджа	0,67	0,41	0,04	60,86	10,62
Коэффициент обеспеченности процентов к уплате	9,7	3,2	2,27	32,93	70,91
Средневзвешенная стоимость капитала	11,98	4,63	2,08	37,85	45,93
Соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности	1,84	1,69	1,05	91,75	61,94

Для оценки финансовой безопасности были использованы три методики анализа. Все используемые подходы имеют абсолютно разные показатели, что поможет наиболее точно дать оценку финансовой безопасности организации.

На основе оценки показателей-индикаторов ясно, что ПАО «КАДВИ» имеет хорошую платежеспособность и независимость от кредитов, так как коэффициент покрытия и коэффициент автономии имеют тенденцию к росту в 2018 и 2019 гг., а вот коэффициент покрытия к 2020 году снижается на 1,53%, но при этом не превышает порогового значения. Стоит отметить, что по-

казатель рентабельности активов значительно идет на спад по сравнению с 2018 годом, так в 2019 году она сократилась на 7,86%, а в 2020 году еще на 1,98%. Падение рентабельности активов связано с тем, что происходит снижение чистой прибыли организации, а также с ростом стоимости основных средств, оборотных и внеоборотных активов. Рентабельность собственного капитала также имеет тенденцию к сокращению, это говорит о том, что происходит снижение заменного капитала и рост собственного, идет на спад оборачиваемость активов.

Таблица 3 – Индикаторы финансовой безопасности ПАО «КАДВИ» (методика 2)

Показатели	Года			Уровень финансовой безопасности
	2018г.	2019г.	2020г.	
Коэффициент финансовой независимости	0,42	0,56	0,60	Средний уровень
Доля заемного капитала	0,58	0,44	0,40	Средний уровень
Коэффициент финансового рычага	1,37	0,79	0,68	Средний уровень
Коэффициент текущей ликвидности	2,8	3,62	2,04	Высокий уровень
Коэффициент срочной ликвидности	0,11	0,11	0,09	Средний уровень
Рентабельность активов	10,66	2,80	0,82	Низкий уровень
Рентабельность собственного капитала	25,24	5,04	1,37	Низкий уровень
Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	0,29	0,26	0,27	Низкий уровень
Коэффициент обеспеченности совокупных активов	0,3	0,42	0,47	Высокий уровень
Доля накопленного капитала	0,25	0,34	0,37	Высокий уровень

Второй подход финансовой безопасности также показал, что ПАО «КАДВИ» имеет низкий уровень рентабельности активов, рентабельности собственного капитала и собственно коэффициент оборачиваемости совокупных активов. Высокий уровень финансовой безопасности имеют такие показатели как: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности со-

вокупных активов и доля накопленного капитала. Заметен рост в значениях показателей коэффициента обеспеченности совокупных активов, так он вырос в 2020 году на 10%, выросла доля накопленного капитала на 8% и вырос коэффициент финансовой независимости на 10%, что является благоприятным фактором для организации.

Таблица 4 – Индикаторы финансовой безопасности ПАО «КАДВИ» (методика 3)

Показатели	Пороговые значения	Года		
		2018г.	2019г.	2020г.
Коэффициент общей платежеспособности	$\geq 1$	1,74	2,28	2,51
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2$	2,8	3,62	2,04
Коэффициент автономии	$\geq 0,3$	0,42	0,56	0,60
Коэффициент финансовой зависимости	$\geq 0,8$	2,37	1,79	1,68
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,3-0,5	0,59	0,58	0,60
Рентабельность собственного капитала	-	7,39	5,04	1,37
Рентабельность продаж	-	17,06	8,89	5,79
Оборачиваемость дебиторской задолженности	-	0,52	0,55	0,82
Оборачиваемость кредиторской задолженности	-	0,83	0,99	2,07
Темпы роста прибыли	-	1,17	2,29	1,76
Темпы роста выручки	-	0,96	0,84	0,87
Темпы роста активов	-	1,14	0,80	0,95



Исходя из третьего подхода, можно заметить, что большая часть показателей входят в интервалы пороговых значений, что говорит о стабильности организации, но есть также неблагоприятные факторы, такие как снижение рентабельности продаж, а это в свою очередь основной пока-

затель оценки финансовой эффективности организации.

Для оценки уровня кадровой безопасности проанализирована динамика производительности труда и уровень заработной платы (табл. 5).

Таблица 5 – Анализ показателей-индикаторов оценки кадровой безопасности ПАО «КАДВИ»

Показатели	Года			Отношение в %	
	2018г.	2019г.	2020г.	2019г. к 2018г.	2020г. к 2019г.
Фонд оплаты труда, руб.	1 358 539	1 424 385	1 247 446	105,80	87,58
Среднесписочная численность персонала, чел.	2 833	2 765	2 556	97,60	92,44
Среднегодовая заработная плата одного работающего, руб.	41 225,3	42 848,7	40 628,3	103,94	94,82
Выпуск продукции в стоимостном выражении, руб.	5 843 271	5 107 337	4 229 207	87,41	82,81
Среднегодовая выработка одного рабочего, руб.	6 729 645	5 396 078	5 129 832	100,80	95,07

Анализ показал, что выпуск продукции сократился в отчетном периоде на 1 614 064 руб. по сравнению с базисным. Также можно заметить, что среднегодовая выработка одного рабочего сократилась в 2020 году на 1 599 813 руб. по сравнению с 2018 годом. Фонд оплаты труда имеет тенденцию к роста в 2019 году, так он вырос на 65 846 руб. (105,8%), а в 2020 году резко сократился на 176 939 руб. (87,58%) по сравнению с 2018 и 2019 годом соответственно. Также

можно заметить увеличилась среднегодовой заработной платы одного работающего в 2019 году на 1 623,4 руб., но уже к 2020 году она снизилась на 2 220,4 руб.

Эффективность деятельности организации характеризуют такие показатели как: рентабельности активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж. Расчёты анализа эффективности представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ эффективности деятельности ПАО «КАДВИ»

Показатели	Года			Отношение в %	
	2018г.	2019г.	2020г.	2019г. к 2018г.	2020г. к 2019г.
Рентабельность активов	10,66	2,8	0,82	26,27	29,29
Рентабельность собственного капитала	25,24	5,04	1,37	19,97	27,18
Рентабельность продаж	17,06	8,89	5,79	52,11	65,13

Самая большая проблема ПАО «КАДВИ» - это снижение показателя эффективности деятельности, так он в 2020 году сократился в пять по сравнению с 2018 годом, это вызвано в первую очередь снижением рентабельности продаж и рентабельностью активов.

Анализ показал, что уровень экономической безопасности снижается, за исключением кадровой безопасности. На рисунке 1 показан уровень экономической безопасности ПАО «КАДВИ» за анализируемый период.

По рисунку 1 хорошо заметно, насколько 2018 год стал эффективным по уровню экономической безопасности для организации и как сильно он сократился к 2020 году.

На основе проведенного анализа и оценки уровня экономической безопасности ПАО «КАДВИ» за 2018 – 2020 гг. в таблице 7 представлена карта рисков для ПАО «КАДВИ».

Итак, исследуемая организация в 2020 году имеет в тенденцию к снижению эффективности деятельности, выявлены возможные риски и угрозы экономической безопасности. Для оценки уровня экономической безопасности был применен комплексный подход и методика оценки Есембековой А.У., рассчитана совокупная оценка экономической безопасности. Уровень совокупного интегрального показателя в 2020 году составил 8,75%, что почти в четыре раза ниже, чем в 2018 год.

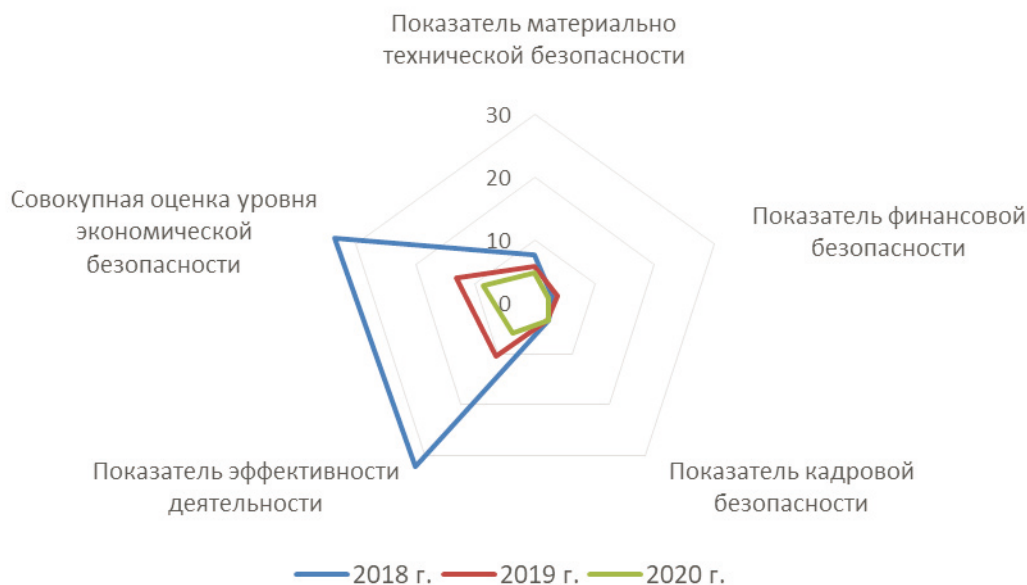


Рисунок 1 – Уровень экономической безопасности ПАО «КАДВИ»

Из всего выше перечисленного следует, что правильно проведенная оценка уровня экономической безопасности организации, как и оценка уровня экономического развития организации, дает возможность вовремя выявить основные проблемы, риски и угрозы, которые могут существенно повлиять на дальнейшую деятельность,

развитие производства, и чтобы избежать эти негативные последствия, стоит разработать соответствующие мероприятия, направленные на повышения уровня экономической безопасности организации для дальнейшего устойчивого развития.

Таблица 7 – Карта основных экономических рисков ПАО «КАДВИ»

Риск	Причины возникновения
Риск неплатёжеспособности	Проявляется в снижении объемов получаемых денежных средств и росте обязательств организации
Риск снижения рентабельности	Проявляется в снижении доходов. И росте расходов организации
Риск снижения финансовой устойчивости организации	Появляется из-за несовершенства структуры капитала
Производственный риск	Снижение планируемых объемов, а также реализации продукции
Риск недоброкачественной работы поставщика	Снижение качества поставляемой продукции, а также невыполнение обязательств контрагентов, рост дебиторской задолженности
Риск потери клиентской базы	Снижение количества производимой продукции, ростом цен на товары и услуги, срывы поставок, а также снижение платежеспособности самого клиента

Перед каждой организации стоит важная задача укрепления экономической безопасности, а именно, обеспечение ее устойчивого и эффективного функционирования на сегодняшний день.

Устойчивое развитие организации в свою очередь - это такое ее функционирование, при котором воздействие внешних и внутренних негативных факторов никак не влияет на работу производства и его стабильность в целом.

Для достижения поставленных задач, организация производит анализ и дает оценку уровня экономической безопасности с целью выявления

рисков и угроз, чтобы постараться их минимизировать и впредь не допускать в будущем, а также повышение уровня экономической безопасности.

Благодаря комплексному подходу и методике Есембековой А. У. рассчитана совокупная оценка уровня экономической безопасности для ПАО «КАДВИ».

В результате проведенного анализа по оценке уровня экономической безопасности ПАО «КАДВИ» было выявлено:

– показатели материально-технической безопасности сократились в 2020 году на 37,5% по

сравнению с 2018 годом за счет снижения фондорентабельности, фондоотдачи, материалоотдачи и рентабельность основных средств;

- происходит снижение дебиторской задолженности, так и рост кредиторской задолженности в 2020 году, данные показатели стоит сокращать;
- незначительный рост кадровой безопасности;
- показатели эффективности деятельности сократились в 2020 году в пять раз по сравнению с 2018 годом, это связано с резким падением рентабельности продаж, а также рентабельностью активов и собственного капитала;
- в организационной структуре ПАО «КАДВИ» отсутствует специализированная служба экономической безопасности, их функции распределены между другими структурными подразделениями и сотрудниками, что является малоэффективным, так как на данных сотрудников возложено много дополнительных обязанностей.

Как уже ранее отмечалось, снижение фондоотдачи является одним из факторов интенсивного падения объема выпуска продукции, а если еще и рассматривать, что фондоемкость стала выше в 2020 году, то это говорит о том, что ПАО «КАДВИ» нерационально использует производственные мощности, они недозагружены, следовательно, на первое место выходят мероприятия по освоению дополнительных резервов.

Снижение коэффициента рентабельности основных средств является неблагоприятным фактором, это означает, что организация теряет прибыль от продаж продукции.

Для решения данных проблем можно рекомендовать следующие мероприятия по укреплению уровня экономической безопасности:

- повысить интенсивность использования производственных мощностей и основных фондов, путем установки нового оборудования и избавляясь от более старого, чей срок эксплуатации подходит к концу, либо как вариант произвести ремонтные работы, модернизировать оборудование, тем самым увеличить продолжительность срока эксплуатации. Выполнив эти условия мы обеспечиваем персонал современным оборудованием, что позволит сократить временные затраты на оказание некоторых услуг и улучшаем структуру основных фондов;
- предоставление в аренду свободных площадей, складских помещений, подъемно-транспортного оборудования, спецтехники, станков и инструментов. Этот способ для ПАО «КАДВИ» является актуальным, так как на территории есть неиспользованные помещения, цеха, а также оборудование. Тут есть и свои минусы, а именно с учетом пропускной системы на территорию завода, но этот вопрос тоже можно решить путем введения, рабочим арендованного

помещения пропусков, которые также будут проверяться при входе и выходе на завод, с целью недопущения кражи ценной информации;

- оказания различных производственных услуг сторонним организациям и физическим лицам на незадействованном оборудовании основного и вспомогательного производств.

Как уже было сказано, снижение дебиторской задолженности хороший фактор, но необходимо дальше поддерживать ее снижение. Для этого рекомендованы следующие мероприятия:

- для снижения дебиторской задолженности рекомендуется составлять реестр старения счетов дебиторов. Исходной информацией для его составления являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов. Для получения информации о просроченной задолженности следует провести анализ договоров с контрагентами. Когда такая информация получена, все дебиторы ранжируются по убыванию величины задолженности;
- снизить дебиторскую задолженность на основе уведомления должника с целью добиться на добровольной основе выплатить все свои долги в поставленные сроки или в дальнейшем обратиться в суд. А чтобы избежать похожих ситуаций, следует как можно лучше проверять контрагентов перед заключения с ними договора, а при заключении договора указывать сроки выплат, а также санкции при его невыполнения в указанные сроки.

Существует множество способов повышения эффективности деятельности предприятия, но для ПАО «КАДВИ» рекомендованы следующие:

- повышение доходов организации;
- увеличение объемов производства и продаж продукции, рост ассортимента выпускаемой продукции гражданского назначения;
- повышение экономической эффективности;
- рост рентабельности продаж путем снижения затрат, увеличение доли более востребованных видов продукции и т.д.

Анализ показал, что прибыль и выручка значительно упали в 2020 году, и на это частично повлияло снижение государственно оборонных заказов, следовательно, необходимо увеличить выпуск гражданской продукции. Это позволит исправить негативный эффект от снижения доли производимой продукции на государственный оборонный заказ в соответствии с Указом Президента необходимо «увеличить долю высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения в общем объеме продукции, выпускаемой организациями оборонно-промышленного комплекса, к 2020 году – не менее чем до 17%, к 2025 году – не менее чем до 30%, к 2030 году – не менее чем до 50%».

Таким образом, для реализации указа Президента необходимо увеличить объемы гражданской продукции, тем самым увеличатся доходы организации.

Действенным и эффективным вариантом повышения рентабельности продаж является качественная реклама. Способов распространения действительно много, начиная от листовок, заканчивая рекламой на телевидении, но самый эффективный в настоящее время через сеть Интернет, путем покупки рекламы на сайтах при запросе тех или иных товаров и услуг. Она будет самой дорогостоящей, но наиболее эффективной.

ПАО «КАДВИ» необходимо создать службу экономической безопасности, ведь экономия на СЭБ, как правило, оборачивается гораздо более крупным объемом потерь.

Создание службы экономической безопасности предприятия, и организация ее функционирования должны основываться на методологической основе научной теории экономической безопасности.

При образовании самой структуры необходимо грамотно расставить персонал, их права, обязанности и степень ответственности и взаимодействие с правоохранительными органами.

Основными задачами, которыми должны заниматься сотрудники службы экономической безопасности, это:

- обеспечение защиты имущества предприятия;
- обеспечение безопасности персонала;
- обеспечение защиты коммерческой тайны
- разработка, аналитика, оценка, мониторинг и контроль экономической безопасности (проверка контрагентов, расчет показателей, и т.д.).

Данная структура освободит действующих сотрудников разных подразделений от дополнительной работы, не связанной с их отделами и тем самым будут больше уделять внимание своим основным задачам.

Для внедрения службы экономической безопасности было предложено принять на работу трех сотрудников. В таблице 8 рассмотрены затраты в 2021 году на оплату труда сотрудников службы экономической безопасности.

Таблица 8 – Основные затраты в 2021 году на оплату труда работников

Наименование	Начальник СЭБ	Отдел внутренней безопасности	Отдел экономической безопасности
Количество сотрудников	1	1	1
Оклад, руб.	30 000	22 500	25 000
Страховые взносы, руб.	9 000	6 750	7 500
Итого оплата в месяц, руб.	21 000	15 750	17 500
Оплата за год, руб.	252 000	189 000	210 000
В т.ч. страховые взносы в год, руб.	108 000	81 000	90 000
Итого	651 000 руб. в том числе отчисления 279 000 руб.		

Фонд оплаты труда в 2021 году будет составлять: 651 000 руб., в том числе отчисление во внебюджетные фонды – 279 000 руб.

Далее в таблице 9 представим основные затраты на создание службы экономической безопасности

Таблица 9 – Затраты на внедрение службы экономической безопасности в 2021 году, тыс. руб.

Наименование показателей	Сумма
Оборудование рабочего места сотрудников	50
Компьютеры	75
Другие непредвиденные расходы	50
Итого	175

Итого, затраты на создание службы экономической безопасности в 2021 году составят:  $651\,000 + 279\,000 + 175\,000 = 1\,105\,000$  руб.

В отношении сотрудников службы экономической безопасности необходимо применять окладно-премиальную систему оплаты труда.

Выплата премиальной части, заработной платы сотрудникам службы безопасности является довольно эффективной системой, так как

работник будет стремиться значительно превысить запланированные цели, чтобы получить вознаграждение.

Вышеперечисленные рекомендации могут способствовать повышению эффективности деятельности ПАО «КАДВИ» и положительно отразятся на общем финансовом состоянии организации и на ее устойчивое развитие.



На основании проведенных рекомендаций представлено план устойчивого развития ПАО «КАДВИ». можно предложить план устойчивого развития организации (стратегия развития). В таблице 10

Таблица 10 – Стратегия развития ПАО «КАДВИ»

Направления	Стратегия	Цель
Материально-техническая безопасность	- внедрение службы экономической безопасности - приобретение нового и модернизация имеющегося оборудования - сдача в аренду неиспользованное оборудование, спецтехнику, станков и инструментов, а также свободные складские помещения и участки - увеличить выпуск гражданской продукции	- рост эффективности деятельности организации - улучшение экономической безопасности организации - эффективное использование производственных мощностей - рост рентабельности продукции - рост объема продаж, следовательно, и рост прибыли
Финансово-экономическая безопасность	- снижение дебиторской задолженности, путем составления реестров недобросовестных и сомнительных дебиторов - снижение кредиторской задолженности - снижение затрат, с помощью сокращения запасов	- рост рентабельности активов - рост рентабельности собственного капитала - рост рентабельности всего капитала
Кадровая безопасность	- повышать периодически квалификацию работников	- улучшить качество продукции
Рыночная	- разработать новую маркетинговую политику - улучшить рекламу организации, активно продвигая продукцию в интернете	- привлечь новых покупателей, инвесторов и партнеров

Таким образом, в статье представлена комплексная методика оценки уровня экономической безопасности организации и предложен комплекс мероприятий по обоснованию путей дальнейшего развития и укреплению уровня экономической безопасности.

