МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Воронежский государственный университет»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ТЕЗИСЫ ДОКЛАДОВ

VIII МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ
НАУЧНО–ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»

ТОМ IV

ВОРОНЕЖ
2022

Редакционная коллегия:
д.э.н., проф. Канапухин П.А.
к.э.н., доц. Федюшина Е.А. (отв. редактор)

Члены редколлегии:
преп. Ушакова Н.В., к.э.н., доц. Купрюшина О.М.,
ст. преп. Кузнецова Ю.И.

Актуальные проблемы экономики и управления: теория и практика: тезисы докладов VIII Международной студенческой научно–практической конференции. В IV томах. – Воронеж : Воронежский государственный университет, 2022. – Том IV. – 154 с.

В сборнике представлены тезисы докладов VIII Международной студенческой научно–практической конференции, состоявшейся 21 апреля 2022 года.

Тезисы докладов опубликованы в авторской редакции, ответственность за их содержание несут авторы и научные руководители.

Мнение редакционной коллегии не всегда совпадает с мнением авторов.

© Воронежский государственный университет,
2022

СОДЕРЖАНИЕ

Секция экономической безопасности

Антонов М.Ф., спец. 2 к. Борьба с теневой экономикой как механизм обеспечения экономической безопасности страны **11**

Бердникова А.Н., Леонтьев В.Ю., спец. 2 к. Обеспечение безопасности в организации **12**

Береснев Н.Р., спец. 2 к. Способы исключения рисков недобросовестного поведения контрагентов в целях обеспечения экономической безопасности экономического субъекта **13**

Бондаренко П.И., спец. 2 к. Особенность влияния теневой экономики на экономическую безопасность организации **14**

Боровлев Р.С., спец. 5 к. Угрозы экономической безопасности экономического субъекта: сущность, классификация **15**

Вербицкая А.Н., спец. 2 к. Теневая экономика как угроза экономической безопасности **16**

Винокурова Э.Ю., Гостеева М.А., спец. 4 к. Кадровая составляющая экономической безопасности организации **17**

Ермоленко С.В., спец. 5 к. Влияние ERP–систем на экономическую безопасность организации **18**

Иванюк А.И., спец. 4 к. Риски экономической безопасности при формировании финансовых результатов организации **19**

Купрашвили З.М., спец. 2 к. Теневая экономика в условиях пандемии COVID–19 в России **20**

Леонова П.В., бак. 2 к. Риски и угрозы экономической безопасности России в условиях цифровизации экономики **21**

Лысикова М.С., спец. 4 к. Роль анализа эффективности использования собственного капитала в оценке экономической безопасности организации **22**

Манченко Д.А., спец. 4 к. Основные проблемы обеспечения экономического безопасности **23**

Плахова А.С., спец. 4 к. Контроль за движением денежных средств как элемент обеспечения экономической безопасности экономического субъекта **24**

Романов А.А., спец. 4 к. Контроль дебиторской задолженности как способ обеспечения экономической безопасности организации **25**

Сарычев Н.С., спец. 4 к. Финансовая устойчивость как показатель эффективности оценки внутреннего контроля экономического субъекта **26**

Тамбовцева Т.А., спец. 4 к. Диверсификация оборонной промышленности как способ повышения экономической безопасности государства **27**

Тараканова А.О., спец. 4 к. Финансовая безопасность в системе обеспечения экономической безопасности организации **28**
Уточкина Л.А., спец. 4 к. Технико–технологическая составляющая экономической безопасности организации **29**

Секция проблем корпоративного учета и корпоративной отчетности

Абакарова Д.Р., бак. 3 к. Особенности ведения бухгалтерского учета на субъектах малого предпринимательства **30**
Амоян А.С., бак. 3 к. Особенности учета запасов в строительных организациях **31**
Аракелян Э.А., бак. 3 к. Методики финансового анализа организации **32**
Башкатова И.А., бак. 4 к. Методы анализа финансового состояния корпорации **33**
Бекаури Р.Т., бак. 3 к. Методика и информационная база анализа доходов и расходов организации **34**
Бердникова А.Н., спец. 2 к. Тенденции развития нефинансовой отчётности **35**
Боброва Д.В., спец. 2 к. Проблемы автоматизации бухгалтерского учета **36**
Бодрикова А.А., бак. 4 к. Анализ бухгалтерского баланса **37**
Булава А.А., бак. 3 к. Особенности учета основных средств по ФСБУ и МСФО **38**
Великотрав У.А., бак. 4 к. Методы анализа финансовых результатов корпорации **39**
Горшкова Д.Д., бак. 4 к. Сравнительгая характеристика стандартов старого и нового поколения по бухгалтерскому учету основных средств **40**
Евсеева А.И., бак. 3 к. Способы улучшения учета расчетов по оплате труда **41**
Зеленская А.В., бак. 3 к. Основные аспекты формирования отчета о движении денежных средств и регулирования учёта денежных средств **42**
Иванов Д.Э., бак. 4 к. Определение лимита стоимости активов в соответствии с Федеральным стандартом бухгалтерского учета «Основные средства» **43**
Кугутова Е.А., спец. 2 к. Преимущества аутсорсинговой бухгалтерии **44**
Кушнарева В.В., бак. 4 к. Методические подходы к анализу доходов и расходов организации **45**
Попова М.А., спец. 2 к. Достоверность предоставления бухгалтерской (финансовой) отчетности **46**

Пяткова А.А., бак. 4 к. Направления совершенствования бухгалтерского учёта расчетов с персоналом по оплате труда **47**
Сайян В.С., спец. 4 к. Актуальные вопросы применения Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 26/2020 и ФСБУ 6/2020 **48**
Соколова А.А., спец. 2 к. Ошибки в учете нематериальных активов на примере АО «Силовые машины» **49**
Староверова А.М., Дундукова М.Р., бак. 4 к. Содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности **50**
Тищенко Ю.С., бак. 2 к. Человеческий капитал: роль и проблемы отражения в корпоративном учете и отчетности **51**

Секция экономического анализа и аудита

Аветисян О.К., бак. 3 к. Перспективы «Большой четверки» на российском аудиторском рынке **52**
Алдхалеми Али Касим Мохаммед, маг. 1 к. Сравнительный анализ методик анализа основных средств экономического субъекта **53**
Аль–Хазраджи Талиб Хатиф Казем, маг. 1 к. Направления анализа денежных потоков коммерческой организации **54**
Аракелян Э.А., бак. 3 к. Методики финансового анализа организации **55**
Арнаутова А.О., маг. 2 к. Анализ исполнения Отделением ПФР по Воронежской области расходов бюджета на пенсионное обеспечение за 2021 год **56**
Беленова Н.А., маг. 1 к. Анализ как инструмент управления финансовыми результатами **57**
Болдырева Л.С., бак. 4 к. Оценка рисков потери рентабельности **58**
Быкова О.А., маг. 1 к. Порядок составления плана финансово–хозяйственной деятельности в медицинской организации **59**
Винокурова Э.Ю., спец. 4 к. Анализ ликвидности организации в условиях экономической нестабильности **60**
Гордиенко М.А., бак. 4 к. Платежеспособность организации и факторы на нее влияющие **61**
Головина К.Л., маг. 2 к. Раскрытие сущности платежеспособности экономического субъекта в обосновании оптимальных управленческих решений **62**
Грищенко Д.В., бак. 4 к. Анализ финансовой автономности сельскохозяйственной организации **63**
Джубаир Джавад Кадхим Джубаир, маг. 1 к. Анализ особенности обеспечения организации материальными ресурсами и их использования **64**
Добросоцкая Д.Р., бак. 4 к. Особенности анализа прибыли торго- **65**

вых организаций
Донская Ю.А., Житенева А.Г., Завьялова В.А., бак. 3 к. Экономическая устойчивость организации: сущность и виды **66**
Донченко М.Г., бак. 4 к. Сравнительный обзор подходов к определению понятия денежных потоков **67**
Дундукова Д.Ю., Каляпина М.А., бак. 3 к. Рынок аудита в условиях пандемии **68**
Елфимова Т.А., маг. 1 к. Нормативно–правовое и локальное регулирование оплаты труда персонала бюджетных учреждений здравоохранения **69**
Закирко Ю.К., бак. 4 к. Анализ показателей прибыли и рентабельности деятельности сельскохозяйственной организации **70**
Ипполитов А.С., бак. 4 к. Анализ доходов и расходов организации: цель, направления и информационная база **71**
Калашникова А.С., бак. 4 к. Классификация факторов, влияющих на доходы и расходы **72**
Квасов Д.О., бак. 4 к. Особенности учета расчетов с персоналом по оплате труда **73**
Курдюкова А.В., бак. 4 к. Анализ влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние организации **74**
Линькова Е.Д., маг. 1 к. Аналитическое обеспечение управления персоналом медицинской организации **75**
Лунина О.В., маг. 2 к. Статистический учет в определении эффективности деятельности учреждения здравоохранения **76**
Мезхер Али Карим Мезхер, маг. 1 к. Актуальность анализа заемного капитала **77**
Мыцыкова С.А., бак. 2 к. Рейтинговое рейтингование национального проекта «Здравоохранение» в Воронежской области **78**
Рахима Амин Хаммуд Рахима, маг. 1 к. Система аналитических задач финансового состояния организации **79**
Разуваев Г.А., спец. 5 к. Организационно–экономическая характеристика деятельности медицинских учреждений **80**
Рукина И.А., маг. 2 к. Цифровой рубль как третья форма денег **81**
Рябых Е.И., спец. 4 к. Влияние прочих доходов и расходов на качество прибыли **82**
Сапрунова С.С., маг. 2 к. Проблемы, возникающие в процессе чтения отчетности **83**
Сергунина О.А., бак. 4 к. Определение уровня финансовой устойчивости организации в современных условиях **84**
Сидельникова М. А., маг. 1 к. Проблемы определения, регулирования и оценки банкротства **85**
Смирнова А.А., маг. 2 к. Особенности стратегического финансового анализа **86**

Студеникина С.А., маг. 2 к. Проблема кадровой обеспеченности медицинских организаций **87**
Сухарева М.И., маг. 1 к. Распространенные ошибки, влияющие на достоверность Отчета о финансовых результатах **88**
Ткаченко А.А., бак. 4 к. Характеристика методик анализа финансовых результатов **89**
Токарчук А.В., маг. 1 к. Учетно–аналитическое обеспечение управления финансовыми результатами деятельности группы компаний **90**
Федорова А.И., бак. 4 к. Направления анализа платежеспособности организации **91**
Фоменко Д.Е., маг. 2 к. Анализ маржинальности блюд в организациях общественного питания **92**
Часовских О.В., маг. 2 к. Содержание комплексного экономического анализа финансового состояния организации **93**
Червонная Д.Р., Яцкова К.Я., бак. 3 к. Комплексный подход к анализу материальных затрат в себестоимости продукции **94**
Чиркова А.А., маг. 1 к. Предоставление аудиторами форензик–услуг **95**
Щекунских Е. В., маг. 2 к. Формирование информационной базы анализа затрат на оплату труда бюджетного учреждения **96**

Секция микроэкономических проблем современной экономики

Андреещева К.А., бак. 3 к. Ценообразование на рынке платных медицинских услуг **97**
Болотова П.И., Рудман Ю.А., бак. 1 к. Геймификация в управлении персоналом **98**
Иванов А.В., маг. 1 к. Оценка степени продуктовой дифференциации **99**
Кудряшова А.В., маг. 2 к. Роль рекламы в поведении фирмы **100**
Мельников П.Д., маг. 2 к. Основные показатели оценки структуры отраслевого рынка **101**
Мухортова О.С., маг. 1 к. Облачный гейминг как способ дифференциации на рынке видеоигр **102**
Назарьева Е.Е., бак. 1 к. Продажи компании Lego **102**
Паршина А.А., маг. 2 к. Стратегия дифференциации продукта **104**
Проскурин А.М., маг. 1 к., Калинин М.Р., бак. 2 к. Влияние внутренних и внешних экономических процессов на экономическую политику населения **105**
Радина Е.А., бак. 4 к. Современное состояние российского фармацевтического рынка **106**

Самодурова М.С., бак. 1 к. Эффективный бизнес в онлайн–образовании **107**
Сащенко Е.С., маг. 2 к. Группа «Аэрофлот» в период пандемии COVID–19 **108**
Соколов Д.Г., бак. 4 к. Особенности ценообразования в сфере видеоигр **109**
Спирин В.Н., маг. 1 к. Современные методы учета затрат на предприятии **110**
Фетисова А.А., маг. 2 к. Модели продуктовой дифференциации **111**
Флегонтова А.С., бак. 3 к. Особенности маркетинговых кампаний SPLAT **112**
Форофонтова М.А., маг. 2 к. Особенности исследования эластичности спроса по доходу на услуги дополнительного профессионального образования **112**
Ходыкин А.С., маг. 2 к. Государственные закупки как форма аукциона **114**
Шальнева И.Е., бак. 1 к. Рынок продуктового ритейла в России **115**
Шишацкий А.В., маг. 2 к. Системный подход к анализу рисков предприятий в сфере бережливого производства в условиях неопределенности **116**