### Список литературы

1. Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 N 390-ФЗ // СПС Консультант Плюс: <http://www.consultant.ru>. – Дата доступа: 15.05.2021.
2. Указ Президента РФ от 13.05.2017 N 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // СПС Консультант Плюс: <http://www.consultant.ru>. – Дата доступа: 15.05.2021.
3. Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс: <http://www.consultant.ru>. – Дата доступа: 15.05.2021.
4. Губернаторова Н. Н. Система показателей-индикаторов анализа уровня финансовой безопасности коммерческой организации // «Экономика и предпринимательство». – 2019. – № 6 (107) – с.102 - 106
5. Губернаторова Н. Н. Характеристика основных факторов риска и угроз, применяемых при анализе уровня финансовой безопасности организации // «Экономика и предпринимательство». – 2019. – № 6 (107) – с.115-119.
6. Дербинская Е.А. Касперович С.А., Экономическая безопасность предприятия: сущность, цели и направления обеспечения // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2020. – № 6. – с. 39 - 43
7. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / М.: Омега – 2016. – с. 151 – 156

Калужский филиал Финуниверситета

УДК 519.2

ЕРЕМАШВИЛИ А.А.

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В УЧЕТЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

## FEATURES OF FORMATION OF FINANCIAL RESULTS IN ACCOUNT OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

**Аннотация:** в данной работе рассматриваются особенности формирования финансового результата в бухгалтерском учете строительной организации, поскольку деятельность любого субъекта экономики определяется итоговым финансовым показателем.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, строительная организация, финансовый результат, подрядчик, выручка, прибыль.

**Abstract:** this paper considers the features of the organization of the financial result in the accounting of a construction organization since the activity of any subject of the economy is determined by the final financial indicator.

**Keywords:** accounting, construction organization, financial result, contractor, revenue, profit.

Выступающее одной из отраслей производства материальных товаров строительство имеет ряд отличий от других отраслей экономики. Особенно это проявляется в нетипичности реализуемой продукции, в особенностях процесса управления и организации строительного производства, а также условиями вложения денежных средств.

Строительство можно считать отраслью, которая, несмотря на все возникающие трудности не только экономического характера, остается

одним из стабильно действующих секторов отечественной экономики. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат) в России в 2020 году было построено 82 200 000 кв. м жилья, что на 143 000 кв. м больше, чем в 2019 году. Также по данным вышеуказанного источника, которые представлены на рисунке 1, в первом квартале 2021 года строительная отрасль обеспечила 3,2 % ВВП в общем ВВП по отраслям экономической деятельности.



Рисунок 1 - Структура ВВП по отраслям деятельности за 1 квартал 2021 года

Интересы в увеличении своей прибыли, минимизации затрат, а также снижении величины себестоимости реализуемой продукции затрагивают в том числе и строительные организации. Так как данные факторы влияют на финансовую стабильность и положение на рынке жилья, то компаниям следует правильно вести учет дохо-

дов и расходов строительных объектов, а также правильно распределять финансовые результаты в конце отчетного периода.

Необходимо уделять особое внимание особенностям ведения бухгалтерского учета в организациях, занимающихся строительством, так как подрядная строительная компания представ-

ляет собой конечного исполнителя и одновременно одного из основных субъектов, задействованных в реализации проекта строительства, и поскольку стоимость объектов строительства формируется на их бухгалтерских счетах, то возможные допущенные ошибки и искажения затем используются другими компаниями.

Общим финансовым результатом деятельности организации является выручка, которая представляет собой основной источник финансовых ресурсов и денежных средств, а также характеризует хозяйственную деятельность предприятия, так как исходя из данного показателя определяется рыночная доля компании и рассчитываются показатели оборачиваемости ее капитала.

В свою очередь, полученная прибыль или полученный отрицательный финансовый результат – убыток, определяется как разница между объемом выполненных работ и понесенными в ре-

зультате их реализации затрат.

Прибыль организации представляет собой некий индикатор эффективности деятельности предприятия, в строительстве прибыль включает в себя:

- сметная прибыль – средства, представляющие собой часть стоимости, которая не относится на себестоимость, и которые предназначены, например, для покрытия расходов строительной организации;
- плановая прибыль – прогнозная прибыль строительного предприятия;
- фактическая прибыль – положительный финансовый результат деятельности компании [2, с. 136].

Важно рассмотреть процесс формирования чистой прибыли – одного из важнейшего показателя деятельности организации, что и показано на рисунке 2:

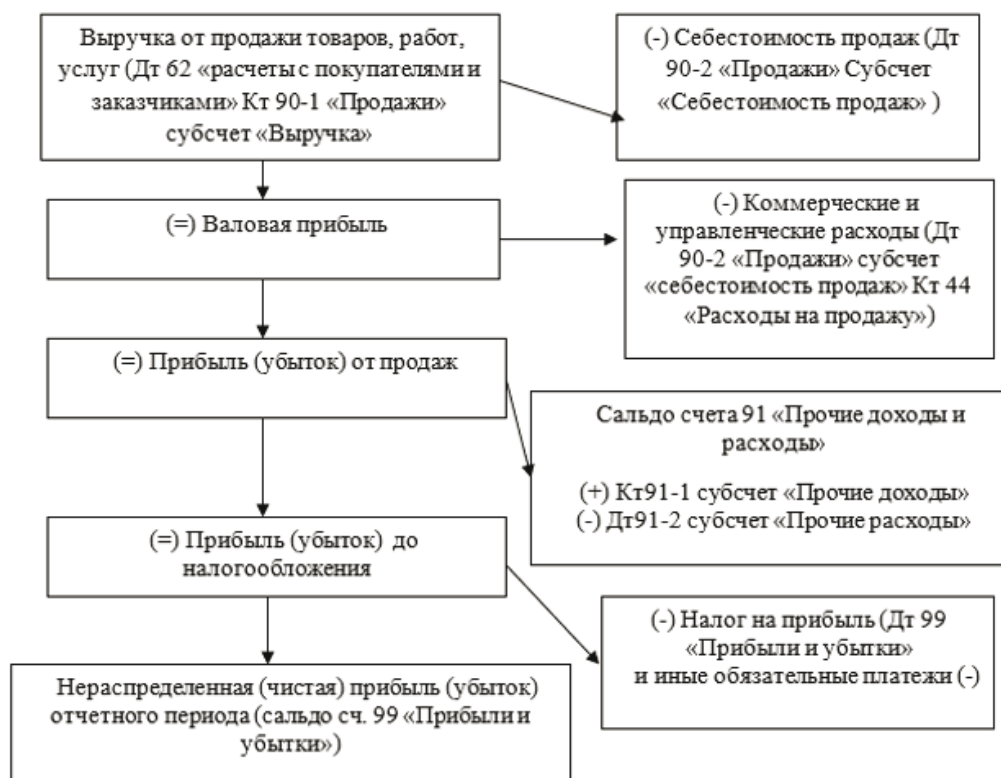


Рисунок 2 - Система формирования финансового результата в учете за отчетный период

В первую очередь, рассчитывается показатель валовой прибыли путем вычитания из выручки от реализации себестоимости продаж. Данный показатель показывает, сколько организация заработала от осуществления своей производственной деятельности.

После этого определяется значение прибыли или же убытка от продаж: из валовой прибыли вычитаются коммерческие и управленческие затраты, которые соответственно связаны с процессом реализации продукции и процессом

управления производством и предприятием. Данный показатель характеризует эффективность основной деятельности предприятия.

С помощью вычисленного ранее показателя – прибыли от продаж, вычисляется прибыль до налогообложения. С помощью данного показателя характеризуется финансовая сфера деятельности организации и находится он путем увеличения прибыли от продаж на сумму прочих доходов и ее уменьшения на величину прочих расходов.

Разница между прибылью до налогообложения и суммой налога дает в конечном итоге показатель чистой прибыли или же убытка.

Данная прибыль является конечным финансовым результатом деятельности предприятия, и она показывает эффективен ли бизнес в целом.

На территории России все организации обязаны использовать единые стандарты бухгалтерского учета, но с учетом отраслевой специфики.

Особенности ведения бухгалтерского учета в области строительства содержатся в одном из основных нормативных актов – ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда».

Действие данного Положения распространяется на организации, которые являются юридическими лицами и выступают в качестве подрядчиков, кроме этого ПБУ 2/2008 могут применять организации, занимающиеся предоставлением услуг в области архитектуры, реконструкции или ликвидации сооружений, а также услуг, затрагивающих сферу инженерного проектирования и других, связанных со строительством услуг.

В соответствии с пунктом 17 вышеуказанного стандарта строительные организации должны признавать выручку и финансовый результат способом «по мере готовности» при условии, что на отчетную дату можно достоверно определить финансовый результат предприятия. Данный способ предполагает, что размер выручки и расходов по строительству объекта определяется исходя из подтвержденной организацией степени завершенности работ по договору на отчетную дату и признается в Отчете о финансовых результатах в тех же отчетных периодах, в которых выполнены соответствующие работы, независимо от необходимости оплаты их заказчиком по договору [1].

В практике встречаются случаи, когда невозможно определить достоверно какой результат получит организация в определенном периоде времени, например, на первых этапах выполнения договорных обязательств, когда уточняют сумму расходов по договору, возмещаемую заказчиком. Если данные расходы будут возмещены, то в пункте 23 ПБУ 2/2008 говорится о том, что величина выручки в Отчете о финансовых результатах будет признаваться, равной сумме понесенных расходов.

В свою очередь, если понесенные расходы не будут подлежать возмещению, например, из-за недействительности заключенной сделки, то они признаются как расходы по обычной деятельности.

В ПБУ 2/2008 также можно узнать информацию об условиях, которые необходимы для верного определения финансового результата.

Во-первых, строительная организация должна получить экономические выгоды, предусмотрен-

ные договором, во-вторых, размер понесенных расходов можно достоверно определить.

Как правило, бухгалтерский учет должен вестись отдельно для каждого объекта недвижимости, для которого имеется отдельная смета или проект. Даже если на весь комплекс, состоящий из нескольких объектов, заключен единый контракт, то в большинстве случаев учет ведется по каждому отдельно. При этом необходимо, чтобы доходы и расходы можно было выделить по каждому объекту, к которому также имеется отдельная техническая документация.

Но есть и исключение, касающееся строительства сложного объекта, при планировании которого было заключено несколько договоров. Их можно рассматривать как единый договор с точки зрения бухгалтерского учета, если:

- они относятся к одному объекту, для которого согласно учетной политике установлены единые стандарты бухгалтерского учета;
- работы по договору выполняются одновременно или в последовательном цикле.

ПБУ 2/2008 предлагает два варианта, с помощью которых можно определить завершение работ для того, чтобы способом «по мере готовности» признать выручку и расходы.

Первый вариант основывается на том, что из общего объема работ, выполненных по договору, выручка и расходы признаются по удельному весу работ, которые выполнены на отчетную дату.

При втором варианте, также из общей величины, только уже расходов, осуществленных по договору, выручка и расходы признаются по доле расходов, произведенных на отчетную дату.

Кроме этого компания имеет право использовать одновременно разные методы для определения готовности выполнения строительных работ, предварительно прописав их в своей учетной политике.

Согласно пункту 26 вышеупомянутого стандарта способ «по мере готовности», подразумевает признание выручки до полного окончания работ отдельным активом, т.е. выручка носит следующее название "не предъявленная к оплате начисленная выручка".

Так как подрядчик ограничен в праве предъявления к оплате чека на выполненных им работы, то в бухгалтерском учете нельзя отразить выручку на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Поэтому используется счет 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам» для отражения полученной выручки, только после того, как строительной организации станет возможно предъявить стоимость выполненных работ к оплате заказчику, то счет 46 закроется в дебет счет 62.



По окончании отчетного периода в учете строительной организации выручка может быть отражена с помощью следующих хозяйственных записей, приведенных в таблице 1:

Таблица 1 - Типовые хозяйственный записи по отражению выручки методом «по мере готовности»

№	Содержание операции	Дт	Кт
1	Признана выручка «по мере готовности»	46	90. субсчет (выручка)
2	Отражена себестоимость выполненных работ	90. субсчет (себестоимость продаж)	20
3	Отражена выручка к оплате заказчиком	62	46
4	Отражен НДС с начисленной выручки	90. субсчет (налог на добавленную стоимость)	76
5	Выявлена задолженность по НДС для уплаты в бюджет	76. субсчет (НДС по выполненным, но не сданным строительным работам)	68. субсчет (расчеты по НДС)

В учете могут быть совершены бухгалтерские записи 4, когда строительной организации необходимо оплачивать начисленный НДС с суммы выручки, для этого подрядчик может использовать счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», к которому следует открыть отдельный субсчет, и 5 при подписании акта приемки-передачи по мере сдачи работ строительной организацией.

Таким образом, ведение бухгалтерского учета

в строительных организация имеет ряд особенностей, касаемо формирования финансового результата. Основным нормативным документов, раскрывающим данные нюансы является ПБУ 2\2008 «Учет договор строительного подряда», который устанавливает основные правила ведения учета доходов, расходов и определения финансового результата, а также их отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

#### Список литературы:

1. Приказ Минфина России от 24.10.2008 № 116н (ред. от 27.11.2020) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет договоров строительного подряда" (ПБУ 2/2008)"
2. Экономика строительного предприятия : учеб. пособие / [М. А. Королева, Е. С. Кондюкова, Л. В. Дайнеко, Н. М. Караваева] ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. — 202 с.
3. Асманова, Э. Х. Современные механизмы управления в части формирования финансового результата на примере строительной отрасли / Э. Х. Асманова, И. Р. Зарипова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Т. 9. – № 8-1. – С. 443-452.
4. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 05.07.2021)

Калужский филиал Финансового университета

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

УДК 338.2

ГУБАНОВА Е.В., КОРЯХОВА О.А.

## АДАПТАЦИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

## ADAPTATION OF A BALANCED SCORECARD FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

**Аннотация:** в работе рассматривается применение концепции сбалансированной системы показателей в России, а также анализируется адаптивность данного инструмента для использования компаниями малого и среднего бизнеса

**Ключевые слова:** стратегическое управление, сбалансированная система показателей, малый и средний бизнес в России, преимущества и недостатки сбалансированной системы показателей.

**Abstract:** The paper considers the application of the concept of a balanced scorecard in Russia and analyzes the adaptability of this tool for use by small and medium-sized enterprises.

**Keywords:** strategic management, balanced scorecard, small and medium enterprises in Russia, advantages and disadvantages of balanced scorecard.

Одним из мощных инструментов стратегического управления является разработанная Д. Нортон и Р. Капланом сбалансированная система показателей. Сбалансированная система показателей – это система управления, направленная на преобразование стратегических целей организации в набор показателей эффективности, которые, в свою очередь, измеряются, отслеживаются и при необходимости изменяются для обеспечения достижения стратегических целей организации. По данным исследования Management Tools & Trends, проведенного в 2018 году, сбалансированная система показателей яв-

ляется третьим по популярности инструментом управления (1 место – Расширенная аналитика, 2 место – Управление по Agile).

Основной идеей сбалансированной системы показателей является трансформация стратегии через призму стратегических целей в набор конкретных показателей, охватывающих как финансовую, так и нефинансовую стороны деятельности компании. В соответствии с методологией Д. Нортана и Р. Каплана, показатели разрабатываются в рамках четырех аспектов деятельности компании: финансы, обучение и развитие, клиенты и внутренние бизнес-процессы (Рисунок 1).

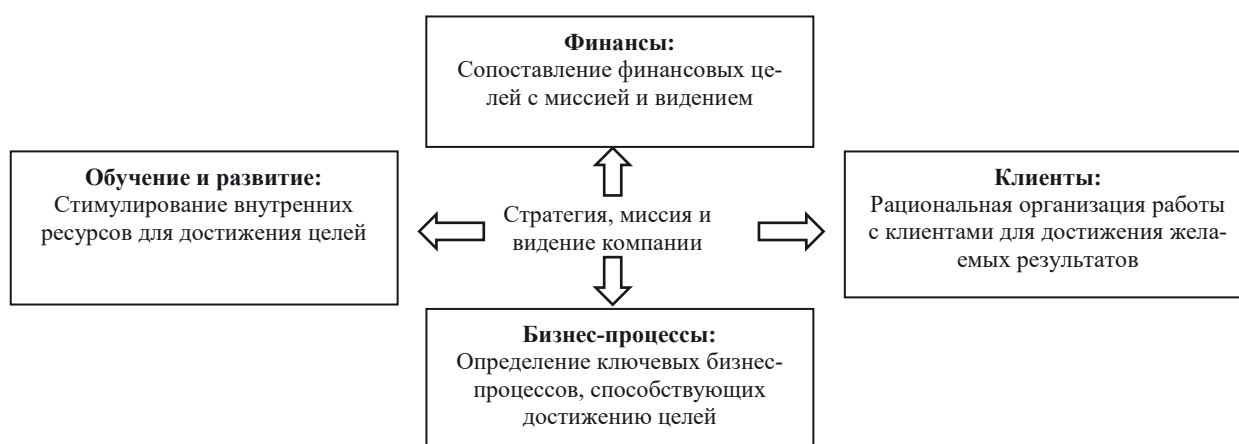


Рисунок 1 - Взаимосвязь элементов сбалансированной системы показателей со стратегией компании

До появления сбалансированной системы показателей компании в абсолютном большинстве использовали лишь финансовые показатели для оценки достижения стратегических целей. Концепция сбалансированной системы показателей

позволила более комплексно отслеживать результаты деятельности, используя как финансовые, так и нефинансовые показатели.

В российской практике данный инструмент получил свое развитие значительно позже, чем в

зарубежных странах. При этом количество исследований об эффективности и особенностях применения сбалансированной системы показателей в российских предприятиях все еще сильно ограничено. Российские исследования в основном направлены на опыт применения инструмента в крупных компаниях. Исследований относительно возможностей применения сбалансированной системы показателей в организациях малого и среднего бизнеса недостаточно не только среди российских, но и среди иностранных работ.

На первый взгляд недостаток исследований на данную тему кажется обоснованным ввиду кажущейся неприменимости инструмента относительно компаний малого размера. Однако, в своей книге 1996 года Каплан и Нортон утверждали, что сбалансированная система показателей наряду с применением в крупных фирмах, может быть успешно реализована в небольших организациях [6].

В российской практике применение сбалансированной системы показателей не распространено среди предприятий МСБ. Одной из основополагающих причин является низкий уровень осведомленности об инструменте среди малых и средних организаций. Недостаточность сведений о практике применения системы в компаниях МСБ приводит к формированию убеждений о неприемлемости инструмента для небольших компаний. Одной из причин неосведомленности предпринимателей о данном инструменте является отсутствие достаточного количества предложений об информации о данной системе от консалтинговых фирм.

Одно из последних доступных российских исследований по вопросу применения инструмента в компаниях малого и среднего размера было проведено в 2006 году. Компания «МАГ КОНСАЛТИНГ» исследовала вопрос об эффективности применения сбалансированной системы показателей в России. В рамках исследования было опрошено более ста российских компаний, при этом сами авторы отмечают, что выборка не являлась репрезентативной. Одной из целей исследования являлась проверка гипотезы об использовании инструмента лишь в крупных компаниях. Для проверки гипотезы опрошенные предприятия были поделены на пять групп в зависимости от численности работников. По итогам исследования в компаниях с численностью сотрудников менее 50 человек сбалансированная система показателей была внедрена и успешно использовалась. В компаниях с численностью работников от 50 до 250 человек примеров успешного использования инструмента было значительно меньше. Среди крупных компаний с численностью более 500 человек доля тех, кто

использовал сбалансированную систему показателей, была высокой, при этом компании уже получали результаты от внедрения, которые можно было оценить.

Организации малого и среднего бизнеса по многим аспектам отличаются от крупных. Особенностью МСП является непосредственное участие собственника в делах предприятия. Крупный бизнес привлекает высококвалифицированных специалистов, обладающих знаниями и навыками для управления компанией, в то время как владельцы малого бизнеса зачастую испытывают недостаток квалификации в области стратегического управления. В то же время, владелец малого бизнеса зачастую более мотивирован, нежели привлеченный менеджмент крупного предприятия.

Стоимость привлечения капитала для малого и среднего бизнеса также значительно превосходит стоимость для крупного. МСП обладают более высокой мобильностью по сравнению с крупными компаниями и более оперативно реагируют на изменения рыночной ситуации. В России средний срок жизни МСП составляет порядка 5 лет [7], что обусловлено низкой устойчивостью бизнеса, высокой конкуренцией, нестабильной экономической ситуацией и высокими рисками.

Поскольку МСП наиболее уязвимы в условиях изменчивости экономической ситуации и высокой конкуренции на внутреннем рынке, как было описано выше, они как никто другой нуждаются в постановке целей и их реализации в области стратегического управления. По этой причине вопрос адаптивности сбалансированной системы показателей к малому и среднему бизнесу в России является актуальным.

Среди основных вопросов рассматриваемой темы можно выделить вопрос об особенностях внедрения системы на малых и средних предприятиях. В ряде зарубежных исследований отмечается, что процесс разработки и реализации инструмента во многом схож на МСП и в крупных фирмах. Однако процесс реализации, как правило, быстрее на МСП из-за более простой организационной структуры. Сбалансированную систему показателей следует адаптировать и изменять в соответствии с особенностями и потребностями малых и средних предприятий. Таким образом, сложность системы может быть снижена, а ее формальность – уменьшена в контексте небольшой фирмы, но ни его важность, ни полезность не страдают от негативных последствий, связанных с размером фирмы.

Кратко рассмотрим четыре перспективы сбалансированной системы показателей в контексте ее применения на предприятии малого и среднего размера. Основополагающей перспективой

для малого бизнеса является перспектива «Финансы». Именно показатели этой группы могут наиболее полно отразить общий уровень развития компании.

Не менее важна для предприятий малого и среднего бизнеса перспектива «Клиенты». Ориентированность на клиента для предприятий сектора МСП особенно значима в силу того, что компании малого размера тесно взаимодействуют с клиентами, в том числе имеют возможность личного общения. Так, они могут максимально оперативно реагировать на изменение потребностей клиентов и конъюнктуры рынка.

Следующие показатели направлены на оценку внутренних бизнес-процессов, которые включают в себя инновации и операции. В условиях жесткой конкуренции, малые и средние предприятия постоянно находятся в поиске способов усиления своих позиций на рынке. Одним из них может стать постановка и реализация целей в области инновационных разработок. Внедрение новых технологий позволят малым предприятиям добиться существенного роста и развития.

Показатели перспективы «Обучение и развитие персонала» позволяют оценить, насколько соответствуют достижению цели квалификация персонала, информационное обеспечение и уровень организации. В целом перспектива определяет условия для реализации существующей стратегии.

В российском малом бизнесе часто встречаются фирмы, у которых всего один владелец. Как правило, он сам управляет ею и несет всю ответственность за принятые решения. Собственник сам решает финансовые вопросы, устанавливает цены, сам занимается снабжением, сбытом и рекламой. Таким образом, возникает необходимость трансформации классической модели предложенной Р. Капланом и Д. Нортеном в более простую.

В одном из российских исследований на данную тему автор указывает на целесообразность объединения перспективы «Внутренние бизнес-процессы» и «Обучение и карьерный рост» в одну перспективу «Инфраструктура» в контексте малых предприятий [4]. Это позволит определить цели и показатели в области развития как нематериальных, так и материальных активов. По мнению автора, данная модель оптимальна для микропредприятий. Она разработана на основе опыта зарубежных организаций успешно использующих сбалансированную систему показателей и адаптирована для российской экономики.

Еще одним важным аспектом темы является рассмотрение преимуществ и проблем, связанных с внедрением инструмента на малых и средних предприятиях. Компаниям МСБ легче до-

стичь консенсуса, поскольку в разработке системы участвует меньшее количество лиц и сторон. Сбалансированная система показателей также может скорректировать характерную для МСП краткосрочность целей и направить их деятельность на более длительную перспективу, обеспечив тем самым устойчивый рост. Иначе говоря, инструмент поможет сменить вектор с текущей деятельности на достижение долгосрочных результатов. Сбалансированная система показателей может оказаться хорошим инструментом для МСП в решении проблемы, связанной с необходимостью внедрения более эффективных процессов стратегического планирования для сохранения конкурентного преимущества. В то время как для крупных фирм главное преимущество инструмента заключается в том, чтобы лучше понимать свою стратегию, для МСП основные преимущества включают в себя улучшение процессов, связанных с постановкой стратегических целей и расстановкой приоритетов.

Несмотря на преимущества, описанные ранее, сбалансированная система показателей – непростой инструмент для реализации на малых и средних предприятиях. Наиболее остро стоит вопрос о нехватке человеческого ресурса, а также обучении и развитии сотрудников для понимания и использовании системы в своей деятельности. Кроме того, нехватка времени и ресурсов является распространенной проблемой при реализации инструмента. В МСП эта проблема может усугубляться тем фактом, что этим фирмам зачастую не хватает структурной организованности в сравнении с более крупными компаниями.

Также существует мнение, что концепция сбалансированной системы показателей слишком жесткая, чтобы подходить для малых и средних предприятий. Сложность и требуемая формальность вызывают несоответствие характеристикам простых, гибких организаций, какими являются МСП. Особенность МСП заключается в том, что такие фирмы обычно не работают в стабильной деловой среде, поэтому МСП вынуждены часто менять стратегии.

Хотя основная роль сбалансированной системы показателей, как указано в работах доктора Каплана и доктора Нортена, заключается в обеспечении процесса реализации стратегии, одним из вопросов, связанных с ее использованием на МСП, является вопрос наличия четкой, сформулированной стратегии, что является предварительным условием использования инструмента в этих фирмах.

Таким образом, использование сбалансированной системы показателей на предприятиях малого и среднего бизнеса имеет как свои достоинства, так и недостатки (Таблица 1).



Таблица 1 - Преимущества и недостатки концепции сбалансированной системы показателей с точки зрения использования на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Преимущества	Недостатки
Процесс разработки сбалансированной системы показателей на малых и средних предприятиях происходит значительно быстрее	Низкая осведомленность малого и среднего бизнеса как о самом инструменте, так и об этапах его создания и внедрения в деятельность предприятия
Позволяет сместить характерную для малых предприятий краткосрочность целей на долгосрочные результаты	Нехватка ресурсов (в том числе финансовых) для разработки системы
Позволяет всесторонне отслеживать деятельность компании	Ввиду характерной для МСП структурной неорганизованности, внедрение сбалансированной системы показателей может быть затруднено
Способствует повышению эффективности стратегического управления в компаниях малого и среднего бизнеса	Малые и средние предприятия отличаются своей гибкостью, что приводит к необходимости частой корректировки системы
Понимание и использование инструмента работниками малых организаций более эффективно, ввиду оптимизированной структуры сбалансированной системы показателей	Использование инструмента подразумевает наличие в организации четко сформулированной стратегии, что не всегда встречается в компаниях малого размера

Первым шагом к внедрению сбалансированной системы показателей на малых и средних предприятиях является понимание контекста и ограничений. В то время как крупные организации выделяют ресурсы для управления стратегией и внедрения сбалансированной системы показателей, у малых и средних предприятий отсутствуют такие ресурсы. Таким образом, в зависимости от контекста необходимо принимать такие решения, как количество карт показателей, количество показателей и объем детализации. Тем не менее, следует применять одно общее правило – сохранять простоту и практичность.

Относительно сроков реализации, предполагается, что для малых предприятий будет достаточно одной встречи для принятия решения по мерам и целям, за которыми следует простое измерение и отчетность через различные временные интервалы (одна карта показателей, без каскадирования). В компаниях среднего размера

может быть два уровня: стратегический и функциональный.

Что касается использования технологий, одним из основных резервов использования сложных технологий для реализации инструмента являются программные продукты. Хотя использование Microsoft Excel или специального программного обеспечения является вопросом выбора, некоторые эксперты подчеркивают, что даже в более крупных организациях Excel может быть хорошим выбором на первых этапах использования инструмента, поскольку он обеспечивает хороший баланс выгод.

Таким образом, актуальность и простота представляют собой два основных требования к МСП, внедряющим сбалансированную систему показателей. Однако важно отметить недостаточность исследований на данную тему и необходимость дальнейшего изучения особенностей применения инструмента на малых и средних предприятиях России.

#### Список литературы:

1. Буньковский Д.В. Оценка потенциала возникновения и развития малого предприятия по производству серобетона // Известия Байкальского государственного университета. – 2011. – № 4. – С. 120-122.
2. Буньковский Д.В. Оптимизация взаимодействия крупного, среднего и малого предпринимательства в промышленности // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2012. – № 6. – С. 148-152.
3. Ростова А.С., Сулоева С.Б. Разработка системы сбалансированных показателей для промышленного предприятия // Сборник: Неделя науки СПбПУ. материалы научно-практической конференции. – 2015. – С. 212-215.
4. Рускова О. В., Игнатова Т. В. Формирование системы сбалансированных показателей микропредприятия // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – №5(23). – С.119-124.
5. Сулоева С.Б., Ростова О.В. Система сбалансированных показателей и ее информационная поддержка // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2012. – № 2-1 (144). – С. 44-50.

6. Dag Ø. M. The Balanced Scorecard in the Context of SMEs: A Literature Review // Review of Business Research. – 2015. – № 15. – PP. 75-86
7. Система «СПАРК» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.spark-interfax.ru/> (дата обращения: 10.08.2021 г.).
8. Губанова, Е. В. Карта стратегических целей как инструмент повышения эффективности управления организацией / Е. В. Губанова, М. А. Демичева // Калужский экономический вестник. - 2020. - №1. - С. 62-65.

Калужский филиал Финуниверситета

УДК 332.1

ГУБАНОВА Е.В., ШИХШУНАТОВА А.Р.

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

## ASSESSMENT OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE REGION

**Аннотация:** В статье рассмотрены данные статистики агропромышленного комплекса Калужской области за 2016-2020гг. Дана оценка инвестиционного потенциала и привлекательности отрасли для потенциальных инвесторов.

**Ключевые слова:** инвестиции, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, инвестиционная привлекательность.

**Abstract:** The article considers the statistics of the agro-industrial complex of the Kaluga region for 2016-2020. The assessment of the investment potential and attractiveness of the industry for potential investors is given.

**Keywords:** investment, agro-industrial complex, agriculture, investment attractiveness.

Сектор сельского хозяйства наиболее уязвимая отрасль экономики, это связано с высокими рисками неблагоприятного воздействия факторов внешней среды, таких как погодные условия. Увеличение размера инвестиций в агропромышленный комплекс является необходимым условием его роста, а также зачастую выхода данных организаций из кризисного состояния. Рост инвестиций создаст реальные предпосылки для решения задач экономического развития АПК региона. [9, С. 80] Инвестиции являются важной составляющей развития и благополучия любого бизнеса, и сельское хозяйство не является исключением, при этом, зачастую, инвестиции в сектор сельского хозяйства, являются наиболее приемлемым и доступным способом увеличения капитала организаций, а соответственно и развития отрасли региона в целом.

Инвестиционная привлекательность любого проекта определяется для того, чтобы оценить то, насколько целесообразно вкладывать в него средства, а также для оценки альтернативных вариантов вложения с целью эффективного размещения ресурсов. [2, С. 43] Любой инвестор, прежде чем вложить средства, должен быть уверен, что его вложения, как минимум, окупятся, а желательно, что он получит прибыль от вложений. Особенно это важно касательно проектов в сфере сельского хозяйства, так как данная отрасль очень сильно зависит от неконтролируемых обстоятельств, например, погодноклиматических условий.

Развитие любой отрасли, включая АПК, невозможно, если нет для этого предпосылок, таких как высокие темпы роста и значительные масштабы накопления капитала. Инвестиции в экономику региона растут и приносят положительный результат для ее развития только в том

случае, если проводятся мероприятия, направленные на повышение инвестиционной привлекательности данной отрасли. [4, С. 44] Поэтапный план повышения привлекательности отрасли с точки зрения инвестиций и реальные действия по его осуществлению – средство для решения проблем, связанных с выходом сектора экономики из кризисного состояния.

Зачастую вопрос вложений в организации агропромышленного комплекса является способом выхода из кризисного состояния, а иногда вопросом выживания. Однако рост размера инвестиций может отсутствовать в связи с рисками, которые сопровождают вложения в данную отрасль. [8, С. 12] Отрасль сельского хозяйства, не смотря на хорошие перспективы роста, является высокорисковой с точки зрения вложения в нее денежных средств.

Для определения целесообразности инвестирования в агропромышленный комплекс необходимо провести оценку инвестиционной привлекательности АПК региона. [3, С. 90] В процессе оценки инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса следует учесть особенности производства конкретной организации, положение, которое она занимает в настоящее время в отрасли региона, государственную федеральную и региональную поддержку, оказываемую АПК.

Привлечение инвестиций – один из основных факторов, вызывающих рост эффективности производства агропромышленного комплекса региона. Привлечение инвестиций способствует обновлению основных фондов сельскохозяйственных организаций и их постоянному развитию. Инвестиции помогают внедрить новые эффективные технологии в процесс производства сельскохозяйственной продукции, что способ-

ствует повышению ее конкурентоспособности и, в целом, росту эффективности отрасли сельского хозяйства в масштабе как региона, так и страны в целом. [8, С. 11] Инвестиционная деятельность на уровне регионов – движущая сила развития

АПК, требующая постоянного контроля со стороны региональной и федеральной власти. От каждой отдельно взятой сельскохозяйственной организации зависит в целом благополучие агропромышленного сектора всего региона и страны.

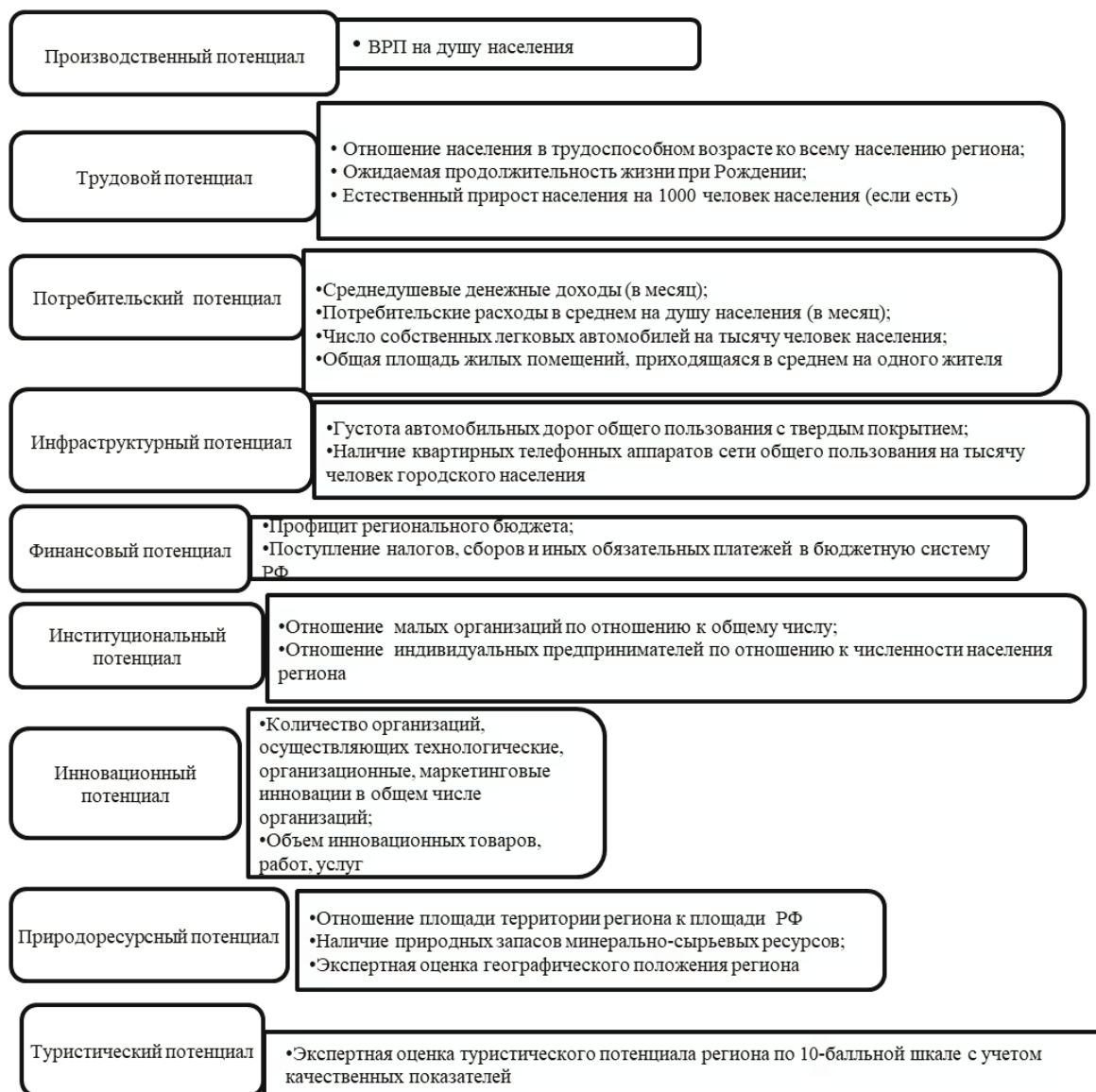


Рисунок 1 - Показатели оценки инвестиционной привлекательности АПК региона

Немаловажной составляющей инвестиционной привлекательности региона является уровень инвестиционного риска. Наличие данных рисков показывает, что инвестиционный потенциал региона будет реализован на практике не полностью, так чем выше риск, тем ниже уровень реализации инвестиционного потенциала АПК. [5, С. 71] Наибольшее значение имеют реальные некоммерческие риски, которые зависят от внешних, зачастую трудно контролируемых, факторов регионального характера, таких как социально-экономическая обстановка, природный потенциал и т.д.

Оценка инвестиционной привлекательности АПК региона – первый шаг к росту объемов привлекаемых средств в отрасль. Показателей инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса региона достаточно много. Перечень показателей, учитываемых при проведении расчетов, опирается на данные региональной статистики по отрасли за некоторый промежуток времени. Таких показателей может быть множество, из них выбираю наиболее наглядные. Для лучшего понимания рассмотрим некоторые методики оценки инвестиционной привлекательности АПК региона.



Первая методика опирается на наличие статистических данных за определенный промежуток времени по тем или иным показателям. В ее основе лежит метод экспертных оценок. Необходимые показатели, отражающие инвестиционную привлекательность агропромышленного комплекса региона, представлены на рисунке 1.

Вторая методика учитывает набор факторов, наиболее оптимальных для изучения их воздействия на инвестиционный потенциал АПК региона. К ним можно отнести такие показатели как: темп роста объема реализованной продукции, доля отрасли в ВРП, темп роста чистой прибыли, рентабельности организаций АПК, рост цен на продукцию, темп роста импорта и экспорта, темп

роста численности работников в отрасли, удельный вес работников отрасли в общей численности работников по региону, темп роста среднемесячной заработной платы, степень износа оборудования, темп роста инвестиций. В процессе проведения оценки конкретного региона набор представленных факторов может быть изменен в зависимости от имеющихся статистических данных.

Еще одна, третья, методика оценки инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса региона учитывает оценку привлекательности и способность конкурировать на рынке. Этапы данного метода представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 - Этапы оценки уровня инвестиционной привлекательности Агропромышленного комплекса региона

Агропромышленный комплекс Калужской области в основном специализируется на производстве продукции животноводства, делая упор на молочную и мясную продукцию; растениеводство, специализируясь в основном на выращивании картофеля; зерно и кормовую базу для животных. В настоящее время положение агропромышленного комплекса региона обусловлено в большей степени экономическими, геополитическими, экологическими, социальными и другими причинами и факторами, оказывающими влияние на положение сельскохозяйственных организаций Калужской области.

Оценим инвестиционную привлекательность АПК Калужской области. Проведем анализ основных показателей отрасли Калужской области в динамике, представленных в таблице 1.

Объем произведенной продукции АПК за последние 5 лет показывает стабильный рост. В 2020г. по сравнению с 2019г. рост составил 5,3%. За 5 лет объем производства сельхоз продукции вырос на 60,7%. [10] Если сравнивать объемы производства сектора экономики по видам продукции, то больший объем приходится на продукцию животноводства. Ее объем в 2020г. составил 53950,2 млн. руб., продукции растениеводства было произведено на 23716,1 млн. руб. В процентном соотношении на животноводство в Калужской области приходится 56% всего объема выпуска сельхоз продукции, а на растениеводство приходится 44% выпуска продукции.

Численность занятых в сфере агропромышленного производства в Калужской области в последние 3 года остается стабильной и составляет более 25,5 тыс. чел. Это хороший показа-

тель, который говорит о стабильности и отсутствии высокого уровня текучести кадров внутри организаций АПК. Однако, если рассматривать процент занятых в сельском хозяйстве в общем числе занятых в экономике, то можно увидеть, что их процент достаточно маленький. В период с 2018 по 2020гг. он составил 5,1%. Число орга-

низаций АПК Калужской области сокращается, причиной данному явлению может являться ликвидация убыточных, что, в целом, является положительным показателем, так как это способствует оздоровлению отрасли региона, однако сказывается на данных статистики.