Секция макроэкономических проблем современной экономики

Беличев С.И., маг. 2 к. Особенности конкуренции в IT–сфере **117**
Бондаренко А.А., маг. 1 к. Сравнительный анализ современных методов налогообложения прибыли организации в России и Франции **118**
Бухтиярова А.О., бак. 3 к. Уровень и тенденции заработной платы в условиях пандемии коронавируса: мировые тенденции **119**
Варнавская П.Е., бак 3 к. Факторный анализ социально–экономического положения населения России под влиянием COVID–19 **120**
Воронова В.Г., маг. 1 к. Развитие конкурентоспособности промышленных предприятий в России **121**
Гусарова А.Ю., маг. 1 к. Современное состояние развития электронной торговли России **122**
Гуськова Е.О., Злобина А.О., бак. 1 к. Дьявол уносит Prada **123**
Завгородний Д.А., маг. 2 к. Особенности поведения фирм–олигополистов на рынке операторов мобильной связи России **124**
Ильина К.Н., маг. 2 к. О зависимости российской экономики от экспорта нефти **125**
Калинин М.Р., Саликов Д.Р., бак. 2 к. Пандемия, санкции и ситуация в российской экономике **126**

Семкова О., маг. 2 к. Зарубежный опыт инвестирования пенсионных накоплений и его применение в российской экономике **127**
Сергеев М.И., маг. 1 к. Образование как фактор развития человеческого капитала в современной экономике России **128**
Смолевская Д.Ю., бак. 3 к. Новый глобальный мир и старая проблема ограниченности ресурсов и безграничности потребностей **129**
Старов Е.А., маг. 2 к. Проблема экономического неравенства в Российской Федерации **130**
Сушкова И.С., спец. 1 к. Процесс импортозамещения в России **131**
Тищенко В.А., маг. 1 к. Ценовая политика организации в кризисных условиях **132**
Трубников М.М., маг. 2 к. Показатели оценки человеческого капитала **133**
Трунаева А.Д., спец. 1 к. Проблемы малого бизнеса **134**
Хлебникова А.А., спец. 1 к. Цифровой рубль как средство противодействия теневой экономике **135**
Щедрин Е.А., бак. 1 к. Экономика физкультуры и спорта **136**

Секция институциональных проблем современной экономики

Брюханов К.Ю., Гончаров А.М., бак. 2 к., Маликова В.М., уч. 1 к. Эффективные приемы мерчандайзинга **137**
Дианов Г.Д., бак. 4 к. Товарный знак как институт современной экономики: проблемы и перспективы **138**
Елизарова Ю.В., маг. 2 к. Тенденции развития аптечного рынка России **139**
Зурнаджян Р.Х., бак. 4 к. Оценка эффективности рекламной деятельности **140**
Иванова А.А., Мун Э.Э., бак. 1 к. Финансовая грамотность: проблема современной России **141**
Кузовова А.Т., бак. 4 к. Дифференциация продукта **142**
Кушин М.Г., маг. 1 к. Роль рекламы в развитии фирмы **143**
Мартишин Е.Е. маг. 1 к. Дистанционное образование в условиях пандемии **144**
Мезенцева П.Е., бак. 1 к. Корпоративная культура организации и ее влияние на работу персонала **145**
Мирошников В.А., Гусев Н.М., бак. 1 к. Экономика впечатлений **146**
Рогачев Д.Р., курсант 3 к. Институциональные проблемы финансов УИС: юридический аспект **147**
Самохин Р.Р., маг. 2 к. Анализ сервисов бизнес–экосистемы Сбер **148**
Свешникова Ю.Д., спец. 1 к. Влияние санкций на экономику России **149**
Середин А.В., Жевандрова И.В., бак. 2 к. Роль экспорта России в **150**

страны СНГ
Сунцов Н.А., бак. 3 к. Поддержка государства для малого бизнеса 2022 **151**
Шудель Д.В., бак. 3 к. Цифровая трансформация логистики и управления цепями поставок **152**

Секция экономической безопасности

Антонов М.Ф., спец. 2 к.
Воронежский государственный университет

Борьба с теневой экономикой как механизм обеспечения экономической безопасности страны

Существенное влияние на экономические процессы оказывает проблема развития теневой экономики, в связи с этим от государства требуется поиск различных методов борьбы с ней, так как поддержание экономической безопасности страны – залог успешной экономической деятельности государства. После финансово–экономических кризисов в 1998, 2008–2010, 2014–2015 гг. теневая экономика из раза в раз всё существеннее проявлялась в нашей стране, однако, данное явление стало встречаться гораздо раньше.

Подтверждением важности для государства данной проблемы является Указ Президента РФ (от 29 апреля 1996 г. № 608) «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации», в котором четко определена цель государства по обеспечению экономической безопасности страны. Это приемлемые условия для жизни и развития личности, социально–экономической и военно–политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз.

По оценкам различных экспертов за последнее десятилетие теневая экономика составляет 25–50% ВВП Российской Федерации.

Главная угроза национальной безопасности состоит в материальном ущербе, так как при процветании в таких масштабах теневой экономики экономический рост страны существенно замедляется. Из этого следует стремительное расслоение общества по материальному признаку, уменьшение рейтинга на международной арене, авторитет в глазах граждан стремительно падает, а многие люди попросту перестают быть законопослушными.

Однако, в настоящее время нет совокупности официально принятых взглядов, связанных с обеспечением экономической безопасности. Система по борьбе с теневой экономикой и экономическими преступлениями решает лишь малое количество поставленных перед ней задач, ведь до сих пор отсутствует научное осмысление всей полноты и глобального масштаба развития проблемы теневой экономики. Такая система должна быть целостной, хорошо управляемой, и как следствие, хорошо организованной, лишь при выполнении этих условий, при правильном подходе, проблема развития теневой экономики в нашей стране может быть решена.

Научный руководитель – преп. Черкасова К.А.

Бердникова А.Н., Леонтьев В.Ю., спец. 2 к.
Воронежский государственный университет

Обеспечение безопасности в организации

В настоящее время невозможно избежать рисков во всех сферах жизни, в том числе и в экономической сфере. В организации можно столкнуться с разными видами угроз, например, финансовые риски, информационные риски, инфраструктурные риски, риски, связанные с персоналом, и другие. Рассмотрим понятие рисков от разных авторов в рис. 1.

Балабанов А.Б.	Возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества
Борисов А.Б.	Случайности или опасности, которые носят возможный, а не неизбежный характер и могут являться причинами убытков
Лопатников Л.И.	Мера несоответствия между разными возможными результатами принятия определенных стратегий
Стоянова Е.С.	Возможность неблагоприятного исхода, т.е. недополучения инвестором ожидаемой прибыли
Царёв В.В., Кантарович А.А.	Адекватная характеристика уровня неопределенности, связанной с возможностью возникновения в ходе реализации бизнес–проекта неблагоприятных ситуаций, а также наступления непредвиденных отрицательных последствий для выполнения поставленных перед инвестором главных целей

Рис. 1. Определение понятия риска

Из определений, представленных в таблице, можно понять, что риски связывают с некоторыми потерями ресурсов или предполагаемых доходов, то есть риск представляет собой ситуацию оценки вероятности ухудшения положения.

Однако риски не всегда несут отрицательную оценку. Так как риски связаны с неопределённостью результатов, результат их влияния может как увеличить производительность, уменьшить издержки или сократить время производства, так и привести к противоположному результату.

Также можно управлять рисками, в этом случае нужно своевременно выявить и проанализировать риски, сформировать стратегию работы с ними и контролировать на протяжении всего процесса производства.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ткачева М.В.

Береснев Н.Р., спец. 2 к.
Воронежский государственный университет

Способы исключения рисков недобросовестного поведения контрагентов в целях обеспечения экономической безопасности экономического субъекта

Экономические субъекты в процессе осуществления своей деятельности заключают различные сделки и договоры с физическими и юридическими лицами (контрагентами), в результате которых у сторон сделок появляются определенные обязательства друг перед другом. Поэтому в данной ситуации справедливо говорить о риске недобросовестного поведения и проблеме «принципал–агент», а также о способах их минимизации или полного исключения в целях экономической безопасности отдельного экономического субъекта. Вышеназванные проблемы вытекают из такого риска на рынке, как асимметрия информации. Поэтому работа по минимизации и устранению подобных рисков должна осуществляться непрерывно перед и на стадии заключения сделки (договора), а также в процессе осуществления обязательств по ней (нему).

Существует подход «Сигналов», который заключается в предоставлении более информированной стороной сделки «сигнала» о высоком качестве своего товара – гарантий, документов и фактов, подтверждающих их более приоритетное положение по сравнению с другими организациями, что «приходится на руку» менее информированной стороне, способной выбрать наилучшего контрагента перед заключением сделки и в процессе ее осуществления. Стоит упомянуть принцип «осмотрительности и контроля», суть которого заключается в использовании организацией всех доступных способов для получения и проверки информации о своем контрагенте. Менее информированная сторона сделки может использовать «Скрининг», суть которого заключается в выявлении более заинтересованных в работе контрагентов, что позволяет предоставить более информированному контрагенту «меню контрактов», а вследствие выбора им наиболее благоприятного, сделать определенные выводы о таком контрагенте менее информированной стороной и «отфильтровать» менее заинтересованных. Организация может использовать определенную систему соревнований между контрагентами, по результатам которых расторгнуть контракты с менее добросовестными контрагентами. Также менее информированная сторона сделки может использовать подход «Стимулирующей заработной платы», заключающийся в определенной системе поощрений добросовестно исполняющих свои обязанности контрагентов.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ткачева М.В.

Бондаренко П.И., спец. 2 к.
Воронежский государственный университет

Особенность влияния теневой экономики на экономическую безопасность организации

В статье рассматриваются изменения в сфере экономики, с целью определения степени влияния теневой экономики на экономическую безопасность организаций.

В связи с нынешней обстановкой в стране, вызванной пакетом санкций зарубежных государств, данная тема является актуальной. На фоне резкого скачка цен на продукты первой необходимости, существует большая вероятность того, что это повлечет за собой рост коррупции и теневой экономики в целом.

Целью данной работы является раскрытие понятий «теневая экономика» и «экономическая безопасность». Главной задачей выступает проведение анализа степени влияния неофициального сектора на экономическую безопасность организаций, а также выявление путей предотвращения ее воздействия на экономику.

Теневая экономика – это экономическая деятельность, скрываемая от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учета. Экономическая безопасность участвует в обеспечении стабильности и устойчивости экономических процессов, поддержании способности экономических субъектов к постоянному обновлению и совершенствованию, а также борется с нарастанием, распространением субъектов, явлений и процессов в экономике, определяемых как нелегальных или теневых. Нельзя сказать, что теневая экономика носит только отрицательный характер.

В какой–то степени она оказывает положительное воздействие на развитие официальной экономики. Например, по мнению швейцарского экономиста Дитеру Касселю, теневая экономика подпитывает своими ресурсами легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, «отмытые» преступные капиталы облагаются налогом и т.д.). Однако в большей степени влияние теневой экономики является больше негативным, чем позитивным. Наибольший вред наносят «серая» и «черная» разновидности неофициальной экономики.

Существуют такие пути решение проблемы, как борьба с коррупцией, что обеспечит повышение эффективности экономики в частном секторе. Другой путь – это борьба с уклонением от налогов, которая обеспечит рост доходов государственного бюджета и позволит улучшить общественный сектор хозяйства.

Научный руководитель – преп. Черкасова К.А.

Боровлев Р.С., спец. 5 к.
Воронежский государственный университет

Угрозы экономической безопасности экономического субъекта: сущность, классификация

В настоящее время в научной литературе сформировалось два основных подхода к определению сущности угрозы экономической безопасности организации. В основе первого подхода лежит понимание угрозы как формы опасности или совокупности условий и факторов, создающих опасность для экономического субъекта.

На наш взгляд, это достаточно общий подход к определению сущности угроз, так как в нем не указываются последствия реализации данных опасностей на экономический субъект. Кроме того, опасность того или иного явления, события, действия не подлежит измерению, а угрозы оцениваются возможностью (качественная оценка) или вероятностью (количественная оценка) их реализации.

В этой связи, более полно сущность понятия «угроза» раскрывается посредством следующего подхода, в основе которого лежат категории «вероятность» и «возможность».

Исходя из чего нами сформулировано следующее определение. Угроза экономической безопасности – потенциально возможные неблагоприятные ситуации, действия или процессы, которые создают возможность или вероятность нарушения хода функционирования экономического субъекта и его экономической безопасности.