Таблица 1- Динамика основных показателей детальности сельскохозяйственных организаций Калужской области

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Продукция сельского хозяйства, млн. руб.	33570,7	38538,4	43850,7	51216,1	53950,2
в том числе:					
продукция растениеводства	15095	17092	18929	21759	23716,9
продукция животноводства	18476	21447	24922	29457	30233,3
Среднегодовая численность занятых в сельском, лесном хозяйстве, охоте, рыболовстве и рыбоводстве, тыс. чел.	24,8	23,2	25,5	25,5	25,5
В процентах к итогу	4,9	4,6	5,1	5,1	5,1
Число предприятий и организаций сферы сельского хозяйства, шт.	1949	2019	1464	1422	1358
Оборот организаций отрасли сельского хозяйства, млн. руб.	23597	18551	26408	34251,3	32033,2
Сальдированный финансовый результат организаций сферы сельского хозяйства, млн. руб.	-	-	952093	-3095388	-1217,7
Удельный вес убыточных организаций, %	-	39,1	34,0	42,1	44,8
Индексы производства продукции сельского хозяйства, в сопоставимых ценах; % к предыдущему году	100,1	111,9	110,7	112,8	105,9
Вся посевная площадь, тыс. га	337	338,3	339,7	352,8	361,4

Оборот сельхоз организаций в период с 2016 по 2019гг. рос, достигнув максимального значения в 2019г. и составил 34251,3 млн. руб. В 2020г. он сократился на 6,5% и составил 32033,2 млн. руб. Сальдированный финансовый результат, не смотря на рост объемов производства, остается отрицательным. Удельный вес убыточных организаций достаточно высокий. При этом в анализируемом периоде этот процент растет. В 2020г. их доля увеличилась на 2,7% и составила 44,8% от общего числа организаций агропромышленного комплекса Калужской области.

Индекс потребительских цен в период с 2016 по 2019гг. показывал рост. Однако в 2020г. показатель сократился на 6,9% и составил 105,9%.

Структуру АПК Калужской области образуют два основных сегмента: растениеводство и животноводство. Если рассматривать структуру, то объем производства сегмента животноводства немного превышает объем производства растениеводства. В 2020г на животноводство приходилось 30233,3 млн. руб., а на растениеводство – 23716,9 млн. руб. [1, С. 286]. На продукцию животноводства приходится 56%, а на продукцию растениеводства 44%.

Данные динамики посевных площадей показывают, что в анализируемом периоде был значительный рост, что является положительной тенденцией. В 2020г посевные площади региона составили 361,4 тыс. га., что на 102,4% больше в сравнении с 2019г., и на 107,3% больше в сравнении с 2016г.

Также АПК Калужской области включает в себя сельскохозяйственные организации, хозяйства населения и фермерские хозяйства. В таблице 2 собраны данные по объемам производства сельхозпродукции по категориям хозяйств.

Таким образом, наибольший удельный вес в производстве сельхоз продукции приходится на сельскохозяйственные организации – 70,6%, на хозяйства населения приходится 22,3%, на крестьянские хозяйства – 7,1%.

В 2020г. сельхоз организации региона выпустили продукцию на 30101,5 млн. руб., что в свою очередь на 3030 млн. руб. больше в сравнении с 2019г. Объем продукции отрасли растениеводства в 2020г. 13630,6 млн. руб., что на 2336,4 млн. руб. больше 2019г. На продукцию сектора животноводства, произведенную сельскохозяйственными организациями пришлось 24470,9 млн. руб., по сравнению предыдущим периодом ее размер вырос на 693,5 млн. руб.

В общем хозяйства населения в 2020г. произвели продукцию на 12047,6 млн. руб., этот объем меньше 2019г на 472,1 млн. руб. Если рассматривать структуру, то продукции растениеводства было произведено на 8631,0 млн. руб., что на 461,9 млн. руб. меньше 2019г. Продукции животноводства в 2020г. было произведено на 3416,6 млн. руб., что в сравнении с 2019г. на 10,2 млн. руб. меньше. Это единственные категории хозяйств, где объем производства продукции растениеводства больше, чем животноводства.

Таблица 2 - Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
<b>Сельскохозяйственные организации</b>					
Продукция сельского хозяйства	19146,8	23665,2	28369,2	35071,5	38101,5
в том числе:					
растениеводства	5559,3	7336,4	8973,4	11294,2	13630,6
животноводства	13587,5	16328,8	19395,8	23777,4	24470,9
<b>Хозяйства населения</b>					
Продукция сельского хозяйства	12308,8	12202,9	12065,7	12519,7	12047,6
в том числе:					
растениеводства	8643,3	8736,3	8836,9	9092,8	8631,0
животноводства	3665,5	3466,6	3228,8	3426,8	3416,6
<b>Крестьянские (фермерские) хозяйства</b>					
Продукция сельского хозяйства	2115,1	2670,3	3415,8	3624,9	3801,1
в том числе:					
растениеводства	891,9	1019,2	1118,6	1371,8	1455,3
животноводства	1223,2	1651,1	2297,2	2253,1	2345,8
<b>Структура продукции сельского хозяйства, %</b>					
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100
сельскохозяйственные организации	57,0	61,4	64,7	68,5	70,6
хозяйства населения	36,7	31,7	27,5	24,4	22,3
крестьянские (фермерские) хозяйства	6,3	6,9	7,8	7,1	7,1

Крестьянские хозяйства производят самый маленький объем продукции, в 2020г. 3801,1 млн. руб., что на 176,2 млн. руб. больше 2019г. На продукцию сектора растениеводства пришлось более 1455,3 млн. руб., этот объем больше, чем в 2019г. на 83,5 млн. руб. На отрасль животноводства пришлось 2345,8 млн. руб. произ-

веденной продукции, эта цифра больше 2019г. на 92,7 млн. руб.

На рисунках 3-5 представлены статистические данные объемов производства сельхоз продукции в Калужской области по категориям хозяйств в рассматриваемом периоде.

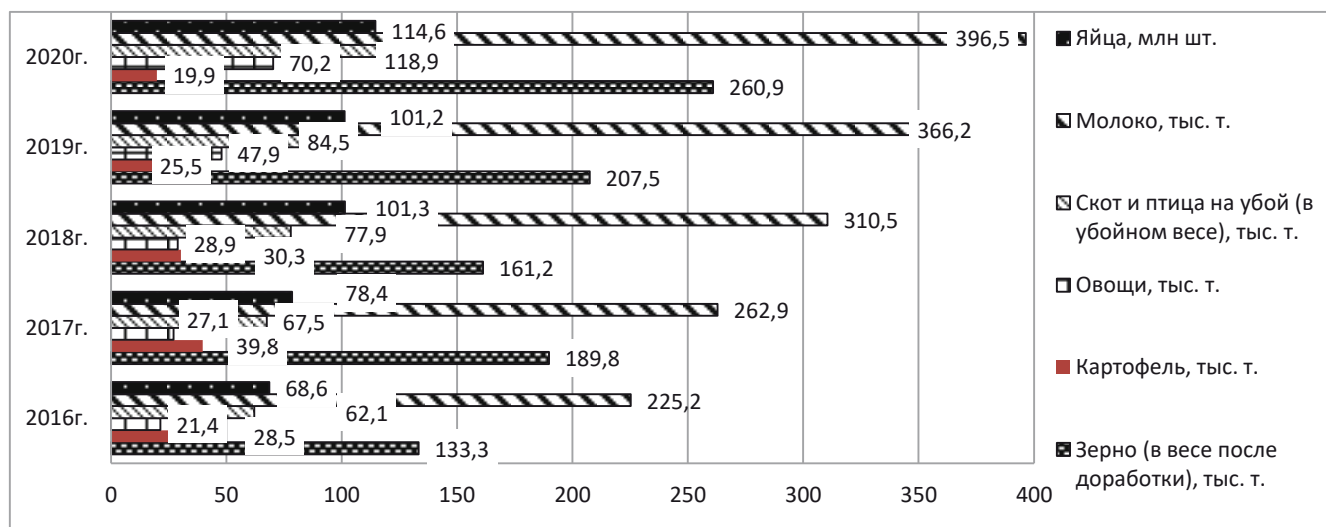


Рисунок 3 - Производство основных видов продукции сельскохозяйственных организаций

Главная отрасль агропромышленного комплекса Калужской области – выпуск молока и молочной продукции, на 2 месте после молочного производства стоит растениеводство. Основными производителями сельхоз продукции в Калужской области являются сельскохозяйственные организации.

Сельхоз организации преимущественно производят молоко, зерно, скот и птицу, яйца. Объ-

ем выпуска молока в 2020г. составил 396,5 тыс. т., на 30,3 тыс. т. больше 2019г. Зерна было произведено 260,9 тыс. т., на больше 53,4 тыс. т., чем в 2019г. Объем выпуска продукции скотоводства и птицеводства составил 118,9 тыс. т., на 33,9 тыс. т. больше предыдущего года. Яиц было произведено 114,6 млн. шт., что на 13,4 млн. шт. больше 2019г.

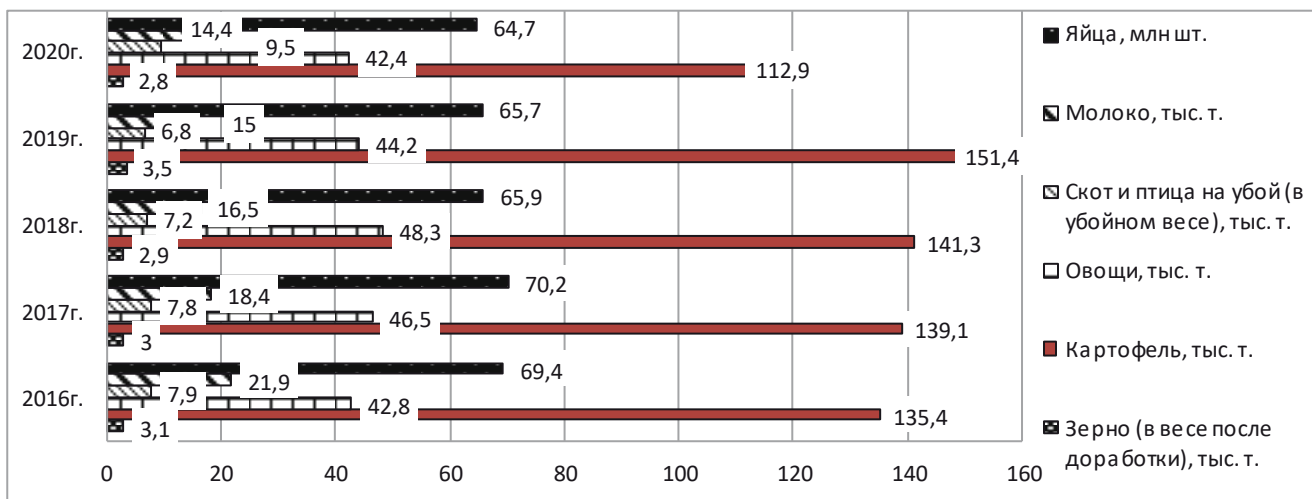


Рисунок 4 - Производство основных видов продукции хозяйств населения

Хозяйства населения в больших объемах производили в анализируемом периоде картофель, яйца, овощи. Картофеля в 2020г. было произведено 112,9 тыс. т., на 38,5 тыс. т. меньше, чем в

2019г. Объем выпуска яиц в 2020г. 64,7 млн. шт., этот показатель меньше 2019г. на 1 млн. шт. Овощи составили 42,4 тыс. т., на 2,2 тыс. т. меньше 2019г.

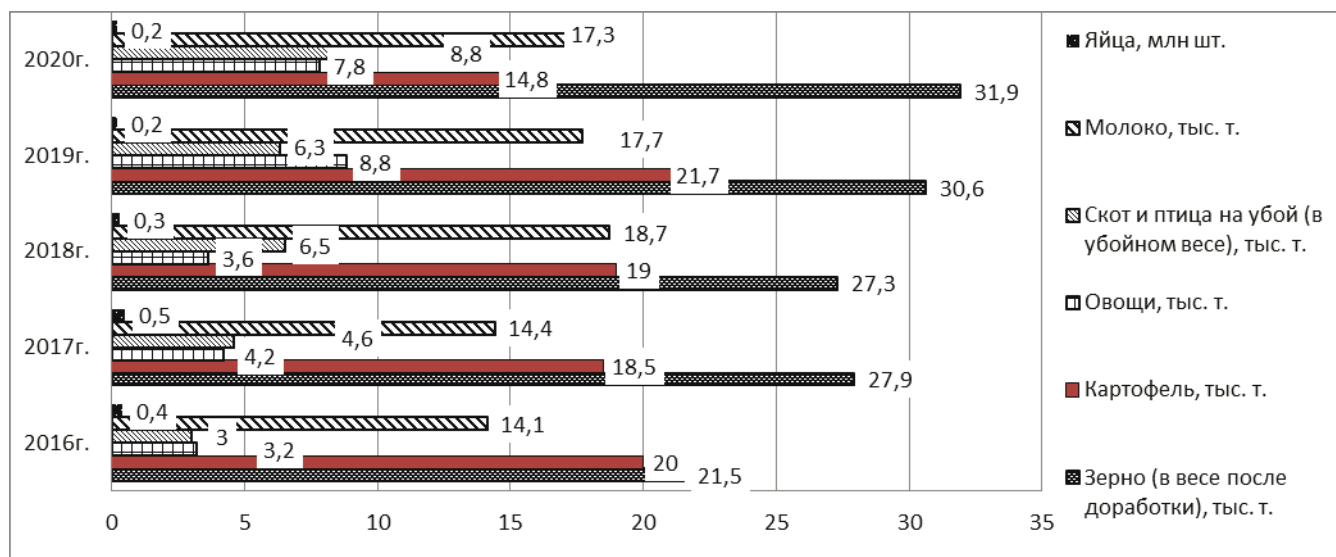


Рисунок 5 - Производство основных видов продукции крестьянских (фермерских) хозяйств

Крестьянские хозяйства в анализируемом периоде в основном производили зерно, молоко, картофель. Зерна в 2020г. было произведено 31,9 тыс. т., молока 17,3 тыс. т., картофеля 14,8 тыс. т.

Далее, в таблице 3, представлены статистические данные по выращиванию поголовья скота за рассматриваемый период.

Таблица 3 - Поголовье скота и птицы, тысяч голов

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Хозяйства всех категорий					
Крупный рогатый скот	136,3	144,5	156,7	169,4	201,4
в том числе коровы	56,1	57,6	66,2	74,1	86,9
Свиньи	71,9	89,6	108,9	103,2	104,5
Овцы и козы	42,1	40,0	38,2	36,6	37,1
в том числе овцы	34,6	31,1	29,2	27,1	26,8
Лошади	0,7	0,7	0,5	0,6	0,7
Птица	4127,8	4275,7	4933,1	5448,8	5525,6
Сельскохозяйственные организации					
Крупный рогатый скот	116,6	124,2	136,4	147,8	180,5
в том числе коровы	46,6	48,1	56,8	64,7	77,8



Свиньи	47,3	56,9	62,1	64,3	63,2
Овцы и козы	9,4	7,5	7,0	8,1	7,3
в том числе овцы	9,4	7,5	6,9	7,5	6,4
Лошади	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3
Птица	3630,2	3773,4	4442,2	4977,8	5049,9
Хозяйства населения					
Крупный рогатый скот	8,5	8,0	7,1	6,9	6,3
в том числе коровы	4,5	3,8	3,5	3,1	3,1
Свиньи	8,7	9,0	8,3	8,0	6,5
Овцы и козы	20,5	22,5	21,9	19,5	19,8
в том числе овцы	14,2	14,6	14,3	11,9	11,8
Лошади	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3
Птица	489,2	493,9	481,8	465,4	467,8
Крестьянские (фермерские) хозяйства					
Крупный рогатый скот	11,1	12,3	13,2	14,7	14,6
в том числе коровы	5,1	5,7	5,9	6,3	6,0
Свиньи	15,9	23,7	38,5	30,9	34,8
Овцы и козы	12,2	10,0	9,3	9,0	10,0
в том числе овцы	11,0	9,0	8,0	7,7	8,6
Лошади	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Птица	8,4	8,4	9,1	5,6	7,9

Преимущественно Калужская область занимается выращиванием птицы и крупного рогатого скота. При этом на сельхоз организации приходится 91% поголовья. В целом показатели АПК Калужской области в рассматриваемом периоде по отрасли неплохие, однако все еще имеют место кризисные явления.

На основе методик рассмотренных в данной статье, проведем расчет показателей отражающих инвестиционную привлекательность региона, результаты расчетов сгруппированы в таблицах 4 и 5.

Таблица 4 - Показатели инвестиционной привлекательности Калужской области

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Темп роста объема реализованной продукции, %	91,4	114,8	113,8	116,8	105,3
Доля отрасли в ВРП, %	5,8	4,2	4,6	5,9	5,7
Рентабельность организаций, %	-	2,7	7,6	3,5	6,0
Рост цен на продукцию, %	101,7	104,0	96,3	110,5	98,4
Темп роста численности работников, %	73,2	93,6	109,9	100,0	100,0
Удельный вес работников отрасли в общем числе работников региона, %	4,6	4,3	4,6	4,8	4,7
Темп роста средней заработной платы в отрасли, %	108,8	107,2	113,0	108,3	116,5
Темпы роста инвестиций в отрасль, %	В 3,2 р.	139,9	102,9	118,5	103,3
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	9230,6	12916,3	13286,7	15746,8	16274,2

На основе представленных данных видно, что большинство показателей в анализируемом периоде растет. Показатели производства в 2020г. замедляют рост. Темпы роста инвестиций в 2020г. по сравнению с 2019г. значительно сократились. Рост объемов инвестируемых средств в агропромышленный комплекс области может вызвать рост и развитие отрасли и объемов производства.

Видно, что объем инвестиций в отрасль АПК растет. При этом данный рост не является однозначным показателем, так как уровень инвестируемых средств низкий. Одной из причин данного явления может быть высокий риск, который оказывает влияние на уровень инвестиционной привлекательности отрасли АПК.

Кроме того, на инвестиционную привлекательность Калужской области влияет рост ин-

фляции, разница между ростом цен на продукцию и доходы организаций АПК. Негативно сказываются также высокие проценты по кредитам и займам, а со стороны правительства, слабая государственная поддержка.

Также рентабельность сельхозпродукции достаточно низкая. Это оказывает влияние на способность организаций отрасли АПК вовремя обновлять основные средства. Значительной проблемой является финансовое положение агропромышленного комплекса. Получению прибыли препятствует низкий уровень цен и ограниченность рынков сбыта.

Производственный потенциал включает в себя размер ВРП. Размер ВРП на душу населения в 2020г. составил 520046 тыс. руб., его размер меньше 2019г. на 4,6%.

Таблица 5 - Индикаторы оценки инвестиционной привлекательности Калужской области

Индикатор (потенциал)	Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Производственный	ВРП на душу населения, млн. руб.	409462	457053	307632	545109	520046
Трудовой	Отношение населения в трудоспособном возрасте ко всему населению региона, %	53,8	53,1	54,3	53,2	54,4
	Ожидаемая продолжительность жизни при Рождении, лет	71,2	71,9	71,9	72,8	70,4
	Естественный прирост населения на 1000 человек населения (если есть)	-2,9	-4,0	-4,7	-5,7	-7,1
Потребительский	Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	28800	28715	29129	31446	36857
	Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	19334	20346	22491	24797	26900
	Число собственных легковых автомобилей на тысячу человек населения, шт.	313	337	315	365	322
	Общая площадь жилых помещений, приходящая в среднем на одного жителя, м2	28,8	27,6	28,5	30,7	32,1
Инфраструктурный	Густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км	9563,2	9610,8	9845,1	9949,9	9997,5
	Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 100 человек городского населения, шт.	23,3	22,2	20,8	19,1	18,2
Финансовый	Профицит регионального бюджета, млн. руб.	-2031,0	1000,8	11526,6	1194,1	2663,7
	Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ, млн. руб.	79877,2	84430,7	852606,2	68934,3	60919,4
Институциональный	Отношение малых организаций по отношению к общему числу, %	3,6	6,3	6,3	6,3	6,9
	Отношение индивидуальных предпринимателей по отношению к численности населения региона, %	2,8	2,9	2,9	2,8	2,6
Инновационный	Количество организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем числе организаций, %	6,7	24,2	26,9	24,6	24,4
	Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн. руб.	49685,9	888330,9	126762,6	986672,8	1110006,8
Природоресурсный	Отношение площади территории региона к площади РФ, %	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17
	Наличие природных запасов минерально-сырьевых ресурсов:					
	- Уголь, млн. т.	2813,5	2813,9	2813,9	1894,6	1894,6
	- Гипс, млн. т.	980,4	980,4	980,4	980,4	980,4
	- Фосфористые руды, млн. т.	100,0	151,7	100,3	14	14
	- Глины тугоплавкие, млн. т.	245,1	245,1	245,1	159,4	159,4
	- Глины огнеупорные, млн. т.	45,3	48,4	48,3	92,2	92,2
- Стекольное сырье, млн. руб.	80,9	80,9	80,9	11,3	11,3	
Туристический	Экспертная оценка туристического потенциала региона по 10-балльной шкале с учетом качественных показателей	6	6	6	6	6

Процент трудоспособного населения Калужской области в рассматриваемом периоде мало изменяется и остается стабильным. В 2020г. он составил 54,4%, что больше 2019г. на 1,2%. Стабильности процента трудоспособного населения региона – хороший показатель, так как его сокращение указывает на рост налоговой нагрузки. Ожидаемая продолжительность жизни сокращается, в 2020г. показатель составил 70,4 года, что на 2,4 года меньше 2019г. естественный прирост населения отсутствует, при этом убыль населения растет, что является тревожным показателем.