Выделяют следующие классификационные признаки классификации угроз экономической безопасности:

– сфера происхождения: объективные и субъективные угрозы;
– источник возникновения: угрозы внешней и внутренней среды;
– возможность прогнозирования: прогнозируемые, непрогнозируемые угрозы;
– объем возможных последствий: катастрофические, значительные, незначительные угрозы;
– вероятность наступления: явные и скрытые угрозы;
– природа возникновения: политические, экономические, техногенные, экологические, правовые угрозы;
– объект посягательств: угрозы информации, имущества, персонала, репутации организации.

Снижение эффективности функционирования экономического субъекта под воздействием угроз создает опасность не достижения стратегических и тактических целей его развития, а в отдельных случаях к несостоятельности организации. задача управления экономической.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Коротких В.В.

Вербицкая А.Н., спец. 2 к.
Воронежский государственный университет

Теневая экономика как угроза экономической безопасности

В современных условиях теневая экономика является одной из центральных проблем всех современных государств. Скрытая экономика представляет реальную угрозу экономической безопасности страны, а также способствует развитию социальных, правовых и иных проблем в обществе.

В Российской Федерации одной из угроз экономической безопасности представляет рост коррупции в государстве, а также достаточно высокий уровень криминализации экономической сферы. Вследствие чего возникает имущественное расслоение общества, низкая инвестиционная активность населения, увеличение случаев уклонения граждан от уплаты налогов, «пробелы» в правовом законодательства, низкая конкурентоспособность экономического сектора и другие негативные последствия.

Теневая экономика также оказывает влияние на формирование и распределение денежных средств государства. За последние годы наблюдается сокращение процента скрытой экономики в России, однако он остаётся довольно высоким. На основании данных Федеральной службы по финансовому мониторингу Российской Федерации, теневой сектор оценивается, как 16,9% от ВВП России, этот показатель сопоставим с доходной частью бюджета государства. В частности, за 2020 г. доходы составили около 20,3 трлн руб.

Нужно отметить, что с 2020 года рост теневой экономики в России был ожидаем в связи с рядом причин, основной из которых стали ограничительные меры для предотвращения распространения коронавирусной инфекции COVID–19.

Стоит отметить рост финансового мошенничества, киберпреступности, а также рост «серых» заработных плат с целью сокращения расходов организации.

На наш взгляд, снижение уровня коррупции и криминализации в стране способствует более рациональному использованию бюджетных средств, а также укрепит экономическую безопасность государства. Также стоит уделить внимание как внешней, так и внутренней политике государства, принять меры для возможного повышения уровня доверия граждан к государству.

Борьба с теневой экономикой необходима для повышения уровня жизни в стране и должна осуществляться совокупными мерами законодательной, исполнительной, судебной власти, общественными организациями, а также всеми гражданами.

Научный руководитель – преп. Черкасова К.А.

Винокурова Э.Ю., Гостеева М.А., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Кадровая составляющая экономической безопасности организации

Экономическая безопасность – это такое состояние организации, при котором отсутствуют или предотвращаются риски и угрозы ее целостности, стабильности функционирования и развития в будущем. Кадровая безопасность является важной составляющей экономической безопасности, так как она ориентирована на предотвращение угроз и негативных воздействий со стороны персонала, который в свою очередь оказывает большое влияние на всю деятельность организации. Можно выделить следующие принципы обеспечения кадровой безопасности организации:

1. Персонал организации выступает ее капиталом, а расходы на персонал как долгосрочные инвестиции в развитие экономического субъекта.
2. Персонал представляется человеческим ресурсом, который при требуемом качестве, развитии и использовании способен обеспечить конкурентные преимущества организации.
3. Организация и персонал выступают социальными партерами, т.е. они разделяют цели и способы ведения деятельности организации для достижения успеха. К тому же стратегия и политика организации должны обеспечивать персоналу удовлетворение социальных, материальных и духовных потребностей в соответствии с их вкладом в достижении успеха.
4. Организация стремится заключить с персоналом длительные трудовые отношения, где сотрудник может полностью реализовать свой профессиональный потенциал, а также получить возможность его усовершенствовать в соответствии с потребностями экономического субъекта.

Деятельность любой организации связана с различными рисками, в том числе и с кадровыми. К причинам возникновения таких рисков можно отнести: низкий уровень внутрикорпоративной социальной ответственности, низкий уровень этапа отбора персонала, контроль за ним, несоответствие условий труда законам и нормативным актам, а также несоблюдение норм техники безопасности. Следовательно, вышеперечисленные факторы могут привести к следующим рискам: умышленное нанесение ущерба, утечка конфиденциальной информации, халатность, бездействие и т.д. Таким образом, от созданной системы обеспечения кадровой безопасности организации зависит эффективность ее деятельности, и в конечном итоге в целом уровень обеспечения экономической безопасности организации.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ткачева М.В.

Ермоленко С.В., спец. 5 к.
Воронежский государственный университет

Влияние ERP–систем на экономическую безопасность организации

ERP–система (Enterprise Resource Planning), то есть система планирования ресурсов организации. Она предназначена для обеспечения оптимальной интеграции всех бизнес–процессов в единый комплекс, посредством единого программного обеспечения. В данной системе организуется управление трудовыми, финансовыми, материальными ресурсами. Обеспечивая контроль над осуществлением продаж, закупок, учета и других видов деятельности хозяйствующего субъекта.

Для обеспечения высокого уровня экономической безопасности организации необходимо грамотное управлением имеющимися ресурсами и принятие верных управленческих решений. Из–за этого в современном мире становится актуальным вопрос по внедрению ERP–систем.

Положительное влияние ERP–систем на экономическую безопасность организации:

1. Экономия на иных информационных системах, так как ERP предполагает объединение всех необходимых бизнесу решений в имеющиеся модули одной системы.

2. Нивелирование искажений информации. ERP обеспечивает руководству полный доступ к информации по каждому подразделению 24 на7.

3. Обеспечение автоматизации процессов анализа, прогнозирования и составления отчетов.

4. Увеличение продуктивности и эффективности деятельности из–за удаления из процессов лишних элементов, звеньев.

5. Структурирование большого количества необходимой информации в одной системе.

Компаниями, предоставляющими ERP–платформы, являются: SAP, 1C, Microsoft, Oracle, Галактика ERP и другие.

Риски, связанные с внедрение ERP:

1. Финансовые. Переход является дорогостоящим во внедрении и обслуживании.

2. Кадровые. Отсутствие навыков у сотрудников в работе с ERP.

3. Технологический. Возможные сбои в работе системы.

4. Информационный. Вероятность предоставления неполной информации о процессах компании.

Внедрение и последующее обслуживание ERP–систем необходимо в первую очередь среднему и крупному бизнесу. Если данные, которые поступают из разных отделов руководству, тяжело анализировать и принимать взвешенные решения, то это является главной причиной перемен.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Миронова И.С.

Иванюк А.И., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Риски экономической безопасности при формировании финансовых результатов организации

Финансовые результаты можно определить как итоги финансово–хозяйственной деятельности организации, а именно ее прибыль или убыток, полученный за отчетный период.

Прибыль является положительным финансовым результатом, который показывает превышение доходов организации над ее расходами. В противоположной ситуации экономический субъект будет терпеть убытки, что представляет угрозу экономической безопасности. Риск же является возможностью реализации угрозы, он первичен, поэтому любая угроза на этапе риска устраняется легче.

Можно выделить следующие риски экономической безопасности при формировании финансовых результатов ее деятельности:

риск неполучения (уменьшения) финансовых результатов, который связан с потерей части прибыли вследствие изменения нормативно–правовых актов, условий хозяйствования, прочих внутренних и внешних факторов;

риск снижения рентабельности определен повышением уровня расходов организации, при сокращении ее доходов, а также понижением эффективности деятельности;

риск неполучения достаточной суммы выручки, которой бы хватило для покрытия постоянных расходов;

риск возникновения сопутствующего финансового ущерба в результате наступления страхового случая – остановки хозяйственного процесса в связи с утратой или повреждением застрахованного оборудования (имущества);

риск получения некачественного финансового результата может возникнуть, если большая часть прибыли организации сформирована за счет прочих доходов. Прочие доходы организации нельзя назвать стабильным источником получения денежных средств, чаще всего они носят стихийный характер, что не гарантирует их получение в следующем периоде.

Таким образом, рассмотренные риски экономической безопасности способны в той или иной мере влиять на формирование финансовых результатов деятельности экономического субъекта.

Следует отметить, что риск может выступать и как положительный фактор, например, как средство стимулирования конкуренции, внедрения новых технологий, обновления материально–технической базы и проведения научно–исследовательских и опытно–конструкторских работ.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ткачева М.В.

Купрашвили З.М., спец. 2 к.
Воронежский государственный университет

Теневая экономика в условиях пандемии COVID–19 в России

Теневая экономика – особенная экономическая деятельность на территории страны с целью уклонения от налогов, а так же регулирование которой является затруднительной для государства.

Пандемия, вызванная вирусом COVID–19, стала серьёзным испытанием не только для Российской Федерации, но и для всего мира в целом. «Сильнее всех вирус ударил по деятельности неофициальных работников в сфере теневой экономики и по предпринимателям» – отметил автор социально–политического мониторинга ИОН РАНХиГС Андрей Покида.

Экономисты утверждают, что материальное положение ухудшилось сильнее всех у самозанятых (более 57% респондентов), после них идут работники фирм (более 47% респондентов) и немногие из сферы государственных предприятий (всего лишь треть респондентов). Несмотря на это, в сентябре 2021 года финансовое положение экономических субъектов стало улучшаться и стабилизироваться. К причинам углубления экономического кризиса в Российской Федерации в период коронавируса можно отнести: неформальную занятость, экономическую преступность, легализацию теневого капитала. Неформальная занятость приводит в первую очередь к недостаточному финансированию бюджетной сферы. Экономическая преступность – различные нарушения в сфере экономики: несоблюдение законов, неуплата налогов, незаконная торговая деятельность и т.п. Легализация теневого капитала – отмывание преступным путем доходов, она также отрицательно влияет на экономику Российской Федерации, т.к. происходит значительная часть оттока капитала из страны.

Недостатки государственного регулирования экономики России: бюрократизация управления, высокое налоговое бремя и т.п. являются основными причинами развития теневой деятельности экономики. Углубляют экономический кризис страны на сегодняшний день неформальная занятость, экономическая преступность, легализация теневого капитала.

Граждане, работающие в сфере теневой экономики, пострадали сильнее всех, остались без доходов, без социальной поддержки. Это объясняется тем, что деятельность в теневом секторе основывается непременно на личных взаимодействиях с потребителем, а в условиях COVID–19 это стало невозможным для многих из них.

Экономисты уверены в том, что пандемия COVID–19 изменит взгляды работников, занятых в сфере теневой экономики, и заставит их вернуться в «чистую» сферу экономики, что приведёт к сокращению участников «серой» экономики.

Научный руководитель – преп. Черкасова К.А.

Леонова П.В., бак. 2 к.
Воронежский государственный технический университет

Риски и угрозы экономической безопасности России в условиях цифровизации экономики

Сегодня в мире происходят глобальные изменения, связанные с появлением новых цифровых технологий. Цель программы развития цифровой экономики в Росси до 2035 года – создание систему мер поддержки и стимулирования развития цифрового производства. Развитие предпринимательства, особенно переход на инновационные методы развития, является одной из важнейших задач, которые требуют комплексных исследований.

Понятие экономической безопасности многогранно и включает в себя сложившиеся внутренние и внешние условия, влияющие прямо или косвенно на социально–экономическое положение отдельных территорий или в целом государства. Таким образом, экономическая безопасность государства включает в себя состояние производства, сложившимися внутренними и внешнеэкономическими связями, а так же информационную безопасность. При этом следует отметить, что абсолютную экономическую безопасность невозможно достичь ни для государства, ни для отдельной личности, поскольку состояние и условия окружающей среды формируют угрозы для деятельности.

Экспертами отмечается, что среди угроз, оказывающих влияние на деятельность экономических субъектов, выделяют:

– 82 % угрозы связаны с прямым или косвенным участием работников предприятия;
– 17 % угрозы внешней среды;
– 1 % угрозы от третьих лиц.

Формирование нового «цифрового общества» способствует возникновению дополнительных рисков и угроз экономической безопасности.

В первую очередь риски связаны с возможным ростом безработицы, поскольку происходит высвобождение рабочих функций и переход к автоматизации.

Во–вторых, появление новых профессий и развитие новых цифровых навыков.

В–третьих, возникают риски киберпреступности при использовании новых функций и технологий цифрового рынка.

Таким образом, цифровизация экономики формирует новые возможности социально–экономического развития при одновременном появлении рисков и увеличении угроз экономической безопасности.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Смотрова Т.И.

Лысикова М.С., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Роль анализа эффективности использования собственного капитала в оценке экономической безопасности организации

Значимость анализа собственного капитала (далее – СК) заключается в формировании верного представления собственниками о финансовой составляющей организации и уровне ее экономической безопасности в целом.

Анализ эффективности использования СК проводят на основе данных Бухгалтерского баланса и Отчета о финансовых результатах с помощью расчета различных коэффициентов, которые представлены в табл.1.

Таблица 1. Расчетные формулы коэффициентов

Коэффициенты	Формула	Расшифровка формулы
1. Коэффициент оборачиваемости СК	$К_{об.СК}=\frac{ВР}{(СК_{НП}+СК_{КП})\div 2}$	ВР – величина выручки от реализации. $СК_{ПН}$ – величина СК на начало периода. $СК_{КП}$ – величина СК на конец периода.
2. Длительность оборота капитала, в днях	$Д_{об.СК}=\frac{((СК_{НП}+СК_{КП})\div 2)\times 365}{ВР}$	
3. Рентабельность СК	$\rho_{СК}=\frac{Р_ч}{(СК_{НП}+СК_{КП})\div 2}$	$Р_ч$ – чистая прибыль организации.

В результате расчетов коэффициентов оборачиваемости и длительности оборота СК, можно определить эффективно ли использование СК в организации и существует ли необходимость поиска новых источников дохода, в которые можно вложить собственные средства. Благодаря расчету данных показателей собственники наблюдают активность денежных средств и платежеспособность организации, а также уровень ее экономической безопасности.

При расчете коэффициента рентабельности СК, можно оценить финансовое состояние организации, ее способность приносить достаточную величину прибыли, не несет ли она убытки и рационально ли использует собственные средства. Данный показатель отражает реальный уровень и динамику эффективности деятельности организации,

Таким образом, расчет представленных показателей дает собственникам организации представление о финансовой составляющей экономического субъекта и уровне его экономической безопасности, что в дальнейшем поможет организации избежать определенных рисков и угроз.

Научный руководитель – преп. Ушакова Н.В.

Манченко Д.А., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Основные проблемы обеспечения экономического безопасности экономического субъекта

Главное отличие современной экономики состоит в том, что уровень нестабильности очень высок. Любой хозяйствующий субъект должен постоянно предвидеть, а также адаптироваться к постоянно изменяющимся внутренним и внешним угрозам. Для того, чтобы достичь нормальное функционирование организации, необходимо тщательно отслеживать уровень экономической безопасности под которым понимается не только состояние защищенности угроз, но и баланс экономических, правовых отношений, наличие ресурсов материального, информационного, интеллектуального характера, выражающие ее способность к нормальному функционированию в текущем и последующих периодах.

Основными угрозами для организации могут быть:

1. Нежелание экономических субъектов тратить денежные средства на обеспечение экономической безопасности, например, на службу безопасности, и как следствие, низкий уровень профессионализма сотрудников.
2. Отсутствие проверок основных составляющих организации: финансовой, кадровой, правовой, технико–технологической и т.д.
3. Отсутствие маркетинговых исследований рынка, который формирует основу современного функционирования организаций.
4. Отсутствие системы конфиденциальных сведений, составляющих коммерческую тайну.

Таким образом, деятельность организации по обеспечению экономической безопасности должна носить продуманный и планомерный характер. В хозяйствующем субъекте необходимо формирование собственной квалифицированной службы безопасности, обладающей всей необходимой информацией. Так же к числу путей решения проблем экономической безопасности следует отнести аутсорсинг. В данном случае внешние организации могут осуществлять экономическую безопасность, но такое предложение имеет и недостаток, так как существует возможность утечки конфиденциальной информации. Однако все большую значимость приобретает репутация, которая повышает требования к функционированию специализированных организаций в сфере экономической безопасности.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Бичева Е.Е.

Плахова А.С., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Контроль за движением денежных средств как элемент обеспечения экономической безопасности экономического субъекта

Эффективность деятельности экономического субъекта зависит во многом от движения денежных потоков организации. Движение денежных средств является ключевым условием деятельности любого экономического субъекта. Большое значение для обеспечения экономической безопасности имеет контроль за движением денежных средств.

Контроль за движением денежных потоков подразумевает совокупность действий по проверке циркулирующих наличных и безналичных денежных средств.

С помощью контроля экономические субъекты могут определять нужный уровень наличия денежных средств, эффективность направлений поступления и выбытия денежных потоков, определение суммарной достаточности как в целом, так и во времени. Кроме того, контроль благоприятствует обеспечению текущей платежеспособности, принятию актуальных управленческих решений, касаемых денежных потоков, нахождению причин изменения величин прибыли и денежных средств, что в свою очередь способствует повышению экономической безопасности экономического субъекта.

Контроль за движением денежных потоков осуществляется по средствам:

– ежедневного либо оперативного контроля за наличными денежными средствами, также за ценными бумагами экономического субъекта;

– контроля использования денежных средств строго по мотивированному назначению;

– контроля за корректностью расчетов с бюджетом, банками, персоналом;

– контроля за соблюдением форм расчетов, которые были установлены в договорах с покупателями и поставщиками.

Применение контроля позволяет экономическим субъектам достигать долгосрочных целей в области рентабельности и поддерживать надежное финансовое состояние. Кроме того, контроль содействует выполнению законов и регулятивных норм, установленных планов, внутренних правил и процедур, и т.п. Таким образом, контроль за движением денежных средств является значимым элементом для обеспечения экономической безопасности экономического субъекта.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ткачева М.В.

Романов А.А., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Контроль дебиторской задолженности как способ обеспечения экономической безопасности организации

В современных условиях рыночной экономики осуществление финансово–хозяйственной деятельности экономического субъекта подвержено определенным внешним и внутренним угрозам.

Возникновение внешних угроз обусловлено неопределенностью глобальной и региональной экономической среды, в то время как характер внутренних угроз нормальному функционированию организации зависит от специфики осуществляемой деятельности. Так или иначе эти угрозы способны снизить уровень экономической безопасности организации, что негативно скажется на эффективности процесса хозяйственных операций.

К одним из наиболее опасных для уровня экономической безопасности организации угроз можно отнести угрозу несвоевременного поступления платежей за реализуемые покупателям товаров.

Отсутствие оперативного контроля дебиторской задолженности может повлечь риск несвоевременного погашения, или вовсе частичной или полной неуплаты организацией–контрагентом своего долга, что означает нарушение движения денежных средств экономического субъекта, снижение деловой активности и эффективности процесса хозяйственных операций.

Именно поэтому важно отслеживать существующие риски при работе с дебиторами и прогнозировать потенциальные с целью их минимизации путем разработки комплекса мер по предотвращению и нейтрализации угроз экономической безопасности при работе с покупателями.

Дебиторская задолженность – это задолженность перед организацией контрагентов, физических лиц и сотрудников данного экономического субъекта. Можно выделить следующие механизмы контроля дебиторской задолженности организации:

1) Оценка финансового состояния потенциального покупателя с дальнейшим присвоением рейтинга.
2) Мониторинг просроченных платежей и работа по взысканию задолженности.
3) Проведение регулярной сверки расчетов с покупателями.

Реализация рассмотренных выше мер позволит повысить уровень экономической безопасности при работе с дебиторами, что окажет положительное влияние на платежеспособность и финансовую устойчивость организации.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ткачева М.В.

Сарычев Н.С., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Финансовая устойчивость как показатель эффективности оценки внутреннего контроля экономического субъекта

Финансовая устойчивость является важным элементом в системе экономической безопасности организации и отражает способность данного показателя к эффективному и стабильному функционированию экономического субъекта посредством преодоления внутренних и внешних угроз.

Под финансовой устойчивостью понимается элемент важнейший элемент финансовой безопасности хозяйствующего субъекта. Так же под финансовой устойчивостью следует понимать качество управления ресурсами организации, которое дает возможность для стабильного функционирования организации.

К основным направлениям анализа финансовой устойчивости организации относят следующие:

– анализ и оценка финансовой устойчивости;
– анализ и оценка платежеспособности;
– анализ и оценка ликвидности ее активов;
– анализ и оценка деловой активности и рентабельности экономического субъекта;
– анализ и оценка возможного уровня банкротства.

К основным показателям финансовой устойчивости относятся:

– удельный вес дебиторской задолженности;
– удельный вес заемных средств;
– коэффициент финансовой независимости;
– удельный вес собственных и заемных средств;

К показателям платежеспособности относятся:

– коэффициент автономии;
– коэффициент обеспеченности оборотными средствами;
– коэффициент маневренности собственного капитала.

Так же оценка финансовой устойчивости организации представлена такими подходами, как :

– системный подход;
– факторный;
– ресурсный.

Таким образом, уровень экономической безопасности в большей степени зависит от уровня финансовой устойчивости, анализ которой позволяет своевременно выявлять угрозы для организации.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Бичева Е.Е.

Тамбовцева Т.А., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Диверсификация оборонной промышленности как способ повышения экономической безопасности государства

Термин диверсификация был впервые введён в научный оборот в 1962 году профессором Гарвардской школы бизнеса Каннетом Эндрюсом. В классическом понимании термин означает перераспределение ресурсов организации в другие сферы деятельности, существенно отличающиеся от традиционной организации производства в данной отрасли.

В условиях снижения государственного оборонного заказа, и в этой связи сокращения спроса на продукцию военного назначения, предприятия оборонно–промышленного комплекса (далее – ОПК) оперируют определённым набором инструментов «по выживанию» в данных условиях:

– сокращение издержек;
– увеличение экспорта вооружений;
– диверсификация производства.

Диверсификация предприятий ОПК предполагает увеличение доли высокотехнологичной продукции гражданского или двойного назначения в общем объёме выпускаемой продукции.

Успеху данного процесс в нашей стране препятствует ряд проблем. Среди них можно выделить: затруднения в позиционировании и продвижении продукции, нехватка ресурсов для ведения гражданских разработок, высокая конкуренция на рынке с отечественными и зарубежными производителями аналогичной продукции, необходимость улучшения технического облика и дизайна продукции.

Именно диверсификация предприятий ОПК приобретает в настоящее время особое значение, поскольку в условиях политических санкций экспортная деятельность претерпевает значительные трудности.

Диверсификация также призвана обеспечить устойчивость оборонных предприятий поддержанием технологий оборонного производства, кадрового потенциала, передового уровня НИОКР.

Не менее важным для национальной экономической безопасности является осуществление импортозамещения: благодаря диверсификации ОПК на гражданском рынке появится высокотехнологичная продукция отечественного производства.

Стоит отметить, что оборонная промышленность является одной из самых высокотехнологичных отраслей в российской экономике. Процесс диверсификации оборонной промышленности должен ускорить вступление страны в четвёртую промышленную революцию и переход к цифровой экономике.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ткачева М.В.

Тараканова А.О., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Финансовая безопасность в системе обеспечения экономической безопасности организации

К составляющим экономической безопасности организации относятся кадровая, технико–технологическая, финансовая, налоговая и другие виды безопасности.

В современных условиях развития рыночной экономики в России финансовая безопасность является основным направлением обеспечения экономической безопасности, ведь именно благодаря ей осуществляется защита и сохранение финансовых ресурсов организации.

Финансовая безопасность представляет собой объединение как финансовых институтов, так и всех учреждений и органов, которые занимаются финансовой безопасностью в пределах своих компетенций.

Если хотя бы одно из звеньев финансовой безопасности распадется, то и вся финансовая безопасность потерпит сбой.

Обеспечение финансовой безопасности организации предполагает решение различных задач: своевременная идентификация угроз, определение индикаторов финансовой безопасности, контроль краткосрочных и долгосрочных мероприятий и другие.

Для того, чтобы достичь финансовой безопасности, организация должна быть способна противодействовать и предотвращать возникающие внутренние и внешние угрозы, которые могут нанести экономический ущерб субъекту.

Опасности и угрозы, которые влияют на финансовую составляющую организации подразделяются на внутренние и внешние.

К внутренним можно отнести: хищение имущества в личных целях, недостаточный уровень квалификации персонала и др. Внешними же угрозами являются: экономическая и политическая нестабильность, быстрое развитие электронных денег, неразвитость финансовых рынков и др.

В основе процесса управления финансовой безопасностью лежит определенный механизм. Под механизмом стоит понимать совокупность основных элементов воздействия на процесс разработки управленческих решений, которые направлены на защиту финансовых интересов экономического субъекта.

Таким образом, финансовая безопасность является одним из важнейших аспектов в обеспечении экономической безопасности экономического субъекта, который в современных условиях должен постоянно совершенствоваться.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ткачева М.В.

Уточкина Л.А., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Технико–технологическая составляющая экономической безопасности организации

В современных реалиях рыночной экономики перед организациями остро встает проблема обеспечения экономической безопасности, одной из функциональных составляющих которой является технико–технологическая безопасность. Ее обеспечение является необходимым элементом процесса достижения экономической безопасности хозяйствующего субъекта в целом, следовательно, позволяет эффективно функционировать и влияет на перспективы его развития.