Два показателя трудового потенциала из трех низкие.

Размер среднедушевых потребительских доходов растут, что указывает на рост заработной платы. Среднедушевые расходы также растут, что может быть связано с ростом цен на продукцию. При этом размер доходов больше размера расходов на 9957 руб. число собственных легковых автомобилей в 2020г. составило 322 шт. Общая площадь на одного жителя региона в 2020г. составила 32,1 м. кв.

Среди индикаторов инфраструктурного потенциала в большей степени интересна густота автомобильных дорог. Данный показатель растет в 2020г. он составил 9997,5 км, что больше 2019г. на 47,6 км.

Региональный бюджет имеет профицит. В анализируемом периоде его размер растет. В 2020г. профицит регионального бюджета составил 2663,7 млн. руб., что больше 2019г. на 1469,6 млн. руб. Показатель поступления налогов, сборов в анализируемом периоде сокращается. Институциональный потенциал низкий. Малых организаций всего 6,9%. Индивидуальных предпринимателей всего 2,6%.

Количество организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации мало изменяется и остается прак-

тически неизменным на протяжении всего анализируемого периода. Объем инновационных товаров, работ, услуг в 2020г. составил 1110006,8 млн. руб., что больше 2019г. на 12,50%. В регионе имеются запасы минерально-сырьевых ресурсов. Наибольшей объемы залежей приходится на уголь и гипс. Туристический потенциал чуть выше половины.

Таким образом, инвестиционный потенциал агропромышленного комплекса Калужской области высок. Есть реальные предпосылки для его роста. В связи со значительным влиянием, оказываемом на АПК со стороны регионального правительства, важным шагом к росту инвестиционной привлекательности будут программы, направленные на стимулирование инвестиционной деятельности в отрасль сельского хозяйства.

### Список литературы

1. Калужская область в цифрах 2013 – 2019 гг. / Селиверстова Н.Г., Захарова Л.В., Кириллова Н.К. – Калуга: Калугастат, 2020. – 700 с.
2. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. – М.: Финансовый университет, 2017. – 116 с.
3. Амирова Э.Ф., Гайнуллин И.И. Влияние инвестиционной деятельности предприятий хлебопекарной промышленности на темпы инновационного развития данной отрасли // Приоритетные направления научно-технологического развития агропромышленного комплекса России. Материалы национальной научно-практической конференции. Рязань: Рязанский государственный агротехнологический университет им. П.А. Костычева. 2019. С. 90-93.
4. Губанова Е.В., Орловцева О.М., Матчинов В.А. Особенности формирования инвестиционного потенциала отраслей АПК региона // Калужский экономический вестник. 2021. № 1. С. 43-48.
5. Губанова Е.В. Повышение инвестиционного потенциала АПК региона. // В сборнике: Развитие АПК и сельских территорий в условиях модернизации экономики. Материалы III Международной научно-практической конференции, посвященной памяти д.э.н., профессора Н.С. Каткова. Казань, 2021. С. 70-74.
6. Жахов, Н. В. Планирование как инструмент управления аграрным производством / Н. В. Жахов // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: Материалы VII Международной молодежной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Юго-Западного государственного университета, Курск, 28 апреля 2015 года / ответственный редактор: Е.А. Бессонова. – Курск: Закрытое акционерное общество "Университетская книга", 2015. – С. 121-124.
7. Изотов А.В., Ростова О.В. Использование метода главных компонент при оценке инвестиционного климата регионов. Сборник научных трудов вузов России "Проблемы экономики, финансов и управления производством". 2016. № 38. - С. 82-85.
8. Махачев Д.М. Инвестиционная привлекательность АПК региона: сущность, понятие, показатели / Махачев Д.М. // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2019. – С. 10–21.
9. Строев П.В., Фаттахов Р.В., Матчинов В.А., Губанова Е.В., Орловцева О.М. Механизмы улучшения инвестиционного климата агропромышленного комплекса региона // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2021. № 1. С. 79-83.
10. Сусякова О.Н. Перспективы развития агропромышленного комплекса Калужской области // Островские чтения. 2015. №1. С.303-307
11. Национальный инвестиционный рейтинг // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области [Электронный ресурс]. – URL: [https://asi.ru/government\\_officials/rating/](https://asi.ru/government_officials/rating/) (дата обращения: 25.04.2021).

Калужский филиал Финансового университета

УДК 65.011.56

ТКАЧЕНКО А.Л., ВАСИНА Т.А.

**ОСНОВНЫЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ EXCEL ДЛЯ РАСЧЕТА УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР****THE MAIN ANALYTICAL FUNCTIONS OF EXCEL FOR CALCULATING THE YIELD OF GRAIN CROPS**

**Аннотация:** в статье проводится анализ показателей, влияющих на урожайность зерновых культур с помощью табличного процессора Microsoft Excel. Один из таких показателей – урожайность, это качественный, комплексный показатель, который зависит от многочисленных факторов. Большое влияние на ее уровень оказывают качество земли, количество внесенных удобрений, метеорологические условия года, качество и сорт семян, способы и сроки сева, уборки урожая и т.д. Аналитические функции Excel помогают увеличивать точность расчетов при накоплении массива данных.

**Ключевые слова:** анализ показателей, бизнес-аналитика, MS Excel, функции, урожайность, удобрения.

**Abstract:** the article analyzes the indicators that affect the yield of grain crops using the Microsoft Excel table processor. One of these indicators is productivity, which is a high-quality, complex indicator that depends on numerous factors. The quality of the land, the amount of fertilizers applied, the meteorological conditions of the year, the quality and variety of seeds, the methods and timing of sowing, harvesting, etc. have a great influence on its level. Excel analytical functions help to increase the accuracy of calculations when accumulating an array of data.

**Keywords:** performance analysis, business analytics, MS excel, functions, productivity, fertilizers.

Урожайность сельскохозяйственных культур является основным фактором, который определяет объем производства продукции растениеводства. Поэтому данному показателю уделяется большое внимание. Урожайность – это качественный, комплексный показатель, который зависит от многочисленных факторов. Большое влияние на ее уровень оказывают качество земли, количество внесенных удобрений, метеорологические условия года, качество и сорт семян, способы и сроки сева, уборки урожая и т.д. [1] Аналитические функции Excel помогают увеличивать точность расчетов при накоплении массива данных.

Аналитические функции Excel позволяют оперативно скорректировать данные ячейках, вычислить необходимый показатель по определенным критериям, найти требуемую информацию из массива данных [2]. Функции в Excel представлены в виде формул, что необходимо для удобства пользователя. Программа содержит в себе около 10 категорий функций (рисунок 1).

При анализе показателей, влияющих на урожайность зерновых культур, аграриями используется такая функция, как СУММ. Каждый аргумент данной функции может быть представлен как массивом данных, так и отдельными числами, которые будут суммироваться. С помощью данного оператора можно, например, посчитать

количество внесенных удобрений за определенный период (рисунок 2). В общем виде синтаксис функции следующий: =СУММ (Массив 1, Массив 2.....) [3].

Также для расчета урожайности используется функция ПРОИЗВЕД. Например, при расчете затрат внесенных удобрений в денежном эквиваленте за определенный период (рисунок 3).

Каждый аргумент данной функции может быть представлен как массивом данных, так и отдельными числами, которые будут умножаться. В общем виде синтаксис этой функции следующий: =ПРОИЗВЕД (Массив 1, Массив 2.....).

Далее следует отметить такую функцию, как функция ЕСЛИ. Она является логической и позволяет задать условие, при выполнении которого в ячейке будет выводиться определенный текст или результаты вычислений. Данная функция включает в себя три основных аргумента: выражение (записывается условие); результат, если истина (критерий подтвердился); результат, если ложь (выполнение действия в случае, если выражение оказалось ложным). Данная функция нужна для того, чтобы задавать алгоритмы вычислений или действий. В общем виде формула выглядит так:

= ЕСЛИ (лог\_выражение; [значение\_если\_истина]; [значение\_если\_ложь]).



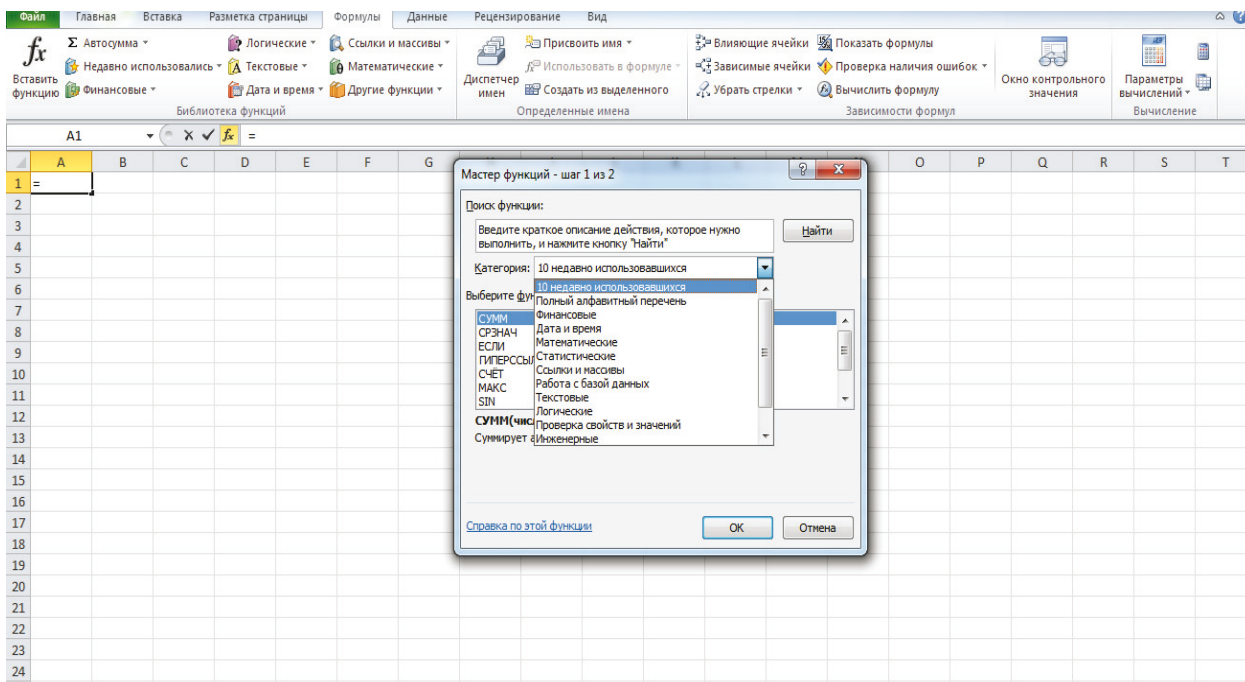


Рисунок 1 – Категории функций Excel

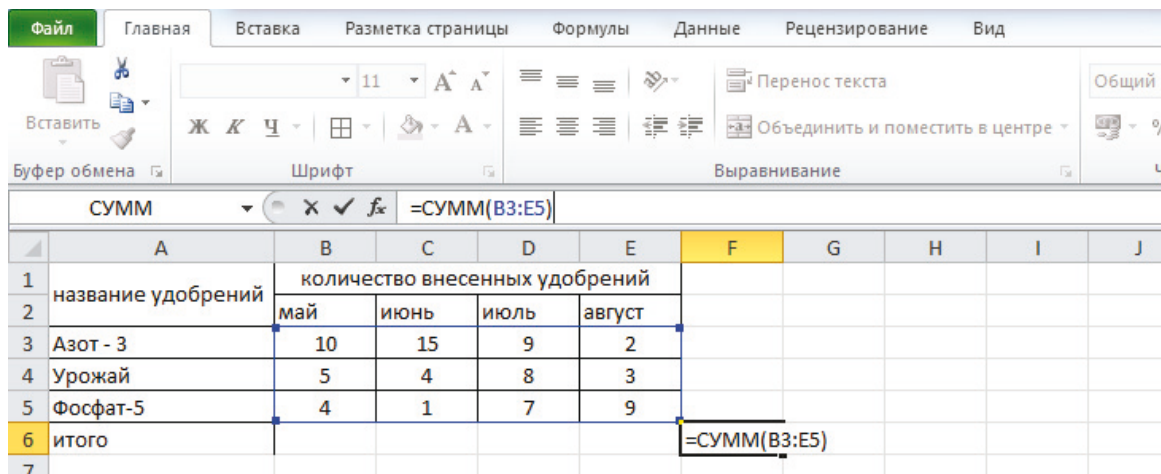


Рисунок 2 – Функция СУММ

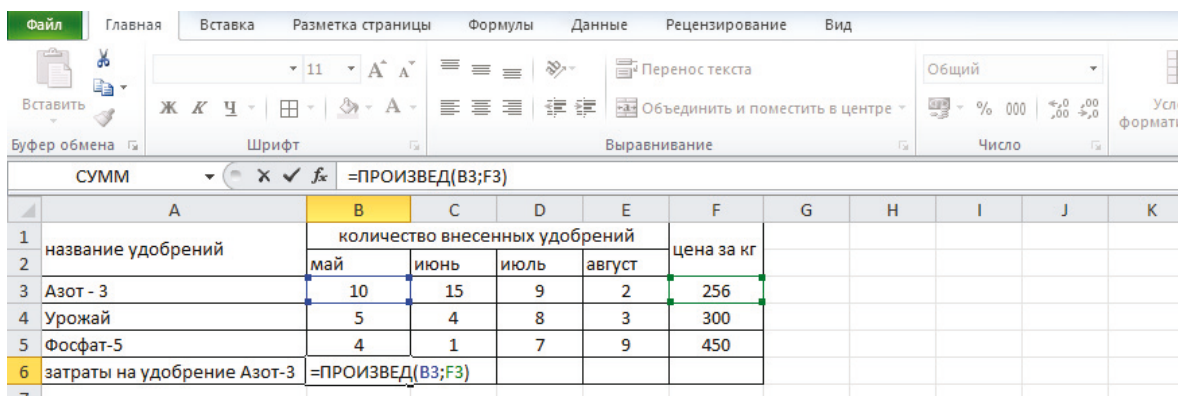


Рисунок 3 – Функция ПРОИЗВЕД

Лог\_выражение — это то, что нужно проверить или сравнить (числовые или текстовые данные в ячейках)

Значение\_если\_истина — это то, что появится в ячейке, если сравнение будет верным.

Значение\_если\_ложь — то, что появится в ячейке при неверном сравнении.

Например, необходимо скорректировать количество поливов культур (рисунок 4).

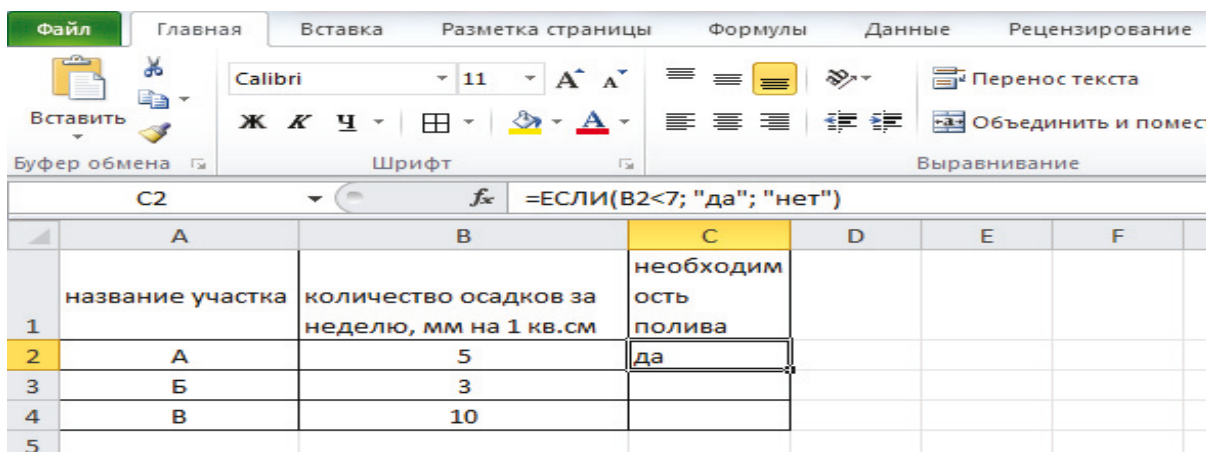


Рисунок 4 – Функция ЕСЛИ

Более сложными функциями являются функции СУММЕСЛИ и СУММЕСЛИМН.

Функция СУММЕСЛИ суммирует несколько данных по конкретному критерию. Она включает в себя формулу из 2-х частей: функция СУММ и функция ЕСЛИ, которые были рассмотрены ранее.

Функция СУММЕСЛИМН производит выборочное суммирование данных, которые были отобраны по нескольким условиям. Данная функция включает в себя 127 критериев отбора. В функции СУММЕСЛИМН есть возможность работать с подстановочными символами, использовать операторы для вычислений («больше»,

«меньше» и «равно»). Для эффективной работы с функцией рациональнее применять абсолютные ссылки в Excel, поскольку они не меняются при копировании и дают возможность автоматически пересчитать формулу, если данные в ячейке изменились.

Также при расчете урожайности часто используется функция СРЗНАЧ. Данная функция высчитывает среднее арифметическое значений, которые заносятся в скобки. В общем виде синтаксис функции следующий: `=СРЗНАЧ (массив 1; массив 2)`. Так, например, при необходимости расчета среднего количества внесенных удобрений за период (рисунок 5).

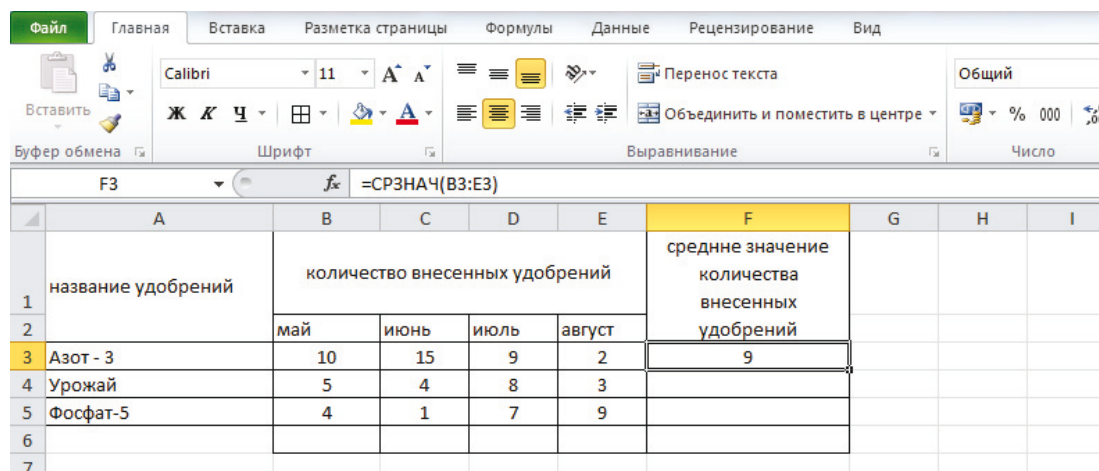


Рисунок 5 – Функция СРЗНАЧ

При расчете показателей урожайности культур часто необходимо обрабатывать большие таблицы или сводить две таблицы. Для быстрого поиска и извлечения необходимых данных используется функция ВПР (вертикальный просмотр). Синтаксис самой функции ВПР выглядит так:

`= ВПР (искомое_значение; таблица; номер_столбца; [интервальный просмотр])`.

Функция СУММПРОИЗВ (суммирование произведений) позволяет оперативно произвести

операции с большим массивом данных. Она включает в себя возможности предыдущих формул ЕСЛИ, СУММЕСЛИ и СУММЕСЛИМН, а также позволяет провести расчеты в 255 массивах. Аргументами могут выступать как определенные диапазоны, так и массивы данных целиком. Для установления количества массивов необходимо перечислить их через точку с запятой и перемножить, а далее просуммировать. Следует учесть, что типы и длины массивов должны быть одинаковыми.

Так, например, при анализе урожайности с помощью функции СУММПРОИЗВ можно рас-

считать затраты на удобрения всего за месяц (рисунок 6).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	
1	название удобрений	количество внесенных удобрений				цена за кг				
2		май	июнь	июль	август					
3	Азот - 3	10	15	9	2	15				
4	Урожай	5	4	8	3	25				
5	Фосфат-5	4	1	7	9	30				
6	всего	395								
7										

Рисунок 6 – Функция СУММПРОИЗВ

Существует еще сотня математических и финансовых функций в Excel, с помощью которых можно расчеты разной сложности. Каждая организация подбирает функции, необходимые

для анализа урожайности в определенной ситуации. Эффективнее всего использовать комплекс функций, который позволит наиболее точно рассчитать необходимые показатели.