Обеспечение технико–технологической безопасности предполагает создание и дальнейшее использование технической базы, оборудования, основных средств производства, технологий и бизнес–процессов, которые не только позволяют экономическому субъекту занимать достойное место на конкурентном рынке, но и усиливают его конкурентоспособность в перспективе. Стоит отметить, что при выборе технологий организации стоит акцентировать внимание не столько на их соответствии мировым аналогам, сколько на их потенциальной возможности развития в условиях постоянно появляющихся технологий–заместителей, которые деструктивно влияют на их конкурентоспособность.

Для оценки уровня технико–технологической безопасности с учетом влияния эндогенных и экзогенных угроз, используется система индикаторов, включающая:

– показатели технико–технологической независимости, то есть такого состояния техники и технологий, при котором обеспечиваются необходимые минимально допустимые потребности экономического субъекта;

– показатели технико–технологического потенциала, представляющего собой совокупность имеющихся у организации средств, возможностей для роста и совершенствования производственного процесса, а также технологической и технической базы, с помощью которой обеспечивается в перспективе возможность увеличения доходов, воспроизведения ресурсов, освоения новых технологий для дальнейшего развития экономического субъекта.

Таким образом, можно утверждать, что наиболее рациональным представляется использование комплексной методики оценки технико–технологической безопасности экономического субъекта, включающей обе группы показателей, что обеспечит принятие своевременных и эффективных управленческих решений.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ткачева М.В.

Секция проблем корпоративного учета и корпоративной отчетности

Абакарова Д.Р., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Особенности ведения бухгалтерского учета на субъектах малого предпринимательства

Малое предпринимательство – важная сфера деловой жизни общества. Отсюда вытекает тот факт, что развитие современной экономики невозможно без активной поддержки субъектов малого бизнеса со стороны государства. К субъектам малого предпринимательства принято относить такие организации, численность работников которых включает от 16 до 100 человек включительно, а предельное значение дохода за предшествующий календарный год составляет 800 млн. руб.

Как известно, ведение бухгалтерского учета и составление отчетности является неотъемлемой и значимой частью деятельности любой коммерческой организации. Особенностью ведения учета на субъектах малого предпринимательства является то, что по закону они имеют право вести упрощенный бухгалтерский учет и составлять сокращенную отчетность. Выделяют три формы ведения учета: полная форма упрощенного учета, сокращенная форма, простая форма. В соответствии с таким подходом, малым предприятиям разрешено:

1. Вести бухгалтерский учет без использования регистров учета.
2. Упростить ведение учета путем уменьшения количества используемых в учете счетов бухгалтерского учета.
3. Отказаться от применения некоторых Положений по бухгалтерскому учету.
4. Использовать кассовый метод учета доходов и расходов.

В связи с частыми изменениями, происходящими в российском законодательстве, вопрос нормативного регулирования упрощенного ведения учета остается значимым для субъектов малого бизнеса. Не менее важным является момент, связанный с переходом отечественных организаций на международные стандарты финансовой отчетности, которые позволяют повысить качество информации, содержащейся в отчетности.

Относительно особенностей составления малыми предприятиями сокращенной отчетности стоит отметить также следующее: статьи в ней отражаются укрупненно, т.е. по количеству их меньше, чем в стандартной отчетности. Кроме того, они не предполагают детализации.

Также необходимо отметить, что все особенности, касающиеся ведения учета и составления отчетности на субъектах малого предпринимательства, обязательно должны быть отражены в учетной политике экономического субъекта.

Научный руководитель – преп. Ушакова Н.В.

Амоян А.С., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Особенности учета запасов в строительных организациях

В настоящее время строительство является важным элементом развития общества. На данный момент существует большое количество строительных организаций, которые занимаются строительными работами на разных объектах. Особый интерес уделяется строительству жилых и нежилых зданий, медицинских учреждений, детских садов и других важных комплексов, которые являются частью инфраструктуры различных территорий.

При строительстве зданий используется большое количество стройматериалов, которые введутся на разных счетах бухгалтерского учета. Данные стройматериалы учитываются в материально производственных запасах организации. Согласно ФСБУ 5/2019 к запасам относят: сырье, материалы, топливо, инструменты, готовую продукцию, товары, незавершенное производство и т.д.

Строительная отрасль характеризуется тесной взаимосвязью между учетом материальных активов, который ведется сметным и производственным отделами. Строительная техника и машины последовательно используются на разных объектах, динамизм строительной техники требует рационального сочетания маневренного технического обслуживания и ремонта со стационарной технической базой.

Строительные материалы, которые поступают в организацию, должны быть своевременно оприходованы. После чего происходит проверка материалов, которые указаны в расчетных документах. Срок приемки материалов устанавливается специальными нормативными документами.

Согласно ФСБУ 5/2019 При отпуске запасов в производство, себестоимость запасов рассчитывается по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; и по себестоимости первых по времени поступления единиц (способ ФИФО). Каждый способ имеет свои особенности при приеме запасов. Средняя стоимость материалов определяется путем деления стоимости строительных материалов, полученных в течение месяца, на количество полученных материалов.

Учет запасов в строительных организациях имеет свои особенности, которые сопровождаются определенными трудностями и тонкостями, связанными с широким ассортиментом строительных материалов и их постоянно меняющимися ценами, которые являются составной частью оборотных средств организации. Величина запасов, оказывают непосредственное влияние на непрерывность производственного процесса, и ликвидность бухгалтерского баланса.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Дедова Т.В.

Аракелян Э.А., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Методики финансового анализа организации

В современных быстроменяющихся условиях экономики важным аспектом в принятии своевременных управленческих решений является анализ финансового состояния экономического субъекта. Финансовый анализ представляет собой исследование финансового состояния корпорации, целью которого выступает повышение платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Методика финансового анализа использует множество различных методов анализа финансового анализа. В экономической литературе существует множество разных методик финансового анализа у которых есть свои преимущества и недостатки. В табл. 1 рассмотрим методики некоторых авторов.

Таблица 1. Методики финансового анализа различных авторов

Автор	Сущность методики
В.В. Ковалев	Автор выделяет два подхода к анализу финансового состояния: экспресс–анализ и углубленный анализ. Недостаток данной методики в отсутствии анализа вероятности банкротства.
Г.В. Савицкая	В основе данной методики лежит расчет финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Недостатком данной методики является отсутствие прогноза финансовой деятельности экономического субъекта.
Н.В. Войтоловский, А. П. Калинина	Данная методика базируется на расчете эффективности использования оборотных активов, показателей ликвидности, платежеспособности, чистых активов, а также анализ финансовой устойчивости.
А.Д. Шеремет, Е. В. Негашев	Главной задачей данной методики в изучении причин снижения финансового положения организации путем расчёта показателей ликвидности, платежеспособности, рентабельность активов и обязательств и др. Недостаток данной методики в отсутствии анализа риска банкротства.
Н. П. Любушин	Данная методика базируется на коэффициентном анализе, т.е. расчет платежеспособности, кредитоспособности, финансовой устойчивости. Недостатком данной методики является отсутствие методики учета факторов, влияющих на финансовое состояние организации.
Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова	Основана на исследовании ограниченного количества параметров. Большое внимание в данной методики уделяется коэффициентному анализу.

Таким образом, можно сделать вывод, что методики разных авторов имеют свои преимущества и недостатки. Стоит отметить, что для полного анализа финансового состояния необходимо использовать несколько методик одновременно.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Дедова Т.В.

Башкатова И.А., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Методы анализа финансового состояния корпорации

В настоящее время анализ финансового состояния корпорации является значимым инструментом, позволяющим выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности. Следует отметить, что под финансовым состоянием корпорации подразумевается обеспеченность ее финансовыми ресурсами, эффективность их размещения и использования, целесообразность финансовых взаимоотношений с контрагентами, платежеспособность, кредитоспособность и финансовая устойчивость.

В анализе финансового состояния корпорации, который является частью экономического анализа, используются такие общеизвестные методы, способы и приемы, как горизонтальный, вертикальный, трендовый, сравнительный и др. Характеристика основных методов, применяемых в анализе финансового состояния корпорации представлена в табл. 1.

Таблица 1. Методы анализа финансового состояния

Название метода	Характеристика	Информационная база
Горизонтальный	Исследуются изменения различных показателей во времени	Бухгалтерская (финансовая), статистическая отчетности, данные управленческого учета, бюджетирования
Вертикальный	Анализируется структура показателей с выявлением влияния на конечный результат	Бухгалтерская (финансовая), статистическая отчетности, данные управленческого учета, бюджетирования
Коэффициентный	Исследуется уровень и динамика относительных показателей финансового положения	Бухгалтерская (финансовая отчетность)
Сравнительный	Анализируется показатели дочерних фирм, цехов, подразделений, а также организации с конкурентами	Бухгалтерская (финансовая), статистическая отчетности, данные управленческого учета, бюджетирования
Факторный	Определяется влияние факторов на результативный показатель и выявляется их взаимосвязь	Бухгалтерская (финансовая), статистическая отчетности, данные управленческого учета, бюджетирования
Трендовый	Сравнивается каждая позиция отчетности с рядом предшествующих периодов и определяется тренд	Бухгалтерская (финансовая), статистическая отчетности, данные управленческого учета, бюджетирования

Таким образом, мы обобщили информацию о применяемых методах, способах и приемах анализа финансового состояния корпорации.

Научный руководитель – к.э.н., ст. преп. Недомолкина Я.Н.

Бекаури Р.Т., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Методика и информационная база анализа доходов и расходов организации

В процессе деятельности любой организации происходит формирование её доходов и расходов. Правильное, полное, своевременное отражение в учете и анализе доходов и расходов позволит экономическому субъекту увеличить свое финансовое положение. Анализ проводится по нескольким периодам, что позволяет определить эффективность деятельности организации, а также разработать ряд мер, которые помогут спрогнозировать будущие значения показателей для увеличения прибыли корпорации.

В экономической литературе можно найти множество различных методик анализа доходов и расходов компании, которые обладают определенными преимуществами и недостатками. Стоит отметить, что организации стоит осуществлять анализ доходов и расходов по нескольким методика, так как не все методики способны достоверно и в полной мере оценить результаты корпорации. В табл. 1 обобщим методики анализа доходов и расходов организации.

Таблица 1. Методика анализа доходов и расходов организации

Автор методики	Сущность метода
Бондаренко О.С., Шеремет А.Д., Горелик А.Н.	Данная методика основана на одновременном анализе доходов и расходов компании Горизонтальный и вертикальный анализ доходной и расходной частей организации
Любушин Н.П.	По данной методике осуществляется анализ динамики доходов и расходов в абсолютных и относительных показателях. Также в рамках данной методики осуществляется анализ структурных сдвигов в составе доходов и расходов, и оценка динамики финансовых результатов.
Плаксова Н.С	Используя данную методику, осуществляется вертикальный и горизонтальный анализ доходов и расходов экономического субъекта, а также оценка динамики финансовых результатов, факторный анализ чистой прибыли и коэффициентный анализ доходов и расходов организации

Основной информационной базой анализа доходов и расходов организации является бухгалтерская (финансовая) отчетность, преимущественно отчет о финансовых результатах.

Таким образом, можно сделать вывод, что рассмотренные методики и информационная база достаточны для проведения в полном объеме анализа доходов и расходов экономического субъекта.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Дедова Т.В.

Бердникова А.Н., спец. 2 к.
Воронежский государственный университет

Тенденции развития нефинансовой отчётности

Под определением нефинансовой информации понимается совокупность сведений и показателей, с помощью которой будут составлены корпоративный и экологический отчёты, отчёт о социальной ответственности и иные отчёты, а также для определения дальнейшей стратегии и подходов к управлению рисками.

С помощью нефинансовой отчетности (далее, НФО) формируется достоверная информация о деятельности организаций, выявляются факторы, благодаря которым объясняется финансовая устойчивость, и появляется новая возможность обеспечения сведениями для дополнительного контроля соблюдения законодательства Российской федерации. Для самой организации также появляется возможность усовершенствовать систему управления рисками, повысить эффективность управления и улучшить финансовые показатели.

На территории РФ выделяют следующие направления развития нефинансовой отчётности: совершенствование системы стимулирования российских организаций к повышению информационной открытости и прозрачности результатов воздействия их деятельности; расширение возможностей для объективной оценки результатов деятельности российских организаций в общественное развитие; систематизацию процесса внедрения публичной нефинансовой отчетности в управленческую практику российских организаций.

Предоставление нефинансовых отчётов не является обязательным, поэтому не все организации формируют НФО, однако многие крупные компании стремятся представлять подобные отчёты заинтересованным лицам, так как учёт дополнительных показателей позволяет повысить стоимость компании и инвестиционную привлекательность (наличие информации ведёт к улучшению деловой репутации и конкурентоспособности).

Основными проблемами, препятствующими развитию нефинансовой отчётности в России, являются информационная закрытость российских компаний и отсутствие единого стандарта НФО. Формирование стандарта могло бы способствовать сокращению отставания российских компаний от ведущих мировых организаций и повышению ликвидности, однако данный вид отчётности пока не получил широкого распространения внутри страны. Сначала необходимо закрепить обязательность нефинансовой отчётности на законодательном уровне, чтобы в дальнейшем российские организации могли составлять конкуренцию на мировом рынке.

Научный руководитель – преп. Ушакова Н.В.

Боброва Д.В., спец. 2 к.
Воронежский государственный университет

Проблемы автоматизации бухгалтерского учета

В последние годы развитие информационных технологий идет высокими темпами. Современные сотрудники организаций уже не могут представить работу бухгалтерии без систем автоматизации учета.

Автоматизация имеет множество преимуществ по сравнению с традиционным способом ведения учета, но вместе с этим имеет свои недостатки и проблемы. Автоматизация – достаточно длительный и сложный процесс. Организациям зачастую сложно найти такую программу, которая была бы простой в применении на практике для всех сотрудников, помогала бы учитывать специфику деятельности организации.

При современных темпах развития растут и требования к программному обеспечению. Надежность автоматизированной системы в техническом плане означает защищенность ее от случайных сбоев и, в некоторых случаях, от умышленной порчи данных.

Способ обработки фактов хозяйственной жизни при ведении бухгалтерского учета оказывает существенное влияние на организационную структуру фирмы, а также на процедуры и методы внутреннего контроля. Специфика организации учетного процесса характеризуется рядом особенностей, которые следует учитывать при внедрении программного продукта в корпорации.

Популярными фирмами–разработчиками программ автоматизации являются 1С, Aubi, СуперМенеджер, ФОЛИО, ABACUS. С помощью автоматизированных систем повышается эффективность обработки первичных документов и упрощается процесс формирования отчетности организации.

Подготовка к использованию программного обеспечения – важный аспект автоматизации бухгалтерского учета. Ее можно разделить на несколько этапов:

1. Выбор масштабов автоматизации.
2. Постановка задач по оптимизации бухгалтерского учета с помощью систем автоматизации.
3. Выбор программного продукта.
4. Планирование обучения пользователей программного продукта.

Автоматизация бухгалтерского учета должна осуществляться в строгом соответствии с нормативной базой, регулирующей ведение бухгалтерского учета в России, что, в свою очередь, приводит к повышению эффективности работы бухгалтерской службы и оптимизации учетного процесса.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Миронова И.С.

Бодрикова А.А., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Анализ бухгалтерского баланса

Бухгалтерский баланс отражает имущественное состояние организации, наличие собственного капитала и объем обязательств. Анализ показателей бухгалтерского баланса помогает оценить финансовое состояние, рассчитать платежеспособность и проанализировать деловую активность организации.

Основными задачами анализа бухгалтерского баланса являются:

– оценка имущественного положения организации;
– анализ возможности генерировать денежные средства самостоятельно;
– оценка возможности сохранения и приумножения капитала;
– анализ ликвидности;
– определения перспектив развития организации.

Бухгалтерский баланс можно анализировать различными способами (таблица 1).

Таблица 1. Способы анализа бухгалтерского баланса

Способ	Содержание
Горизонтальный анализ	Отражает изменения показателей по сравнению с предыдущим периодом. При этом определяются абсолютные и относительные отклонения
Вертикальный анализ	Данные показаны относительно других величин, включенных в состав баланса в виде отдельных статей, т.е. отражается удельный вес.
Трендовый анализ	Сравнивается каждая строка баланса отчетного периода с предыдущими. Это необходимо для определения динамики строки и прогнозирования её дальнейшего развития. На основании результатов трендового анализа можно сформировать представление об основных изменениях тех или иных показателей. Таким способом обычно определяют среднегодовой темп прироста показателей и рассчитывают его прогнозное значение.
Финансовые коэффициенты	Их расчет применяется для достоверного и обширного анализа финансового состояния организации. Это относительные показатели, которые определяются по данным бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых результатах.

Бухгалтерский баланс является важным финансовым документом, раскрывающим информацию о состоянии организации в целом и по отдельным статьям. В результате анализа бухгалтерского баланса выявляют динамику активов и пассивов и устанавливают её причины. При этом итог баланса за год может увеличиваться или уменьшаться.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Дедова Т.В.

Булава А.А., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Особенности учета основных средств по ФСБУ и МСФО

В современной экономике основные средства завоевали твердую позицию при выявлении влияния на финансовое положение абсолютно любого экономического субъекта. На протяжении нескольких десятков лет нормативно–правовая база регулирования бухгалтерского учета основных средств совершенствовалась, поэтому данные изменения требуют значительного внимания со стороны различных пользователей.

В российской практике бухгалтерского учета с 2022 года для признания, оценки и отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности объекта основных средств используется федеральный стандарт 6/2020 «Основные средства». В международной практике применяется международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства». Отличительные особенности учета основных средств по ФСБУ и МСФО представлены в табл. 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика учета основных средств МСФО и ФСБУ

Отличительный признак	МСФО 16	ФСБУ 6/2020
Срок полезного использования	Устанавливается организацией по методу «наилучшей оценки»	Пересматривают в конце каждого отчетного периода
Переоценка	По справедливой стоимости	По первоначальной и переоцененной стоимостям
Дооценка	Относится на увеличение капитала.	Отражают в составе совокупного финансового результата текущего периода обособленно
Обесценение	Проводится в соответствии с порядком, закрепленным в МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»	Состояние актива, при котором его балансовая стоимость превышает сумму, которая могла бы быть получена при использовании актива или при его продаже
Методы амортизации	Линейный, метод уменьшаемого остатка, метод списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции и метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования	Линейный, метод уменьшаемого остатка, метод писания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции, работ

Таким образом, российский стандарт максимально приближен к международному, однако между ними все же есть значительные отличия.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Дедова Т.В.

Великотрав У.А., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Методы анализа финансовых результатов корпорации

В современных быстроменяющихся условиях экономики анализ финансовых результатов занимает одну из главных составляющих в принятии своевременных и правильных управленческих решений. Главной целью данного анализа является оценка возможных направлений увеличения прибыли экономического субъекта. Информационной базой для анализа выступает отчет о финансовых результатах. В экономической литературе существует множество различных методов анализа финансовых результатов корпорации. Характеристика основных методов, применяемых в анализе финансовых результатов экономического субъекта представлена в табл. 1.

Таблица 1. Методы анализа финансового состояния корпорации

Методы	Основная характеристика
Вертикальный	Исследование различных показателей во времени. Данный анализ позволяет сопоставить разные показатели и определить их изменение
Горизонтальный	Исследование структуры показателей бухгалтерской, управленческой, статистической и др. Данный метод предполагает определение удельного веса показателей и прогноз структурных сдвигов за несколько периодов
Анализ относительных показателей (коэффициентный)	Исследуется, рассчитываются и сравниваются с нормативными величинами относительные показатели (коэффициенты)
Детерминированный факторный анализ	Исследуется влияние факторов. Построение модели, определяющиеся путем логического анализа.
Стохастический анализ	Анализ различных факторов, информация которых является корреляционной или неполной.
Сравнительный	Исследуются показатели дочерних фирм, подразделений, а также организации с конкурентами

Таким образом, можно сделать вывод, что разные методы предполагают использование множество приемов анализа финансовых результатов. Однако, стоит отметить, что для полного и достоверного анализа финансовых результатов следует использовать данные методы в совокупности, так как по отдельности они дадут конкретную, но не полную информацию о результатах деятельности корпорации.

Научный руководитель – к.э.н., ст. преп. Недомолкина Я.Н.

Горшкова Д.Д., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Сравнительная характеристика стандартов старого и нового поколения по бухгалтерскому учету основных средств

Система международных стандартов все больше внедряется в национальный бухгалтерский учет. Так с 1 января 2022 года ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и иные стандарты, которыми были внесены изменения в ПБУ утратили свою силу, а на смену им пришел новый ФСБУ 6/2020 «Основные средства». Рассматриваемый нормативный акт определяет требования к формированию и отражению в бухгалтерском учете информации об основных средствах экономического субъекта. Сравнение ПБУ и ФСБУ представлены в табл. 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика нормативных актов

Критерии сравнения	ПБУ 6/01	ФСБУ 6/2020
Лимит стоимости	Свыше 40000 рублей	Не установлен
Критерии отнесения к объектам	Используется в обычной деятельности при производстве и продаже	Материально вещественная форма
Понятие балансовой стоимости	Ранее определение не формулировалось	Первоначальная стоимость объекта, уменьшенная на суммы накопленной амортизации и обесценения
Понятие группы основных средств	Ранее определение не формулировалось	Совокупность объектов ОС одного вида, объединенных исходя из сходного характера их использования
Понятие инвестиционной деятельности	Ранее – понятие инвестиционной недвижимости отсутствовало	Недвижимость, предназначенная для предоставления за плату во временное пользование и/или получения дохода от прироста ее стоимости
Понятие ликвидационной стоимости	Ранее понятие не применялось	Величина, которую организация получила бы в случае выбытия объекта

Таким образом, одним из основных нововведений является отсутствие порога стоимости основных средств. Теперь сами предприниматели могут устанавливать минимальную стоимость активов. Главным преимуществом данного изменения является то, что теперь у экономического субъекта есть возможность сопоставить данные бухгалтерского и налогового учета, и не высчитывать временные разницы. ФСБУ 6/2020 более детально характеризирует нам признаки основных средств, теперь к ним можно отнести наличие материально–вещественной формы. Важно отметить, что в новом стандарте были введены ряд понятий, которые использовались на практике, но не были отражены в нормативном акте.

Научный руководитель – к.э.н., ст. преп. Недомолкина Я.Н.

Евсеева А.И., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Способы улучшения учета расчетов по оплате труда

Оплата труда обусловлена общественным характером производства, т.е. все работники в той или иной степени взаимосвязаны и взаимозависимы и осуществляют свою деятельность на основе разделения труда. За свой труд они получают заработную плату. Уровень оплаты труда будет зависеть от ряда факторов, главными из которых выступают количество и качество труда, выполняемого работником, его квалификация, стаж и т.д.

Для бухгалтера очень важно не только своевременно и правильно рассчитывать, начислять и выплачивать заработную плату, но также и осуществлять расчеты среднедневного заработка, в т.ч. для начисления отпускных, производить расчеты командировочных расходов, пособий по временной нетрудоспособности, выплат социального характера. Учет расчетов с сотрудниками по всем видам оплаты труда, премиям, пособиям осуществляется по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». По кредиту отражаются суммы начислений по оплате труда, поощрительных и компенсационных выплат; по дебету отражаются выплаченные суммы заработной платы, суммы начисленных налогов, платежей по всем видам исполнительных документов и другие удержания.

Одним из наиболее эффективных способов по эффективности учета расчетов по оплате труда выступает автоматизация учетного, аналитического и контрольного процесса. С ее помощью можно будет снизить вероятность ошибок при работе с поступающей информацией, а также уменьшить время, затрачиваемое на осуществление учетных процедур. Кроме того, автоматизация учетного процесса, в частности, первичного учета, позволит сократить количество бумажных документов, что позволит упростить учет.

Еще одним способом эффективности учета расчетов с персоналом по оплате труда выступает организация и проведение в компании внутреннего аудита расчетов по выплатам работникам.

Не менее важным для повышения эффективности учета расчетов по оплате труда является улучшение процесса документооборота, связанного с учетом выработки и заработной платы.

Таким образом, улучшение качества учета расчетов по оплате труда позволит организации снизить трудоемкость учетного процесса, сократить количество ошибок в учете вследствие уменьшения ручной обработки поступающих документов, а также, за счет более точного и прозрачного расчета заработной платы, улучшить эффективность деятельности компании за счет стимулирования таким образом работников компании.

Научный руководитель – преп. Ушакова Н.В.

Зеленская А.В., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Основные аспекты формирования отчета о движении денежных средств и регулирования учёта денежных средств

В бухгалтерской (финансовой) отчетности значимое место занимает отчет о движении денежный средств, в нем отражена сведения о наличии и движении денежных средств экономического субъекта. Правильное, достоверное и своевременной отражение денежных средств в бухгалтерском учете позволит повысить эффективность деятельности корпорации. Денежные средства подразделяются на: средства на банковских счетах, наличные денежные средства в кассе, депозиты до востребования. В российском законодательстве достаточно много внимания уделяют учету и анализу денежных средств и денежных потоков экономического субъекта.

Положение по бухгалтерскому учету 23/2011 устанавливает формирования отчета о движении денежных средств организаций, за исключением кредитных. В международной практике стандартом, который регулирует составление данного отчета выступает МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств». В табл. 1 представлена сравнительная характеристика ПБУ 23/2011 и МСФО 7.