#### Список литературы:

1. Кондрашова Н.Г., Русу Я.Ю. Применение программных продуктов в сфере управления бизнес-проектами // Modern Economy Success. 2020. № 5. С. 94-99.
2. Ткаченко А.Л. Повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг населению с помощью МФЦ // Калужский экономический вестник. 2020. № 2. С. 63-67.
3. Карпуна е.К., Salikov yu.A., Suslyakova o.N., Gorbunova o.N., Avdeeva r.A. The way to perfection and safety: about motives of business development in the digital environment. 2020. P. 95-104.
4. Кондрашова Н.Г. Информация и ее применение в ходе управления проектами // Дневник науки. 2020. № 12 (48). С. 50.
5. Ткаченко А.Л. BUSINESS INTELLIGENCE: СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД // В сборнике: Информационные технологии в экономике, бизнесе и управлении. Материалы V Международной научно-практической конференции. 2018. С. 194-202.
6. Волкова Т.А., Сусякова О.Н. Страхование информационных рисков (киберстрахование) Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. Т.1. №7 (33), С. 117-122.
7. Ткаченко А.Л. Применение искусственного интеллекта в управленческих информационных системах В сборнике: Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике. материалы II Международной открытой научно-практической конференции. Под редакцией: Пироговой Т.Э., Швецовоу С.Т., Орловцевоу О.М. 2016. С. 147-153.
8. Лаврентьев Д.О., Белаш В.Ю. Использование технологии windows forms для разработки информационных систем (на примере электронного журнала) Вестник Калужского университета. 2020. № 4 (49). С. 82-85.
9. Ткаченко А.Л., Полпудникова О.В. Анализ и моделирование бизнес-информации с помощью унифицированной программной платформы В сборнике: МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ, УПРАВЛЕНИИ, ОБРАЗОВАНИИ. Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю.А. Дробышева и И.В. Дробышевоу. 2015. С. 292-297.

УДК 65.011.56

ТКАЧЕНКО А.Л., ГОЛУБКОВ Р.О.

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПЛАТФОРМ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ

## ANALYSIS OF MODERN BUSINESS INTELLIGENCE PLATFORMS

**Аннотация:** в статье проводится сравнительный анализ крупных продуктов сферы бизнес-аналитики как: QlikView, Microsoft Power BI и Deductor, в результате предлагается наиболее оптимальная платформа бизнес-аналитики для рынка ИТ-продуктов.

**Ключевые слова:** анализ, бизнес-аналитика, QlikView, Microsoft Power BI, Deductor, BaseGroup Labs, BSM.

**Abstract:** the article provides a comparative analysis of major business intelligence products such as QlikView, Microsoft Power BI, and Deductor. As a result, the most optimal business intelligence platform for the IT products market is proposed.

**Keywords:** analysis, business intelligence, QlikView, Microsoft Power BI, Deductor, BaseGroup Labs, BSM.

В современном мире в сфере управления ИТ проектами все чаще используется методология BSM (Business Service Management), которая рассматривает ИТ как обособленное звено более крупной корпоративной стратегии, тем самым дает возможность связать такие два звена, как бизнес и ИТ. BSM, позиционировавшая выше управления ИТ-услугами, выдвигает бизнес-ориентированный и в свою очередь клиентоориентированный подход к управлению услугами, тем самым позволяя согласовывать цели бизнеса с ИТ от начального до конечного этапа разработки. Вспомогательные инструменты BSM такие как язык моделирования, и панель общего мониторинга, которая позволяет сотрудникам компании разработчика видеть проблемы раньше, чем это видит заказчик. Иными словами, с помощью конкретного метода, который позволяет путем создания готовых решений в сфере использования аналитических программных продуктов развивать ИТ-услуги [1]. Функционал и возможности таких платформ приводятся в отчетах специалистов аналитических отделов, таких крупных компаний по всему миру.

Цель научной статьи направлена на проведение сравнительного анализа таких крупных продуктов как: QlikView, Microsoft Power BI и Deductor (BaseGroup Labs). По итогам исследования выявить оптимальную платформу бизнес-аналитики для анализа рынка ИТ-продуктов [2].

Forrester Research является научно-аналитической компанией, которая ежегодно готовит десятки аналитических отчетов о дальнейшем развитии в сфере ИТ-технологий. Благодаря аналитикам и их отчетам, появляется четкое формирование дальнейшего развития событий в

бизнесе. Большое количество компаний могут мгновенно почерпнуть большое количество информации из отчетов The Forrester Wave и, сделав некоторые выводы, могут рассчитывать на успех.

Из отчета компании сразу можно понять, какое место занимает та или иная компания, предлагающая свои товары или услуги, в зависимости от расположения на графике. Соответственно, чем компания выше, тем более достойную продукцию выпускает и более грамотно преподносит ее на рынке (рисунок 1).

*International Data Corporation* – это одна из крупнейших аналитических компаний, которая изучает рынки телекоммуникаций и ИТ по всему миру. Аналитики компании ежегодно готовят большое количество отчетов по исследованию рынка информационных технологий, но самым популярным является отчет анализа крупнейших поставщиков в сфере ИТ-технологий – IDC Market Scape (рисунок 2). В отчете аналитики используют методологию оценки продуктов по соотношению качественно-количественных показателей. Расположение компаний на графике соотносимо отчету The Forrester Wave.

Gartner – ключевая компания по исследованию отраслей в области ИТ-технологий. Аналитики компании представляют свои исследовательские отчеты в формате «магический квадрат» (рисунок 3), который представляет графическое отображение состояния рынка, который дает возможность оценивать ИТ продукты и разработчиков в целом [3].

Отчеты Gartner наглядно показывают, в какой области находится компания, и дают четкое представление о ее успехах.



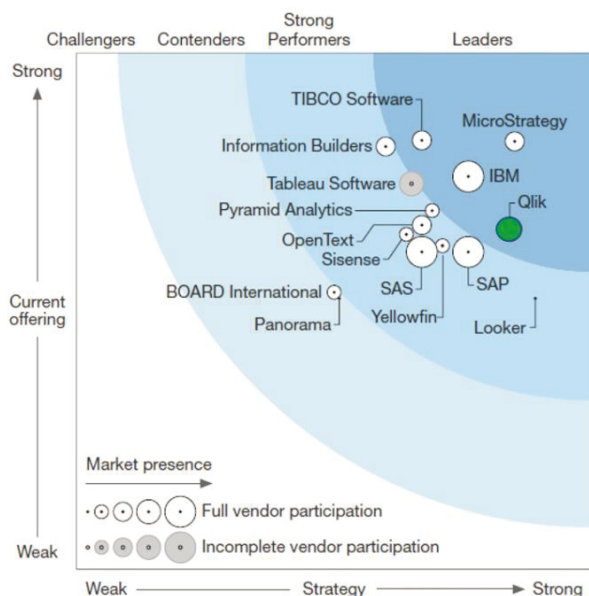


Рисунок 1 – Отчет компании Forrester



Рисунок 2 – Отчет компании International Data Corporation

Все представленные выше крупнейшие аналитические корпорации используют следующие аналитические платформы для изучения компаний и их услуг.

Наиболее успешная и популярная платформа для анализа – QlikView. Этот продукт оборудован ассоциативным поиском ключевых аспектов в оперативной памяти посредством процесса управления хранения данных ETL. Платформа входит в группу лидеров «магического квадрата» компании Gartner и соответственно показывает

хорошие результаты анализа информации. Удобный и простой интерфейс устроен для любого уровня пользователей.

Из достоинств продукта со стороны пользователя можно выделить: простой и доступный интерфейс, высокая интеграция графиков и таблиц, экспорт данных в любом удобном формате, так же удобная фильтрация. Со стороны разработчика это: импорт данных в любом удобном формате, создание любых таблиц и графиков, мультипоточность и высокая интеграция системы.

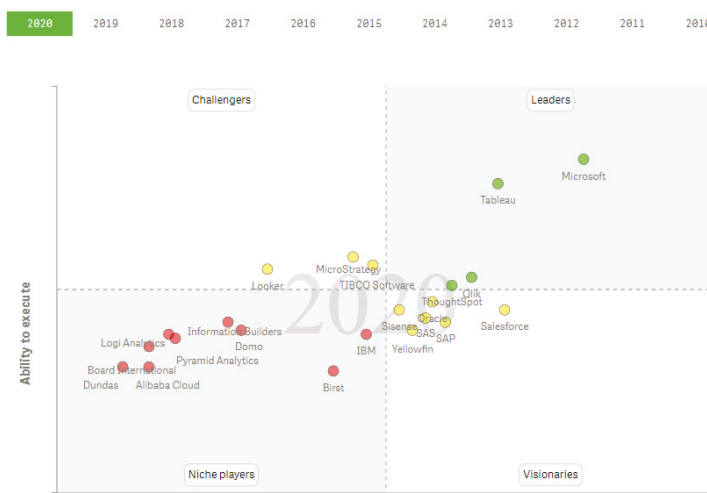


Рисунок 3 - Отчет компании Gartner

Из минусов для пользователя: в закладках не предусмотрена функция объединения результатов, неопытные пользователи могут испытывать трудности, огрехи с фильтрацией данных. Что касается разработчика, то это: проблемы с реализацией некоторых базовых функций, своеобраз-

ный синтаксис, сложности при использовании для рабочей компании.

Второй продукт для анализа – Microsoft Power BI. Эта модульная платформа для бизнес-анализа, включает в себя несколько программных продуктов, имеющих единый технологиче-

ский и наглядный дизайн, шлюзов, и даже web-сервисов.

Достоинства Microsoft Power BI касаются пользователя: интеграция с другими продуктами компании Microsoft, наличие trial-версии и доступный интерфейс. Единственный минус – это относительно маленькое количество инструментов для обработки и очистки данных.

Если смотреть от лица разработчика, то достоинства таковы: наличие библиотек визуализации и работа с любым источником данных. Также у продукта есть проблемы, связанные с обработкой и импортом больших объемов данных.

Третий отечественный продукт для сбора и переработки информации – Deductor. Данная платформа позволяет не только анализировать данные предприятий, но и прогнозировать дальнейшее его развитие.

В первую очередь при рассмотрении платформы Deductor хотелось бы отметить следующие его достоинства: наличие большого количества инструментов для анализа данных, удобное и наглядное интерактивное отображение интерфейса, при написании кода пользователь не обязан обладать навыками программирования, а также глубокий анализ математической статистики. Из минусов: отсутствие определения типов при создании столбцов данных и ограниченное число записи информации.

Разработчики получают хорошее быстродействие и высокую производительность системы только при работе с небольшим количеством

данных, а также наличие интегрирования с несколькими десятками источников данных.

После взвешивания всех плюсов и минусов рассмотренных аналитических платформ подведем итог. Программный продукт Deductor выполняет роль анализа данных в более углубленных сферах деятельности, позволяет аккумулировать информацию из разных источников структурированных данных. Наиболее эффективен при использовании профессиональными аналитиками в крупных компаниях.

Несмотря на то, что платформа Microsoft Power BI является кроссплатформенной, и создана для построения информационных составляющих с основными показателями деятельности компаний, она имеет большой минус – это отсутствие возможности работы с большим количеством информации.

И наконец, QlikView – наиболее успешная и популярная платформа, которую используют для анализа все вышеупомянутые компании. Этот программный продукт дает возможность быстро находить, анализировать и визуализировать информацию из любых источников, получая на выходе ошеломляющей глубины отчеты проанализированных данных, а патентованная технология ETL позволяет выполнять отчеты с большим количеством информации за считанные минуты, доставляя переработанную информацию до конечных пользователей с высоким уровнем визуализации.

#### Список литературы:

1. Кондрашова Н.Г., Русу Я.Ю. Применение программных продуктов в сфере управления бизнес-проектами // *Modern Economy Success*. 2020. № 5. С. 94-99.
2. Ткаченко А.Л. Повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг населению с помощью МФЦ // *Калужский экономический вестник*. 2020. № 2. С. 63-67.
3. Karpunina E.K., Salikov Yu.A., Suslyakova O.N., Gorbunova O.N., Avdeeva r.A. The way to perfection and safety: about motives of business development in the digital environment. 2020. P. 95-104.
4. Кондрашова Н.Г. Информация и ее применение в ходе управления проектами // *Дневник науки*. 2020. № 12 (48). С. 50.
5. Ткаченко А.Л. BUSINESS INTELLIGENCE: СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД // В сборнике: Информационные технологии в экономике, бизнесе и управлении. Материалы V Международной научно-практической конференции. 2018. С. 194-202.
6. Ткаченко А.Л., Гордеева А.Ю., Шавренко А.В. Имитационное моделирование распространения кибератак на промышленные предприятия В сборнике: Инновационные технологии, экономика и менеджмент в промышленности. Сборник научных статей по итогам IV международной научной конференции. Волгоград, 2021. С. 238-240.
7. Волкова Т.А., Сусякова О.Н. Страхование информационных рисков (киберстрахование) Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. Т.1. №7 (33), С. 117-122.
8. Ткаченко А.Л. Применение искусственного интеллекта в управленческих информационных системах В сборнике: Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике. материалы II Международной открытой научно-практической конференции. Под редакцией: Пироговой Т.Э., Швецовоy С.Т., Орловцевоy О.М. 2016. С. 147-153.

9. Лаврентьев Д.О., Белаш В.Ю. Использование технологии windows forms для разработки информационных систем (на примере электронного журнала) Вестник Калужского университета. 2020. № 4 (49). С. 82-85.

10. Ткаченко А.Л., Полпудникова О.В. Анализ и моделирование бизнес-информации с помощью унифицированной программной платформы В сборнике: МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ, УПРАВЛЕНИИ, ОБРАЗОВАНИИ. Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю.А. Дробышева и И.В. Дробышевой. 2015. С. 292-297.

Калужский филиал Финансового университета

## РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.322

ЛИМОВА И.Н.

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

## INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF KALUGA REGION

**Аннотация:** в работе рассматривается динамика инвестиционной привлекательности в Калужской области, выявлены наиболее важные факторы, которые влияют на инвестиционный климат в регионе, а также проанализированы меры поддержки инвесторов.

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность Калужской области, инвестиционный климат Калужской области, Агентство стратегических инициатив, инвестиции.

**Abstract:** the work examines the dynamics of investment attractiveness in the Kaluga region, identifies the most important factors that affect the investment climate in the region, and also analyzes measures to support investors.

**Keywords:** investment attractiveness of Kaluga region, investment climate of Kaluga region, Agency of strategic initiatives, investments.

Основной задачей органов управления Калужской области является обеспечение экономического роста. Достижение необходимого результата невозможно без повышения уровня инвестиционной привлекательности региона, так как инвестиции позволяют расширить предпри-

нимательскую деятельность за счет накопления материальных и финансовых ресурсов.

На инвестиционный климат в Калужской области влияет огромное количество факторов, представленных в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Факторы, влияющие на инвестиционный климат Калужской области

Фактор	Содержание фактора
1. Расположение в центре самого крупного рынка сбыта РФ	- местонахождение в центре самого крупного потребительского рынка страны; - местонахождение на пересечение транспортных путей, которые соединяют РФ со многими странами мира; - местонахождение в непосредственной близости к столице и тд.
2. Наличие высококачественной транспортной и логистической инфраструктуры	- нахождение на территории Калужской области пяти автомагистралей федерального значения; - протяженность железных дорог около 900 км; - наличие международного аэропорта «Калуга» и тд. [3]
3. Наличие высококачественных и доступных трудовых ресурсов	- наличие 20 учреждений среднего профессионального образования и 22 высших учебных заведений; - подготовка кадров более чем по 90 направлениям, которые ориентированы на современные потребности рынка и тд.
4. Ориентированность на кластерное развитие	В Калужской области используется кластерная модель экономического развития. Всего в регионе насчитывается восемь кластеров.
5. Высокий уровень привлекательности области для жизни	- наличие современных жилых комплексов, сетей ресторанов и отелей, торговых и развлекательных центров; - возможность получить образование, совпадающего с текущими потребностями рынка; - нахождение на территории области большого количества баз отдыха и санаториев.

Экономика региона области в большей степени зависит от иностранных инвестиций, поэтому в связи с введением санкций в 2014 году в регионе наблюдается снижение инвестиционной привлекательности. Оценить уровень инвестиционной привлекательности Калужской области по

сравнению с другими регионами центрального федерального округа РФ возможно с помощью рейтинга, который каждый год составляется Агентством Стратегических Инициатив (АСИ) (таблица 2) [6].



Таблица 2 – Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в центральном федеральном округе РФ в 2016-2021 гг.

Регион	Место в рейтинге					
	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
Белгородская область	2	23	11	8	7	10
Калужская область	3	5	13	4	8	8
Тульская область	4	4	5	6	3	4
Владимирская область	8	15	24	21	25	24
Москва	10	3	2	1	1	1
Орловская область	13	22	27	27	26	29
Липецкая область	16	14	21	23	24	11
Воронежская область	18	8	7	15	15	23
Ярославская область	29	25	17	18	10	8
Смоленская область	32	32	26	20	16	12

Исходя из результатов таблицы 2, можно сделать вывод, что инвестиционная привлекательность Калужской области в 2020 и 2021 годах существенно снизилась. Данная тенденция отрицательно сказывается на экономике региона.

В 2020 году инвестиции организаций в основной капитал области составили около 112 млрд. руб., ни один инвестиционный проект не был заморожен из-за пандемии. Кроме того, инвестиционный портфель региона пополнили несколько новых проектов. Так, в текущем 2021 году планируется открыть семь новых предприятий, что позволит создать более двух тысяч рабочих мест.

В ходе XXIV Петербургского международного экономического форума делегации Калужской области удалось подписать соглашение о развитии въездного и внутреннего туризма, в результате которого регион был включен в масштабный туристический проект «Большое Золотое кольцо». Так, Калужская область сможет принять участие в развитии туристской инфраструктуры и увеличить туристический поток.

Губернатор Калужской области В.В. Шапша, отчитываясь о деятельности правительства региона за 2020 год отметил следующее: «Мы применяем все доступные механизмы, позволяющие привлекать инвестиции и создавать рабочие места. Было непросто, но мы добились, чтобы город Кондрово получил статус территории опережающего социально-экономического развития. С потенциальными инвесторами подписаны соглашения о намерениях на реализацию пяти проектов. Город получит около пятисот рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующих предприятий» [5].

Кроме того, он напомнил о том, что с австрийской компанией Kronospan было подписано соглашение, согласно которому капиталовложения получают защиту и поощрение. Данным соглашением область гарантировала австрийской компании неизменность условий работы, а австрийская сторона взяла на себя обязательство вложить 23 млрд. руб. в строительство еще од-

ной организации в особой экономической зоне «Калуга».

Также губернатор пообещал оказывать содействие в создании необходимой инфраструктуры для привлечения новых инвестиционных проектов. Так, до 2025 года планируется направить около 5 млрд. руб. на строительство дорог в особой экономической зоне и промышленных парках. Таким образом, Калужская область сможет поддержать инвесторов и снизить долговую нагрузку региона.

В целях улучшения инвестиционного климата в Калужской области губернатор 17 августа 2021 года встретился с Чрезвычайным и Полномочным Послом Социалистической Республики Вьетнам в РФ Данг Минь Кхоя. В ходе встречи обсуждались перспективы расширения сотрудничества области с Вьетнамом. Особое внимание уделялось реализации в регионе крупного инвестиционного проекта вьетнамской компанией TH Milk. Проект включает в себя строительство животноводческих комплексов, взаимодействие в сельском хозяйстве и промышленности.

Для повышения инвестиционного климата Калужской области необходимо улучшить инвестиционный климат в муниципалитетах. Поэтому перед каждым районом губернатором региона была поставлена задача продвигать перспективные инвестиционные площадки в целях создания новых производств [2].

Необходимо также создать все условия для наращивания объемов федеральной поддержки, которая привлекается на территорию Калужской области. Для решения этой задачи нужно поддерживать и развивать взаимодействие с федеральными структурами, институтами развития и госкорпорациями.

В целях создания благоприятного инвестиционного климата в регионе следует активно развиваться государственно-частное партнерство. Оно должно получить развитие, как на региональном, так и на муниципальном уровнях.

Важнейшей составляющей улучшения инвестиционной привлекательности Калужской области является создание комфортной административной среды. При осуществлении реформирования региональных видов контроля необходимо основное внимание уделять профилактическому характеру мероприятий и информированию инвесторов о выполнении обязательных требований. Инвесторы должны чувствовать поддержку, а не только контроль.