Таблица 1. Сравнительная характеристика ПБУ 23/2011 и МСФО 7

Критерий сравнения	ПБУ	МСФО
Форма отчетности	Установлена данным положением	Не установлена, представлено общее представление
Обязательность формирования	Обязательно для всех, кроме банков, бюджетных учреждений и др.	Обязательно абсолютно для всех экономических субъектов
Отражение дивидендов и процентов	Полученные дивиденды и проценты отражаются в составе инвестиционной деятельности, а уплаченные в составе операционной и финансовой деятельности	Уплаченные и полученные проценты и дивиденды можно отнести к финансовой и инвестиционной деятельности
Отражение налога на прибыль	Уплата налога отражается в составе денежных потоков от текущей деятельности	Денежные потоки, которые возникли от налогов на прибыль, отражаются в составе операционной деятельности
Методы составления отчета	Косвенный метод	Прямой и косвенный, по выбору организации

Таким образом, можно сделать вывод, что формирование отчета о денежных средствах в российской практике ведения бухгалтерского учета отличается от составления отчета по международным стандартам.

Научный руководитель – преп. Ушакова Н.В.

Иванов Д.Э., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Определении лимита стоимости активов в соответствии с Федеральным стандартом бухгалтерского учета «Основные средства»

В настоящее время утвержден Федеральный стандарт бухгалтерского учета 6/2020 «Основные средства», (далее, ФСБУ 6/2020), который вносит особенности при установлении лимита стоимости активов, которые будут отнесены к основным средствам. При этом нормы данного стандарта становятся обязательными для применения с бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций (кроме организаций бюджетной сферы) за 2022 год.

Данная работа ориентирована на изучение нововведений при возможности организаций самостоятельно определять лимит стоимости активов, отличных от инвестиционной недвижимости, и дальнейшему признанию их в качестве основных средств в бухгалтерском учёте согласно нормам, закрепленным в ФСБУ 6/2020.

Организации, получив возможность устанавливать лимит стоимости основных средств по своему усмотрению, могут избежать появления временных разниц при учёте основных средств. Стоимость основных средств не имеет больше законодательного лимита, и организация вправе самостоятельно определять минимальное значение, при котором имущество признаётся основным средством. В этой связи у экономических субъектов появилась реальная возможность нивелировать расхождения бухгалтерского и налогового учета, согласно которому к основным средствам не относятся объекты стоимостью до 100 тысяч рублей включительно, согласно п. 1 ст. 257 НК РФ. То есть, таким образом, достаточно установить в бухгалтерском учете такой же лимит, как и в налоговом учете.

Новый подход к учету основных средств представляется более гибким для целей экономического субъекта, с другой стороны, наиболее достоверно показывает характеристику актива основные средства для пользователей финансовой отчетности. так как лимит стоимости актива определяется с позиций существенности и надежной оценки.

Организациям рекомендуется перед переходом к применению новых стандартов провести полную и сплошную инвентаризацию основных средств и активов, потенциально способных получить статус основных средств по новому стандарту.

Таким образом, введение ФСБУ 6/2020 вызывает значительные изменения при установлении лимита стоимости имущества, а следовательно, и отражении в бухгалтерском учете активов, которые можно признать основными средствами, а также способствует адаптации современной российской практики с Международными стандартами финансовой отчетности.

Научный руководитель – преп. Ушакова Н.В.

Кугутова Е.А., спец. 2 к.
Воронежский государственный университет

Преимущества аутсорсинговой бухгалтерии

Бухгалтерский учет любой организации должен быть выстроен на основе достоверной и актуальной информации. В качестве субъектов, оказывающих услуги по ведению бухгалтерского учета, можно выделить штатную и обслуживающую бухгалтерии.

В период развития дистанционных технологий, распространения автоматизации и роботизации наблюдается тенденция к обращению в обслуживающую бухгалтерию. При сравнении аутсорсинговых бухгалтеров со штатными, можно выделить такие преимущества, как сопровождение сложных узкоспециализированных сделок, поскольку через бухгалтеров–аутсорсеров прошло множество клиентов из аналогичной сферы деятельности, они изучили нюансы их функционирования, знакомы с тенденциями происходящими на рынке. Все это сокращает вероятность возникновения ошибок. В случае их появления, аутсорсер несет расходы в виде суммы страховых взносов компании, понесшей убытки.

Обращение к бухгалтеру–аутсорсеру может быть связано с недостижением бизнеса тех масштабов, которые характеризуются наймом собственного штата бухгалтеров. Аутсорсинг в данной ситуации наиболее выгоден и экономичен. Может возникнуть ситуация, когда на аутсорс переводятся полномочия лишь главного бухгалтера, находящегося вне компании, но ведущего все бухгалтерские процессы внутри нее. При этом штатные бухгалтера продолжают работать с первичными документами и выполняют элементарные операции. Иногда аутсорсинговая бухгалтерия служит лишь «советчиком» (раз в квартал или другой период) директора, ведущего учет самостоятельно и консультирующегося по вопросам правильности формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Более того, использование услуг обслуживающей бухгалтерии безопасно, так как этическая сторона сотрудничества с этими компаниями определена договором. Сокращается возможность попадания на бухгалтеров–однодневок (аферистов), так как аутсорсинговые компании грамотно и внимательно подходят к подбору персонала в свой штат.

При поиске обслуживающей бухгалтерии необходимо руководствоваться советами людей, уже доверившихся аутсорсингу. Каталог компаний, предоставляющих такие услуги, возможно найти в открытом интернет–доступе. Однако, при тщательном выборе, особое внимание стоит уделить сбору максимально достоверной и актуальной информации об интересующей организации, так как в дальнейшем она будет иметь неограниченный доступ к деньгам и бизнесу клиента.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Миронова И.С.

Кушнарева В.В., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Методические подходы к анализу доходов и расходов организации

В настоящее время анализ доходов и расходов организации играет важнейшую роль в поддержке принятия управленческих решений. В современной науке существует значительное количество методик проведения такого анализа.

По мнению Шеремета А.Д, для проведения анализа доходов и расходов организации, вначале нужно проанализировать структуру и динамику расходов. Прежде всего, необходимо выявить и оценить причины изменений расходов организации, а затем проанализировать структуру её доходов за отчетный период.

Эта методика проста и удобна и в этом ее преимущество. Недостатки данной методики в том, что нет определенного объема информации для оценки важных показателей деятельности организации, в том числе для оценки финансовых результатов.

Согласно исследованию Любушина Н.П., проведение анализа доходов и расходов организации заключается в оценке относительных и абсолютных показателей динамики доходов и расходов, а также в анализе показателей финансовых результатов её деятельности.

Детальное изучение и особое внимание к источникам информации являются преимуществами данной методики, а поверхностная оценка результатов деятельности организации – ее недостатком.

Пласкова Н.С., предлагает осуществлять последовательный анализ доходов и расходов организации, проводя: анализ структуры и динамики доходов и расходов; анализ динамики финансовых результатов организации; анализ показателей рентабельности; коэффициентный анализ доходов и расходов; факторный анализ чистой прибыли.

Преимуществами методики является то, что предложенные этапы проведения анализа позволяют дать многостороннюю информацию о финансовом состоянии организации. Недостатком методики является трудоемкость работы при расчете большого количества показателей.

Каждая методика анализа доходов и расходов организации имеет свои положительные и отрицательные стороны.

По–нашему мнению, из всех представленных и описанных подходов, методика Пласковой Н.С. является наиболее полной и позволяет детально провести анализ доходов и расходов организации, который в дальнейшем позволит разработать рекомендации для повышения доходов и снижения расходов хозяйствующего субъекта, что приведет к максимизации прибыли.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Поправко И.В.

Попова М.А., спец. 2 к.
Воронежский государственный университет

Достоверность предоставления бухгалтерской (финансовой) отчетности

В современном мире актуальной проблемой является предоставление недостоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Не соответствие документации реальной картинке экономического субъекта и контроль результативности деятельности являются важными вопросами в условиях неустойчивой финансовой среды организаций. Вред предприятию приносит искажённая отчетность, поскольку существует риск принятия ошибочных решений на основе данных документации.

Требование достоверности бухгалтерской отчетности отмечено в соответствии с п.3 ст.6 Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (далее, ПБУ 4/99). Согласно ПБУ 4/99 бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

Существует множество причин, по которым могла быть изменена бухгалтерская (финансовая) отчетность. Это не только ошибки в учете из–за невнимательности бухгалтера, но и личный умысел, с целью обогащения или легализации доходов.

На практике выделяют такие виды искажения в финансовой отчетности как: преднамеренный, т.е. вуалирование данных учета или их фальсификация, и непреднамеренный, т. е. ошибки, совершенные по халатности, которые могут быть вызваны несовершенством системы бухгалтерского учета и действующего законодательства.

Фальсификация – умышленное искажение данных бухгалтерской (финансовой) отчетности и других учетных данных, с целью введения в заблуждение ее пользователей, либо для того, чтобы скрыть факт хищения материальных ценностей.

Вуалирование – это недостоверное отображение состояния средств, путем искажения отдельных сторон деятельности. Совершается в пределах, которые разрешены нормативными документами.

Для уменьшения ошибок связанных со составлением документации, в организациях следует создать систему контроля на базе бухгалтерской службы, которая непосредственно займется составлением отчетности. При этом использовать для обнаружения ошибок такие методы, как проведение ревизии и анализ показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Так же необходим внутренний аудит в проверке документации на достоверность.

Научный руководитель – преп. Ушакова Н.В.

Пяткова А.А., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Направления совершенствования бухгалтерского учёта расчетов с персоналом по оплате труда

Учет труда и расчеты по оплате считаются одним из самых трудоемких участков бухгалтерской работы. Это связано с разнообразием форм и схем оплаты труда, применяемых в организации, большим количеством используемых форм первичных документов, особенностями методик некоторых расчетов, сжатыми сроками выдачи заработной платы работникам и отсутствием ресурсов для механизации обработки этой информации. В то же время данный участок работы должен в любом случае обеспечивать надежность и оперативность выполнения расчетов. Поэтому каждая организация должна совершенствовать свой бухгалтерский учет расчетов по оплате труда, что также положительно скажется на повышении производительности труда в будущем.

Одним из направлений развития можно назвать автоматизацию бухгалтерского учета, позволяющую вести учет с минимальными трудовыми и материальными затратами. Автоматизация учета повышает оперативность расчетов, что в свою очередь позволяет более эффективно управлять организацией и добиваться лучших результатов от бизнеса. Сегодня программы автоматизации бухгалтерского учета широко доступны, но некоторые организации продолжают вести бухгалтерский учет на бумажных носителях.

Другим направлением развития является стандартизация и унификация документов по оплате труда. То есть это выбор более рациональных структур построения документов, что приводит их к единству на основе определения оптимального числа их форм и типизации их построения. Это направление может значительно упростить процесс начисления зарплаты, выплаты и т.д.

Кроме того, можно выделить такое направление развития, как усиление контроля за целевым использованием средств фонда оплаты труда, повышение квалификации бухгалтеров, их профессионализма: направление на курсы повышения квалификации, проведение различных семинаров и открытых мероприятий.

Выполнение рекомендуемых действий не только улучшит учет и анализ заработной платы, но и окажет положительное влияние на общую финансовую устойчивость организации.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Поправко И.В.

Сайян В.С., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Актуальные вопросы применения Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 26/2020 и ФСБУ 6/2020

Обязательные к применению с 2022 года Федеральные стандарты бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» (далее – Стандарты) вызвали среди профессиональных бухгалтеров ряд вопросов.

Так, например, в п. 5 ФСБУ 26/2020 приведены примеры затрат, которые должны быть отнесены к капитальным вложениям. В частности, это затраты на улучшение, восстановление основных средств (например, достройка, дооборудование, модернизация, реконструкция и т.д.) (подп. «ж» п. 5 ФСБУ 26/2020). В связи с этим возникают две неопределенности.

Во–первых, значение ряда терминов, употребляемых в п. 5 ФСБУ 26/2020 (коренное улучшение земель, авторский надзор, модернизация, реконструкция и так далее), не раскрывается в данном стандарте и в нем не содержатся ссылки на документы, где определены эти понятия. Отсутствие определений или ссылок может привести к неоднозначности применения ФСБУ, прежде всего, связанной с квалификацией объектов бухгалтерского учета именно как капитальных вложений.

Во–вторых, из п. 5 ФСБУ 26/2020 не следует, что необходимо понимать под восстановлением или улучшением основных средств, т. к. в указанном пункте ограничились только примерами, без объяснения порядка признания фактов хозяйственной жизни восстанавливающими или улучшающими основные средства. Как в соответствии с данным пунктом учесть затраты по замене фар или аккумулятора в автомобиле организации: отнести на расходы или включить в его стоимость? Срок их плановой замены больше года. Согласно п. 10 ФСБУ 6/2020, если такие затраты существенны, они признаются самостоятельным объектами основных средств. В отношении какой базы определяется их существенность? Как их нужно учесть, если они несущественны?