В период пандемии коронавирусной инфекции особое значение приобрела поддержка инвесторов. Многие инвесторы вкладывали средства в промышленность того региона, где власти активно помогали бизнесу пережить эпидемию. Эксперты считают, что такие региональные антикризисные меры, как налоговые льготы и пониженные ставки по кредитам необходимо внедрить в постоянно действующую систему поддержки бизнеса [1].

Для выполнения задачи Президента РФ о перезапуске инвестиционного цикла и восстановлению экономики после пандемии коронавирусной инфекции, В.В. Шапша поручил Правительству области достичь две основные стратегические цели:

- вернуться и закрепиться в пятерке лучших регионов страны в национальном инвестиционном рейтинге;
- выйти на устойчивую количественную динамику инвестиций в основной капитал.

Таким образом, на основании всего вышеизложенного можно сделать вывод, что уровень инвестиционной привлекательности Калужской области за последние годы снизился. Так, в целях улучшения инвестиционного климата, органами управления региона предпринимается множество методов и способов по привлечению инвестиций.

#### Список литературы:

1. Губанова Е.В. Управление инвестиционной деятельностью. В сборнике: Инновации в информационных технологиях, машиностроении и автотранспорте Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Д.М. Дубинкин. 2018. С. 263-267.
2. Губанова Е.В., Гераскина Е.В., Соколова И.С. Инвестиционная привлекательность региона // Аудит и финансовый анализ. - 2018. № 6. С. 113-117.
3. Губанова Е.В. Оценка инвестиционной привлекательности сельскохозяйственной организации // Никоновские чтения. 2018. № 23. С. 233-236.
4. Volkov I., Suslov S., Zavivayev N., Bazhenov R., Dolmatova O. CURRENT APPROACHES TO INTENSIFIED INVESTMENTS NEEDED IN AGRIBUSINESS. В сборнике: IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. International Science and Technology Conference "FarEastCon 2019". 2020. С. 072020.
5. Владислав Шапша об итогах ПМЭФ-2021. Режим доступа: <http://admoblkaluga.ru/main/news/events/detail.php.ID=309602> (дата обращения 16.08.2021г.)
6. Сусякова О.Н., Сергиенко Н.С. Инвестиционная политика Калужской области // «Северный регион: наука, образование, культура», Сургут, 2015, №1
7. Мигел А.А., Сусякова О.Н. Оценка инвестиционной привлекательности Калужской области и перспективы ее развития // Сборник трудов международной научно-практической конференции "Ценности и интересы современного общества" М.: Издательство МЭСИ, 2015. С. 152-159
8. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ // Агентство стратегических инициатив. Режим доступа: <https://asi.ru/investclimate/rating/> (дата обращения: 17.08.2021г.)

Калужский филиал Финансового университета

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 796

АКИМОВА И.В., ШЕЛЕГИНА Е.В.

## ПОВЫШЕНИЕ АКТИВНОСТИ И УКРЕПЛЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ ДЛЯ ЛЮДЕЙ ЛЮБОГО ВОЗРАСТА ПРОСЛЕ ПАНДЕМИИ

## INCREASING ACTIVITY AND IMPROVING HEALTH FOR PEOPLE OF ANY AGE AFTER PANDEMIC

**Аннотация:** в работе рассматривается смысл дыхательных упражнений с глубокими вдохами, выдохами и задержкой дыхания с помощью комплекса упражнений Бодифлекса, который поможет почувствовать себя здоровым и подтянутым, что особенно актуально после длительной изоляции и ограниченности движений в период пандемии.

**Ключевые слова:** Бодифлекс, дыхательная гимнастика, аэробный эффект, обогащение крови кислородом, метаболизм.

**Annotation:** the work examines the meaning of breathing exercises with deep breaths, exhalations and holding the breath using the Bodyflex exercise complex, which will help you feel healthy and fit, which is especially important after prolonged isolation and limited movement during the pandemic

**Key words:** Bodyflex, breathing exercises, aerobic effect, blood oxygenation, metabolism.

Быть здоровым в любом возрасте - непросто. Часто можно услышать, что активная жизнь утрачивается, что время ушло, а кое-что осталось: одышка, лишний вес, проблемы с сердцем, сосудами, скачущее давление. Но всё это поправимо. Ведь главными условиями здоровья в любом возрасте являются жизнелюбие и оптимизм.

Земное притяжение – гравитация - это сила, постоянно воздействующая на наше тело, воздействие это губительное и имеющее накопительный эффект. Под воздействием гравитации тело испытывает нагрузки и со временем становится дряблым и мешковатым. Можно ли этого избежать или, хотя бы, смягчить негативный накопительный эффект? Американский журнал «Prevention» о здоровом образе жизни утверждает, что основным признаком молодости с медицинской точки зрения являются обогащение организма кислородом и гибкость суставов. Когда мы выполняем упражнения, во время которых отрываемся от земли (бег, прыжки), наш организм испытывает определенные нагрузки на суставы от щиколоток до шеи. Приземления сопровождаются ударами о землю и оказывают вредное воздействие на суставы. Кроме того, бег и подобные упражнения не обеспечивают гарантированного эффекта укрепления отвисших ягодиц или дряблого живота. Для этих целей лучше всего подходят упражнения типа «Бодифлекс». Данные упражнения, которые можно охарактеризовать как «бестолчковые» не приводят к разрушению суставов и исключают негативную нагрузку на весь организм.

Бодифлекс это очень практичная, легкая в применении дыхательная гимнастика, которую можно выполнять, не выходя из дома. Ее легко включить в свой распорядок дня ведь занятие длится не более 15 минут. В основе бодифлекса глубокое дыхание, которое обеспечивает интенсивное поступление кислорода в кровь, и тем самым, помогает не только сжигать жир и сохранять суставы здоровыми и эластичными, но и нормализовать кровяное давление, что немало важно для людей старшей возрастной категории.

Упражнения на гибкость в комбинации с глубоким дыханием дают необходимую в любом возрасте легкость и эластичность, потому что удлиняют мышцы тела. Перечень упражнений с глубокими вдохами, выдохами и задержкой дыхания, который поможет людям чувствовать себя здоровыми и подтянутыми:

1) Упражнение сидя на полу или на диване: ноги врозь (если позволяет пространство). Выдохните весь воздух из легких через рот, сделайте глубокий вдох через нос, из диафрагмы силой выдохните весь воздух через рот и задержите дыхание на 8-10 счетов, при возможности втяните живот и наклонитесь. Задержите положение в статическом режиме на время задержки дыхания. Затем расслабьтесь и вдохните. Это упражнение предназначено для подтягивания мышц внутренней поверхности бедра. Каждое упражнение повторяется минимум три раза.

2) Упражнение сидя на полу или на диване: левую ногу кладём на правую (согнутую). Повторяем все этапы дыхания, как и в первом упраж-

нении. Далее максимально отворачиваемся влево назад, оказывая натяжение на левое бедро. После 8-10 счетов задержки дыхания приходим в исходное положение, повторяем три раза и меняем ногу. Это упражнение предназначено для подтягивания наружной поверхности бедер и уменьшения объема талии.

3) Упражнение лёжа на спине: повторяем все этапы дыхания, затем поднимаем ноги вверх, выполняем натяжение ног на себя с помощью рук, задерживаем положение, затем вдыхаем и расслабляемся. Это упражнение предназначено для коррекции задней поверхности бедра.

4) Упражнение лёжа на спине, ноги согнуты: повторяем этапы дыхания. Затем поднимаем руки вверх и тянемся к потолку, при этом приподнимаем плечи и голову, задерживаем положение, потом вдыхаем и расслабляемся. Это упражнение на верхний брюшной пресс.

5) Упражнение лёжа на спине, ноги прямые: повторяем этапы дыхания. Затем поднимаем ноги чуть выше пола, разводим и сводим их поочередно накладывая левую на правую и наоборот, в течение всего времени задержки дыхания, затем расслабляемся. Это упражнение направлено на укрепление мышц нижнего брюшного пресса.

6) Упражнение стоя на четвереньках: выполняем сначала этапы дыхания, затем выгибаем спину, поднимая ее как можно выше, задерживаем положение, затем расслабляемся и вдыхаем. Это упражнение влияет на всю область живота и помогает тем, у кого проблемы со спиной.

7) Упражнение стоя на четвереньках: выполняем этапы дыхания, затем отводим прямую ногу в сторону и стараемся удерживать ее параллельно полу на время задержки дыхания, затем отдыхаем. Это упражнение направлено на подтягивание наружной части бедра.

8) Упражнение стоя на четвереньках: выполняем этапы дыхания, затем высоко поднимаем отведенную назад ногу, носок натягиваем на себя, задерживаем положение, затем вдыхаем и расслабляемся.

Это упражнение направлено на подтягива-

ние ягодичных мышц и мышц задней поверхности бедра.

9) Упражнение стоя ноги шире плеч, колени согнуты, ладони опираются чуть выше колен: выполняем этапы дыхания, затем выполняем глубокий наклон в сторону, согнув при этом левую ногу, правая рука над головой, с силой тянемся в сторону. Это упражнение помогает тянуть боковые мышцы туловища.

10) Упражнение стоя ноги на ширине плеч, руки перед собой замкнуть в круг, ладони прижаты друг к другу, предплечье параллельно полу: выполняем этапы дыхания, затем как можно сильнее упираемся ладонь в ладонь, держим счёт, затем вдыхаем и отдыхаем. Это упражнение помогает подтянуть мышцы рук и грудные мышцы.

11) Упражнение стоя ноги шире плеч, колени согнуты, ладони опираются чуть выше колен: выполняем этапы дыхания, затем вытягиваем подбородок к потолку, натягивая мышцы шеи. Держим счёт, затем расслабляемся и вдыхаем. Это упражнение помогает с проблемными местами в области шеи.

Основное назначение описанных упражнений – достижение аэробного эффекта, обогащение крови кислородом посредством глубокого дыхания и направление обогащенной кислородом крови в те области, на которые мы хотим воздействовать. Главное преимущество состоит в том, что для достижения описанной цели совсем не обязательно выкладываться без остатка в спортивном зале. Все, что нужно это усилить циркуляцию крови в организме, стимулировать лёгкие, сердце и мышцы вокруг них. Ускорение метаболизма это создание большого напряжения в теле. Вы будете дышать глубже и тяжелее, тем самым увеличивая доступ кислорода в кровь. При высоком метаболизме наше тело может быстрее усваивать пищу. При ежедневном выполнении аэробных упражнений, ваш обмен веществ постепенно ускорится. И если вы не прекратите занятия, он останется на высоком уровне.

#### Список литературы:

1. Виленский М.Я. Физическая культура: учебник – М.: Кнорус, 2016г.
2. Виленский М.Я., Гориков А.Г. Физическая культура и здоровый образ жизни студента: учебное пособие – М.: Кнорус, 2015г.
3. Грир Чайлдс Великолепная фигура за 15 минут в день! – Мн.: «Поппури», 2015. – 208 с.: ил. – (Серия «Фигура вашей мечты»).
4. Муллер А.Б. Дядичкин И.С., Богащенко Ю.А. Физическая культура: учебник для вузов – М.: Юрайт, 2016г.
5. Столяров В.И. Спортивная культура личности: учеб. пособие для студентов – М.: «Университетская книга», 2015г.



УДК 371

МАТЧИНОВ В.А., СУСЛЯКОВА О.Н.

## ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ АНКЕТИРОВАНИЯ УЧАЩИХСЯ ШКОЛ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

**Аннотация:** в статье приводятся результаты первого этапа анкетирования учащихся средних и старших классов Калужских общеобразовательных школ по выявлению уровня их компетенций в области финансовой грамотности. Данное анкетирование является частью социологического исследования, проводимого Калужским филиалом Финуниверситета по заданию Министерства образования и науки Калужской области. Представленные результаты могут быть полезны учителям, специалистам министерства и других структур, осуществляющих реализацию мероприятий в области повышения уровня финансовой грамотности населения РФ и Калужской области.

**Ключевые слова:** финансовая грамотность, общеобразовательные школы, Калужская область

**Abstract:** the article presents the results of the first stage of the survey of middle and high school students of Kaluga general education schools to identify their level of competence in the field of financial literacy. This survey is part of a sociological study conducted by the Kaluga Branch of the Financial University on the instructions of the Ministry of Education and Science of the Kaluga Region. The presented results can be useful for teachers, specialists of the Ministry and other structures implementing measures to improve the level of financial literacy of the population of the Russian Federation and the Kaluga Region.

**Keywords:** financial literacy, general education schools, Kaluga region

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

Весной 2021 года в рамках реализации мероприятий региональной программы Калужской области «Повышение уровня финансовой грамотности населения Калужской области на 2019-2023 годы» между Калужским филиалом Финансового университета при Правительстве РФ и Министерством образования и науки Калужской области было подписано соглашение о проведении социологического исследования учащихся средних и старших классов общеобразовательных школ Калужской области (7-11 классы), цель которого - определить уровень сформированности компетенций в области финансовой грамотности подростков 13-17 лет в плане знания и понимания основных финансовых категорий, применения их в повседневной жизни, выявления личных финансовых установок и предпочтений.

Социологическое исследование разбито на два этапа – май и сентябрь 2021 года. Исследование проводится в форме тестирования в режиме онлайн, время выполнения – 1 урок (45 мин). Основой для разработки являются материалы международного исследования PISA (концептуальные рамки, примеры заданий и результаты выполнения заданий российскими учащимися). В работе используются задания разных форматов.

Планируется определение сформированности компетенций по разделам финансовой грамотности:

- знание и понимание - включающие набор знаний потребителя о финансовых продуктах и концепциях, а также способность получать, понимать и оценивать существенную информацию, необходимую для принятия решений.

- умения и поведение - включающие компетенции, связанные с умениями и навыками финансового поведения, способностью к принятию финансового риска, а также умением предпринимать другие эффективные действия для улучшения собственного финансового благосостояния.

- личные характеристики и установки - содержащие основные характеристики потребителя, связанные с общим отношением к личным финансам, возможностью делать ответственный выбор и принимать финансовые решения.

Темы, по которым разработаны вопросы: личные финансы, личное финансовое планирование, - бюджет, сбережения семьи; услуги кредитных организаций; финансовая среда; управление рисками.

На первом этапе исследования в мае 2021 года было опрошено 1838 учащихся школ Калужской области. В анкетировании приняли участие школьники 13-17 лет, в том числе 892 мальчика

и 946 девочек. Самыми активными оказались учащиеся 14 лет (их доля в общем количестве отвечающих составила 38%), при этом мальчиков 15 лет оказалось на 6% больше девочек этого

же возраста, в 16-летних девочек на 8% больше мальчиков. Небольшая доля учащихся 17 лет (менее 9% в целом) объясняется подготовкой к выпускным экзаменам в этот период (табл.1).

Таблица 1 – Структура опрошенных лиц по возрасту и полу

Возраст	Всего опрошено		Всего опрошено девочек		Всего опрошено мальчиков	
	человек	% от общего количества	человек	% от общего количества	человек	% от общего количества
13 лет	421	22.9	210	22.2	212	23.8
14 лет	699	38.0	344	36.4	354	39.7
15 лет	312	16.9	133	14.1	179	20.1
16 лет	246	13.4	162	17.1	84	9.4
17 лет	160	8.7	97	10.3	63	7.1
Итого	1838	100	946	100	892	100

В целом 1281 человек из опрошенных (69,7%) учатся в городских школах, 557 – в сельских. Всего в первой волне анкетирования приняли участие 134 школы из 319 в Калужском регионе (или 42%), в том числе 20 школ города Калуги (34,5%). Наибольшее количество участников обеспечили МКОУ Хвастовичская средняя общеобразовательная школа – 34 чел., МКОУ Перемышльская средняя общеобразовательная школа – 37 чел., МБОУ «Средняя общеобразовательная школа №45 имени Маршала Советского Союза Г.К.Жукова» города Калуги – 38 чел., МКОУ «СОШ №7» - 41 чел., МОУ Гимназия г.Малоярославец – 47 чел., МКОУ «Кировский лицей» им. Уборцева Ю.Е. – 68 чел., МКОУ СОШ №2 им.И.С.Унковского п.Воротынок – 76 чел., МБОУ Гимназия города Обнинска – 86 чел., МБОУ «Средняя общеобразовательная школа

№15» города Калуги – 89 чел., МБОУ Лицей Держава города Обнинска – 162 чел.

Следует отметить, что наибольшую активность в опросе проявили сельские школы, что, в том числе, объясняют и данные табл.2: только около 15% опрошенных отметили, что у них в школе нет занятий по финансовой грамотности (среди учащихся городских школ 34%), 8,5% учащихся сельских школ сказали, что у них есть занятия по финансовой грамотности, 21% - что такие занятия ведутся в элективной форме (в городских школах 14 и 13% соответственно). В два раза активнее учащиеся районных школ участвуют в онлайн-уроках Центрального банка России (21,5 и 10,5% соответственно) и различных мероприятиях по финансовой грамотности (14% против 9).

Таблица 2 - Принимали ли вы участие в занятиях по финансовой грамотности? (можно выбрать несколько вариантов ответов)

Варианты ответов	Всего ответивших		Сельские школы		Городские школы	
	человек	%	человек	%	человек	%
Нет, у нас в школе такого нет	696	37.9	124	14.8	572	34.2
Нет пока, но в школе ведутся занятия по финансовой грамотности	307	16.7	71	8.5	236	14.1
Да, у нас в школе ведутся элективные занятия по финансовой грамотности	383	20.8	170	20.3	213	12.7
Да, на уроках у нас затрагиваются отдельные темы по финансовой грамотности	501	27.3	179	21.3	322	19.2
Да, я принимал участие в онлайн-уроках Центрального банка	355	19.3	180	21.5	175	10.5
Да, мы с учителем участвовали в мероприятиях (конкурсы, олимпиады и пр.) по финансовой грамотности	272	14.8	115	13.7	157	9.4

Как показал опрос, особых различий в понимании сути финансовой грамотности между мальчиками и девочками нет (табл.3), подавляющее количество отвечающих включали в нее умение эффективно управлять личными финансами (72% в целом), грамотно вести учет доходов и расходов (72%), принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и

нести за них ответственность (56%). Полный ответ дали только около 10% учащихся, при этом мальчиков среди них оказалось почти на 3% больше. Положительным моментом можно отметить то, что менее 7% школьников считают знания в области финансовой грамотности ненужной и лишней информацией в их жизни.

Таблица 3 - Как Вы считаете, что означает понятие «финансовая грамотность»?  
(можно выбрать несколько ответов)

Варианты ответов	Всего ответивших		Девочки		Мальчики	
	человек	%	человек	%	человек	%
Умение эффективно управлять личными финансами	1323	71.9	676	71.5	647	72.5
Умение грамотно вести учет доходов и расходов	1326	72.1	722	76.3	604	67.7
Иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках	377	20.5	182	19.2	195	21.9
Умение разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг	693	37.7	362	38.3	331	37.1
Умение принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и нести ответственность за такие решения	1026	55.8	567	59.9	459	51.5
Это фиктивное понятие, не имеющее отношение к реальной жизни	63	3.4	22	2.3	41	4.6
Затрудняюсь ответить	60	3.3	32	3.4	28	3.1
Полный ответ (отметили все 5 правильных ответов) дали	174	9.5	77	8.1	97	10.9

При этом следует отметить, что мальчики более критичны к себе при собственной оценке знаний в области финграмотности: 7% ответили, что таких знаний и навыков у них нет (у девочек только 4% оценили себя подобным образом), 21% считают, что у них плохие знания и навыки

(среди девочек 16%), на 10% мальчиков, по их мнению, обладают хорошими знаниями и навыками (64 против 74%), зато на 3% больше считают, что у них отличные навыки в этой области (8.5 против 5.8%).

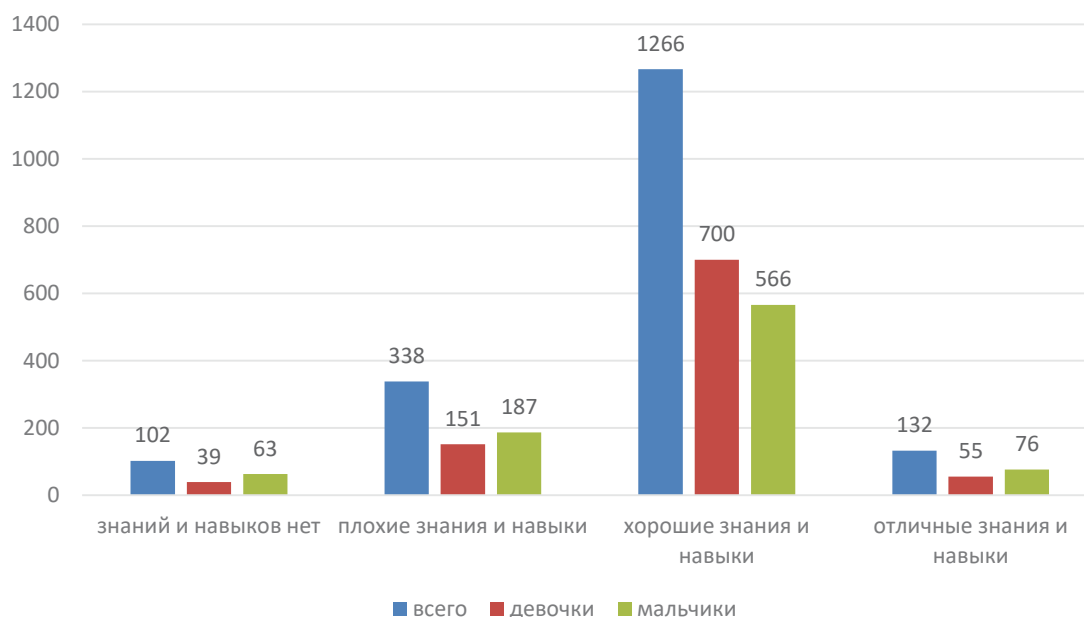


Рисунок 1 - Считаете ли вы себя финансово грамотным человеком?

Также хотелось бы отметить, что ребята, по их мнению, достаточно уверенно себя чувствуют при осуществлении традиционных финансовых операций, которые требуют присутствия в банке (перевод денег через банк, отследить баланс), но

трудности вызывают заполнение документов, понимание выписки банка или сущности договора (табл.4). Однако, данные табл. 9 показывают, что только 10% опрошенных сталкивались с заключением договора с банком.

Таблица 4 - Насколько уверенно вы себя чувствуете при осуществлении традиционных финансовых операций

Операция	Уверенно					
	В целом		Девочки		Мальчики	
	человек	%	человек	%	человек	%
Выполнить перевод денег через банк	1326	72.1	690	72.9	636	71.3
Заполнить документы в банке	897	48.8	460	48.6	437	48.9
Понять банковскую выписку	772	42.0	369	39.0	403	45.2
Понять условия договора	1009	54.9	522	55.2	487	54.6
Отследить баланс	1613	87.8	832	87.9	781	87.6
Планировать доходы и расходы на бумажных носителях	1361	74.1	726	76.7	635	71.2

А вот осуществление цифровых финансовых операций для подавляющего большинства подростков не вызывает никаких проблем, что, конечно, связано с повсеместным проникновением

цифровизации во все составляющие нашей жизни, и именно подрастающее поколение к нему наиболее восприимчиво (табл.5)

Таблица 5 - Насколько вы уверенно чувствуете себя при выполнении цифровых финансовых операций (с помощью мобильных приложений)

Операция	Уверенно					
	В целом		Девочки		Мальчики	
	человек	%	человек	%	человек	%
Оплатить картой вместо наличных	1668	90.8	863	91.2	805	90.3
Выполнить перевод денег через онлайн-банк	1432	77.9	745	78.8	687	77.0
Убедиться в безопасности платежа/передачи данных	1375	74.8	716	75.7	659	73.9
Оплатить мобильным устройством	1527	83.1	798	84.4	729	81.7
Контролировать остаток средств на счете	1634	88.9	874	92.4	760	85.2
Планировать доходы и расходы с помощью мобильных приложений	1370	74.5	727	76.8	643	72.1

При этом источниками финансовой информации, по ответам учащихся, для них являются родители – 79% в целом (82% для девочек и 76%

для мальчиков) и интернет – 63% в целом (61% для девочек и 65% для мальчиков), на третьем месте с долей менее 35% идут учителя (табл. 6).

Таблица 6 - Источниками финансовой информации для Вас являются (можно выбрать несколько вариантов ответов)

Варианты ответов	Всего ответивших		Девочки		Мальчики	
	человек	%	человек	%	человек	%
родители, опекуны или другие взрослые родственники	1446	78.7	773	81.7	673	75.5
друзья	331	18.0	176	18.6	155	17.4
радио и телевидение	264	14.4	126	13.3	138	15.5
Интернет	1157	62.9	579	61.2	578	64.8
журналы	98	5.3	52	5.5	46	5.2
учителя	617	33.6	330	34.9	287	32.2

Как показало исследование, у 95% опрошенных есть личные карманные деньги, при этом основными источниками их выступают подарки

родственников, друзей на праздники (67% в целом, у девочек 69%, у мальчиков 64%), а также еженедельные или ежемесячные выплаты роди-



телей на карманные расходы (60% в целом), в том числе как поощрение за хорошую учебу или помощь по дому (по 30% соответственно). Менее 8% учащихся работают в семейном бизнесе, 24%

старшеклассников работают в свободное от учебы время, еще 13% подрабатывают неофициально (табл. 7)

Таблица 7 - Назовите источники Ваших личных карманных денег? (можно выбрать несколько вариантов)

Варианты ответов	Всего ответивших		Девочки		Мальчики	
	человек	%	человек	%	человек	%
Деньги, полученные на карманные расходы за работу по дому	533	28.9	257	27.2	276	30.9
Деньги, полученные на карманные расходы за хорошую учебу	553	30.1	285	30.1	268	30.0
Деньги, выдаваемые на карманные расходы без всяких условий	1108	60.3	595	62.9	513	57.5
Работа в семейном бизнесе	142	7.7	73	7.7	69	7.7
Работа в свободное от учебы время	436	23.7	223	23.6	213	23.9
Нерегулярная неофициальная работа	231	12.6	108	11.4	123	13.8
Подарки родственников, друзей	1235	67.2	649	68.6	586	63.7
Продажа чего-либо (например, на сайтах Авито, Юла, eBay и др)	302	16.4	140	14.8	162	18.2
У меня нет личных денег	100	5.4	44	4.7	56	6.3

Интересными оказались результаты о том, как подростки тратят свои личные деньги: по совокупности ответов можно сделать вывод о том, что в большинстве случаев ребята самостоятельно принимают решение о тратах небольших

сумм, но при крупных покупках советуются с родителями. При этом девочки показали себя более самостоятельными в этом вопросе (в целом 84,5%, девочки 85,3%, мальчики – 83,6) (рис. 2)



Рисунок 2 - Насколько Вы согласны с данными утверждениями

Анализ ответов учащихся по разделам финансовой грамотности показал, что в целом, равно как и в случае деления респондентов по полу, знания о финансовых продуктах, а также способ-

ность получать, понимать и оценивать существенную информацию, необходимую для принятия решений у региональных школьников находится на уровне ниже среднего (табл. 8),

особенно это касается области управления рисками, а также вопросов налогообложения, инфляции, страхования (рис.3).

Таблица 8 - Обобщенные результаты опроса учащихся общеобразовательных школ Калужской области по разделам финансовой грамотности, в %

Раздел финансовой грамотности	В целом	Девочки	Мальчики
Знание и понимание	42,9	42,4	43,0
Умения и поведение	48,1	49,8	46,5

При этом надо отметить, что 80% опрошенных отмечают важность страхования как инструмента защиты физических лиц, но понимания сути отдельных видов страхования у ребят нет. Лучше всего учащиеся справились с заданиями по услугам кредитных организаций, что объясняется и

активным использованием банковских карточек, и рассмотрением задач на расчет процентов и выбор выгодного вклада на уроках экономики и математики. В тоже время на теоретический вопрос по этой теме ответили менее 42% школьников.

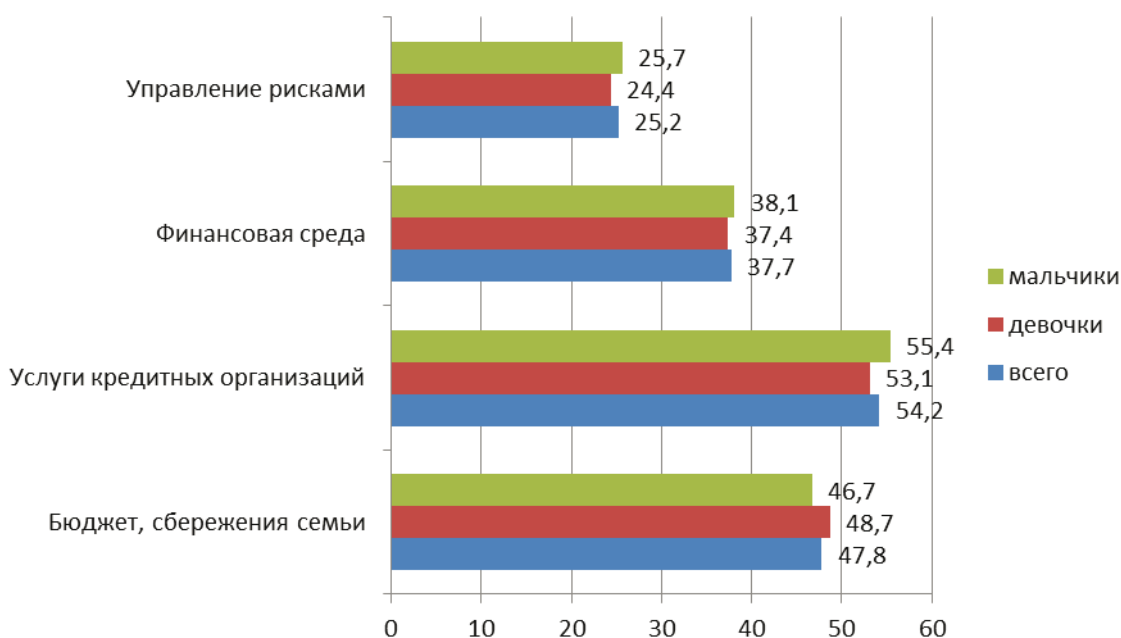


Рисунок 3 - Обобщенные результаты опроса учащихся общеобразовательных школ Калужской области по разделу «Знание и понимание», в %

Что касается финансовых пирамид, как весьма актуальной проблемы современности, то полностью справились с данным вопросом (правильно назвали все 5 признаков финансовой пирамиды) около 5% учащихся, но 53% сумели назвать 3 и более признака.

Знания в области семейного бюджета, сбережений семьи находятся на среднем уровне, что, скорее всего, объясняется слабым вовлечением

подростков в планирование семейных доходов и расходов, что подтверждается и данными табл.9, которые свидетельствуют о том, что хотя практически все учащиеся осуществляют покупки в магазинах, в том числе и на интернет-площадках, планированием своего бюджета занимается лишь треть опрошенных, порядка 10% имеют свою банковскую карточку, менее 4% сталкивались с договорами страхования и налогами.

Таблица 9 - Какие виды финансовых операций Вы осуществляете в повседневной жизни? (можно выбрать несколько вариантов ответов)

Варианты ответов	Всего ответивших		Девочки		Мальчики	
	человек	%	человек	%	человек	%
Хожу в магазин, пользуюсь наличными	1661	90.4	884	93.4	777	87.1

деньгами и банковской карточкой						
Осуществляю покупки в интернет-магазине, пользуюсь электронными системами оплаты	1095	59.6	602	63.6	493	55.3
Планирую свой бюджет, веду учет доходов и расходов	576	31.3	298	31.5	278	31.2
Закрываю договора с банками на открытие счета/карточки	183	9.9	98	10.4	85	9.5
Закрываю договора страхования	58	3.2	24	2.5	34	3.8
Уплачиваю налоги	65	3.5	38	4.0	25	2.8
Я не осуществляю никаких финансовых операций	89	4.8	39	4.1	50	5.6

При осуществлении покупок около 17% подростков сразу покупают товар, не сравнивая цены, мальчики при этом более склонны к такой стратегии, но готовы ждать снижения цены в большей степени, чем девочки. 75% учащихся предварительно сравнивают цены, к интернету чаще прибегают в этом случае мальчики (табл.10).

Таблица 10 - Какой стратегии покупок Вы чаще всего придерживаетесь при приобретении чего-либо?

Варианты ответов	Всего ответивших		Девочки		Мальчики	
	человек	%	человек	%	человек	%
Сразу покупаю то, что мне надо или нравится, не сравнивая цены	309	16.8	138	14.6	171	19.2
Сравниваю цены в разных магазинах	861	46.8	471	49.8	389	43.6
Сравниваю цены с интернет-магазинами	521	28.3	174	18.4	247	27.7
Жду, когда цена снизится	147	7.9	62	6.6	85	9.5

Что касается сбережений, как неотъемлемого элемента грамотного финансового поведения, то девочки делают это регулярно, 20% в среднем около 15% учащихся не откладывают и не накапливают деньги, порядка 40% мальчиков и делают сбережения от случая к случаю, а 34% - когда планируется какая-либо покупка (табл. 11).

Таблица 11 - Какое из следующих утверждений, касающихся накопления денег, подходит вам лучше всего?

Варианты ответов	Всего ответивших		Девочки		Мальчики	
	человек	%	человек	%	человек	%
Я не откладываю деньги	139	7.6	60	6.3	79	8.9
У меня нет денег и мне нечего откладывать	128	6.9	56	5.9	72	8.1
Я откладываю деньги только тогда, когда у меня что-то остается	374	20.3	207	21.9	167	18.7
Я откладываю деньги только тогда, когда хочу что-то купить	623	33.9	318	33.6	305	34.2
Я откладываю одинаковую сумму денег каждую неделю или месяц	193	10.5	108	11.4	85	9.5
Я откладываю некоторое количество денег каждую неделю или месяц, но суммы меняются	381	20.7	197	20.8	184	20.6

Понимание необходимости делать сбережения подтверждается и данными таблицы 12.

Таблица 12 - Если у вас не хватает денег, чтобы купить то, что вы желаете приобрести (например, что-то из гаджетов или спортивного инвентаря), что Вы, вероятнее всего, будете делать?

Варианты ответов	Всего ответивших		Девочки		Мальчики	
	человек	%	человек	%	человек	%
Попробую занять деньги у друга	39	2.1	19	2.0	20	2.2
Попробую занять деньги у кого-то из членов семьи	213	11.6	100	10.6	113	12.7
Буду копить деньги, чтобы купить это	1351	73.5	714	75.5	637	71.4
Куплю это на деньги, которые должны были использоваться на что-то другое	42	2.3	27	2.9	15	1.7
Не куплю это	193	10.5	86	9.1	107	11.9

Выводы: Подводя итог, следует отметить, что в целом уровень финансовой грамотности учащихся средних и старших классов общеобразовательных школ Калужской области можно назвать средним. При этом уровень знаний основных финансовых понятий и понимания того, как эту информацию можно использовать в жизни, ниже среднего (43% в целом, у мальчиков показатель чуть выше девочек). А навыки финансового поведения, способность к принятию финансового риска, а также умение предпринимать эффективные действия для улучшения собственного финансового благосостояния сформированы на среднем уровне (48% в целом, у девочек на 3% выше).

Учащиеся сельских школ более активно принимают участие в мероприятиях по финансовой грамотности. При этом особых различий в понимании сути финансовой грамотности между мальчиками и девочками нет, подавляющее количество отвечающих включали в нее умение эффективно управлять личными финансами (72% в целом), грамотно вести учет доходов и расходов (72%), принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и нести за них ответственность (56%). Положительным моментом можно отметить то, что менее 7% школьников считают знания в области финансовой грамотности ненужной и лишней информацией в их жизни.

Источниками финансовой информации для учащихся являются родители – 79% в целом (82% для девочек и 76% для мальчиков), интернет – 63% в целом (61% для девочек и 65% для мальчиков), учителя – менее 35%.

Как показало исследование, у 95% опрошенных есть личные карманные деньги, при этом основными источниками их выступают подарки

родственников, друзей на праздники (67% в целом, у девочек 69%, у мальчиков 64%), а также еженедельные или ежемесячные выплаты родителей на карманные расходы (60% в целом), в том числе как поощрение за хорошую учебу или помощь по дому (по 30% соответственно). Менее 8% учащихся работают в семейном бизнесе, 24% старшеклассников работают в свободное от учебы время, еще 13% подрабатывают неофициально.

В большинстве случаев ребята самостоятельно принимают решение о тратах небольших сумм, но при крупных покупках советуются с родителями. При этом девочки показали себя более самостоятельными в этом вопросе (в целом 84,5%, девочки 85,3%, мальчики – 83,6).

При осуществлении покупок около 17% подростков сразу покупают товар, не сравнивая цены, мальчики при этом более склонны к такой стратегии, но готовы ждать снижения цены в большей степени, чем девочки. 75% учащихся предварительно сравнивают цены, к интернету чаще прибегают в этом случае мальчики.

Около 15% учащихся не откладывают и не накапливают деньги, порядка 40% мальчиков и девочек делают это регулярно, 20% в среднем делают сбережения от случая к случаю, а 34% – когда планируется какая-либо покупка.

«Слабыми местами» учащихся в области финансовой грамотности оказались вопросы, связанные с управлением рисками (как зайти в Сбербанк-онлайн, проверить безопасность страницы, заблокировать карточку, как избежать финансовой пирамиды, как защитить свои права), а также налогообложение, инфляция, страхование – именно на это следует обратить внимание при дальнейшей работе со школьниками по финансовой грамотности.

#### Список литературы:

1. Ружанская Н.В. Ресурсы системы повышения финансовой грамотности в Республике Коми//Калужский экономический вестник, 2019, №3, с.55-58
2. Сборник информационных и методических материалов для педагогов. Национальный исследовательский университет Высшей школы экономики. Москва. 2020.
3. Финансовая грамотность. Отчет по результатам международного исследования PISA-2018
4. Результаты анкетирования учащихся школ Калужской области в мае 2021 года

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

Калужский филиал Финансового университета



## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ



**Велиханов Марат Тахирович** – магистрант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва). Специализируется в области государственного и муниципального управления, общественных финансов и государственного финансового контроля. Автор 9 научных публикаций. Победитель международных и всероссийских конкурсов и олимпиад.

*e-mail: maratgb@bk.ru*



**Грызенкова Юлия Викторовна** – доцент кафедры ипотечного жилищного кредитования и финансовых инструментов рынка недвижимости Финансового университета при Правительстве России, кандидат экономических наук, доцент. Специализируется в области ипотечного жилищного кредитования, страхования и социальной политики. Автор более 50 научных публикаций.

*e-mail: gryzjulia@mail.ru*



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

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



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

*e-mail: drozdik2006@yandex.ru*



**Еремашвили Анна Андреевна** – магистрант кафедры «Экономика» Калужского филиала Финансового университета, специалист-консультант ГК Камин

*e-mail: asuloieva@mail.ru*



**Коряхова Ольга Андреевна** — магистрант 3 года обучения Калужского филиала Финансового университета. Специализируется в области стратегического анализа, финансового менеджмента и денежно-кредитной политики. Автор более 10 научных публикаций.

*e-mail: tati\_gluchowa\_1997@mail.ru*



**Крутова Любовь Сергеевна** – соискатель ученой степени кандидата наук в Финансовом университете. Специализируется в области финансовых инструментов защиты окружающей среды, в частности, экологического страхования, устойчивого развития, «зеленой» экономики. Автор более 30 научных публикаций в ведущих российских и зарубежных изданиях, соавтор монографий по страхованию, экономике природопользования.

*e-mail: lskrutova@fa.ru*



**Лимова Ирина Николаевна** – магистрант третьего года обучения по направлению подготовки 38.04.02 «Менеджмент» направленность программы «Финансовый менеджмент и рынок капиталов» заочной формы обучения Калужского филиала Финансового университета. Автор научных публикаций, призер конкурса среди студентов, магистрантов, аспирантов, а также участник международных олимпиад.

*e-mail: ira.limova.96@mail.ru*



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

*e-mail: VAMatchinov@fa.ru*



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

*e-mail: finans-11@mail.ru*



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

*e-mail: TkachenkoAL@tksu.ru*



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

*e-mail: elenaf1972@yandex.ru*





**Цыганов Александр Андреевич** – руководитель департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета, доктор экономических наук, профессор. Специализируется в области страхования, социальной политики, ипотечного жилищного кредитования. Автор более 300 научных публикаций. Награждён Почётной грамотой Министерства образования и науки РФ, Благодарностью Правительства РФ. Почётный работник сферы образования РФ

*e-mail: al\_ts@rambler.ru*



**Шихшунатова Альбина Рабазановна** — магистрант 3 года обучения Калужского филиала Финуниверситета. Специализируется в области финансового менеджмента. Автор более 10 научных публикаций.

*e-mail: shikhshunatova@yandex.ru*



**КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК**  
Научный журнал

**№ 3 (2021)**

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

Дизайн обложки Сусяков Т.Д.

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

Формат 600/84/8. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.  
Усл. печ. л. 4,98

Подписано в печать: 22.10.2021. Тираж 300. Заказ № 2452  
Отпечатано в типографии: ИП Карпов А.Н.  
Тел. (495) 585-08-95. Сайт: [www.pravda-print.ru](http://www.pravda-print.ru)  
127137, Москва, ул.Правды., д.24, стр.3