В п. 16 ФСБУ 26/2020 перечисляются затраты, которые не следует считать капитальными вложениями: в частности, это затраты на текущий ремонт и затраты на неплановые ремонты в той степени, в которой такие ремонты восстанавливают нормативные показатели функционирования объектов основных средств. Значит ли это, что затраты на ремонт оборудования, у которого сократилась производительность продукции в штуках, однако увеличилась работоспособность в часах, необходимо учитывать как капитальные вложения, или же нет? Данные вопросы требуют дальнейшего анализа и обсуждения.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.

Соколова А.А., спец. 2 к.
Воронежский государственный университет

Ошибки в учете нематериальных активов на примере АО «Силовые машины»

Нематериальные активы – немонетарный актив, не имеющий вещественной формы.

Значимость нематериальных активов определена их возможностью продолжительный период являться полезными с целью извлечения дохода либо иных выгод.

На рисунке 1 представлена классификация нематериальных активов.

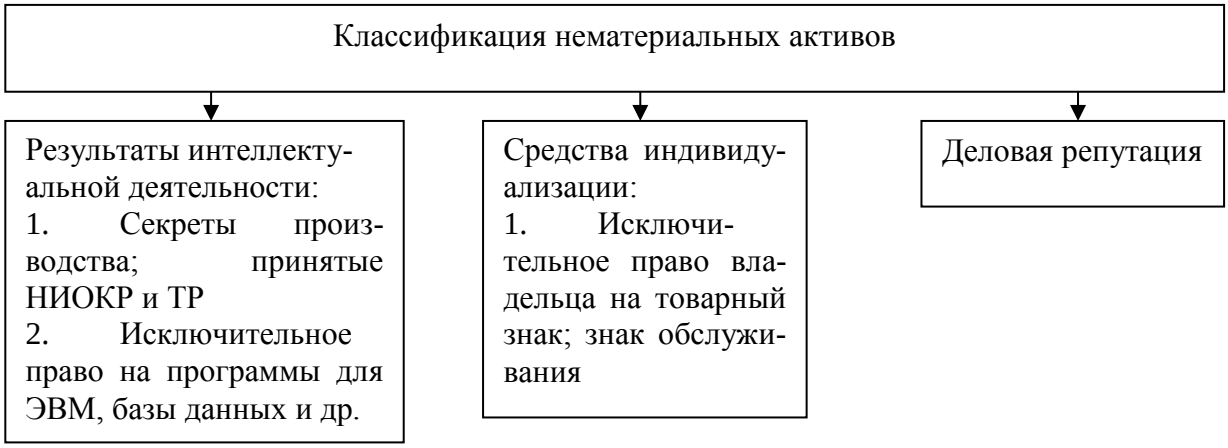

Рис. 1. Классификация нематериальных активов

Организация и ведение учета НМА имеет ряд особенностей, незнание которых зачастую приводит к ошибкам (табл. 1).

Таблица 1. Типичная ошибка в учете нематериальных активов

Ошибка	Содержание ошибки
Неправильная классификация объекта как НМА	Предприятие приобрело бухгалтерскую лицензионную программу «1С». В отчете лицензия отражается на счете 04 «Нематериальные активы». Однако в данном случае не осуществляется переход исключительных прав на программное обеспечение, т.к. АО получает лишь право пользования программой на тех же условиях, что и другие пользователи

Исходя из вышеприведенной ситуации, мы можем понять, что приобретение программы следовало отразить на счете 97 «Расходы будущих периодов». Во избежание подобных ошибок следует осуществлять инвентаризацию и ликвидацию объектов, не соответствующих критериям признания, с пересчетом сумм, отнесенных в состав расходов отчетного и предшествующего периодов.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Миронова И.С.

Староверова А.М., Дундукова М.Р., бак. 4к.
Воронежский государственный университет

Содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности

Бухгалтерская (финансовая) отчетность — это источники достоверной информации, на основе которых делаются заключения о прибыльности и материальном положении организации. Они используются как основные необходимые условия, используемые фирмами для представления своего финансового положения владельцам, кредиторам и широкой аудитории. Главный смысл бухгалтерской (финансовой) отчетности – помочь в процессе принятия решений. Бухгалтерская (финансовая) отчетность содержит бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к бухгалтерскому балансу. Приложениями к балансу являются следующие формы:

– отчет об изменениях капитала;
– отчет о движении денежных средств;
– отчет о целевом использовании средств;
– пояснения к бухгалтерской (финансовой) отчетности;
– аудиторское заключение, доказывающее достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности, если организация подлежит обязательному аудиту.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность используется инвесторами, аналитиками рынка и кредиторами для оценки финансового состояния и потенциальной прибыли компании. Тремя стержневыми отчетами являются баланс, отчет о финансовых результатах и отчет о движении денежных средств.

Балансовый отчет дает возможность подробному обзору активов, обязательств и собственного капитала акционеров в виде моментального снимка во времени. Отчет о финансовых результатах в первую очередь направлен на доходах и расходах компании за определенный период. Как только расходы вычитаются из доходов, отчет производит показатель прибыли компании, называемый чистым доходом. Отчет о движении денежных средств показывает все финансовые поступления и исходящие перечисления, а также фиксирует остаток денежных средств на момент начала и конца периода. Бухгалтерский учет стремится к тому, чтобы вести систематический учет финансовых операций, чтобы они могли быть доведены до сведения различных заинтересованных сторон. И главным способом передачи этой информации соответствующим сторонам является бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Научный руководитель – д.э.н., доц. Дедова Т.В.

Тищенко Ю.С., бак. 2 к.
Воронежский государственный университет

Человеческий капитал: роль и проблемы отражения в корпоративном учете и отчетности

Решение стратегических задач в области модернизации экономических субъектов предполагает задействование многих ресурсов, в особенности человеческого капитала. Однако вопросы корпоративного учета и отчетности человеческого капитала в настоящее время недостаточно теоретически и методологически проработаны, исследователи до сих пор не пришли к общему мнению касаемо способов его финансовой оценки.

Человеческий капитал представляет собой экономические ресурсы в форме квалификации персонала, способностей к труду, знаний, умений, навыков, подлежащих признанию в качестве актива экономического субъекта. Объектом человеческого актива выступает сам человек. Сегодня человеческий капитал на практике и в теории – комплексный интенсивный фактор развития экономических субъектов. Он способен приносить организации доход, но одновременно с этим не принадлежит ей на праве собственности. Помимо этого, человеческий капитал значительно влияет на инвестиционную привлекательность организации (например, через повышение квалификации сотрудников).

Сложность учета человеческого капитала заключается, в первую очередь, в том, что единицу человеческого капитала представляет не сам работник, а его интеллектуальные способности к труду в производственной и хозяйственной деятельности экономического субъекта. Кроме того, существенной проблемой в системе корпоративного учета человеческого капитала является невозможность его объективной оценки в денежном выражении. Основная цель учета человеческого капитала – поиск резервов для поддержания, развития и обслуживания корпоративной стратегии.

Анализ исследований отечественных и зарубежных ученых по вопросу отражения человеческого капитала в системе корпоративного учета позволил выделить несколько возможных вариантов, которые, в свою очередь, не лишены недостатков и довольно дискуссионны. Один из подходов – введение в план счетов раздела «Человеческие активы», включающего в себя счета «Персонал организации» и «Вложения в человеческие активы», а также субсчет «Человеческий капитал» в существующем счете «Добавочный капитал». В то же время сведения о персонале можно представлять в нефинансовой отчетности посредством отчета о человеческом капитале организации, что, по мнению специалистов, является одним из наиболее оптимальных вариантов отображения человеческого капитала на современном этапе развития методологии корпоративного учета.

Научный руководитель – преп. Ушакова Н.В.

Секция экономического анализа и аудита

Аветисян О.К., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Перспективы «Большой четверки» на российском аудиторском рынке

В связи с ростом политической напряженности «Большая четверка» аудиторских организаций – Deloitte, EY, KPMG и PwC – объявили о намерении покинуть российский рынок. В офисах «Большой четверки» в РФи работает около 15 000 сотрудников, которые обслуживают крупнейшие компании российской экономики, такие как Газпромбанк, ВТБ, Сбербанк, Лукойл, Аэрофлот, ФосАгро, Полюс и др. Такая связь делает уход Big 4 долгим и сложным процессом.

«Большая четверка» – это сети отдельных национальных фирм, которые ежегодно платят комиссию за общий брендинг, системы и технологии и являются не дочерними структурами, а партнерами, поэтому речь идет не о закрытии бизнеса, а о прекращении поддержания международных связей и выходе из глобальной сети. Такая структура затрудняет уход «Большой четверки», и выход с российского рынка может занять больше года.

Аудиторы уверены, что разрыв связей с российским рынком позволяет «Большой четверке» избежать негативных последствий в связи с санкциями в отношении РФ из–за работы их российских партнеров.

Бывшие российские подразделения будут продолжать работать как независимые аудиторские фирмы, но без того бренда и ресурсов, которыми они пользовались, когда были частью международных сетей. Национальные фирмы обещают сохранить рабочие места после ухода «Большой четверки». Однако большая часть работы направлена на глобальную сеть, и в условиях серьезных затруднений в поддержании международных экономических связей активность деятельности фирм–партнеров упадет. Если не будет перераспределения бизнеса на новые направления, стоит ожидать сокращение рабочих мест во многих офисах фирм–партнеров.

Однако в долгосрочной перспективе бывшие российские подразделения «Большой четверки» могли бы снова присоединиться к международной бухгалтерской сети либо в качестве члена фирмы «Большой четверки», либо путем присоединения к другим сетям.

Мы провели опрос более двадцати сотрудников PwC и KPMG. Подавляющее большинство считает, что рабочие места сохранятся, а со стороны глобальной сети будет постоянная поддержка. Некоторые не отрицают возможности присоединения российских партнеров к глобальной сети уже в следующем году.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.

Алдхалеми Али Касим Мохаммед, маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Сравнительный анализ методик анализа основных средств экономического субъекта

В современной экономической литературе встречаются различные подходы к анализу основных средств. Наиболее распространенными являются следующие направления анализа: оценка структуры, динамики, эффективности использования основных средств и долгосрочных инвестиций. Представим в табл. 1 сравнительную характеристику методик анализа основных средств следующих авторов: Гиляровская Л.Т., Любушин Н.П., Маркарьян Э.А., Савицкая Г.В., Шеремет А.Д.

Таблица 1– Сравнительная характеристика методик анализа основных средств

Направление анализа	Любушин Н.П.	Гиляровская Л.Т.	Савицкая Г.В.	Маркарьян Э.А.	Шеремет А.Д.
Анализ динамики и структуры основных средств	+	+	+	+	–
Анализ движения основных средств	+	+	+	+	+
Анализ состояния основных средств	+	+	+	+	+
Анализ эффективности использования основных средств	+	+	+	+	+
Анализ использования оборудования во времени	+	+	+	+	+
Анализ использования производственной мощности организации	–	+	+	–	+

Наиболее общими направлениями анализа основных средств организации являются: структурно–динамический анализ, анализ технического состояния, движения, эффективности использования, анализ производственной мощности. Однако при выборе той или иной методики анализа основных средств хозяйствующий субъект должен руководствоваться не только видом осуществляемой деятельности, организационной структурой, но и отраслевой спецификой. Это позволит наиболее эффективно оценивать использование основных средств.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Купрюшина О.М.

Аль–Хазраджи Талиб Хатиф Казем, маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Направления анализа денежных потоков коммерческой организации

В современных кризисных условиях финансовое состояние любой организации напрямую зависит от эффективности управления денежными потоками, одной из функций которого является проведение регулярного анализа движения денежных средств.

Субъектами внешнего анализа являются, прежде всего, кредиторы, собственники организации и потенциальные инвесторы. Поставщики и другие кредиторы на основе отчета о движении денежных средств оценивают способность организации зарабатывать денежные средства в объеме и сроки, достаточные для выполнения всех обязательств. Собственники оценивают возможности организации выплатить дивиденды без ущерба ее ликвидности. Потенциальные инвесторы оценивают достаточность денежных средств, заработанных от текущей деятельности, на осуществление текущих платежей и инвестирование, т.е. ее степень независимости от внешних источников финансирования. Для этого используется прямой метод анализа.

Менеджмент организации заинтересован в получении необходимой информации о причинах несовпадения величины чистой прибыли и прироста денежных средств (чистого денежного потока) за период. Такой анализ основывается на применении косвенного метода.

Многие специалисты–аналитики ограничиваются проведением анализа двумя этими методами. Однако для получения более полной картины отдельными специалистами рекомендуется еще выполнение оценки равномерности денежных потоков в течение анализируемого периода, но при этом упускается необходимость исследования сбалансированности и синхронности притоков и оттоков денежных средств. Эта проблема гораздо важнее достижения равномерного распределения поступления и расходования денежных средств (для многих компаний это часто является невозможным из–за сезонности их деятельности, специфики финансирования). Даже при неравномерном движении денег организация может оставаться платежеспособной, если их притоки и оттоки будут синхронизированы и сбалансированы (т.е. на периоды пиков расходования денежных средств будут приходиться и самые крупные их поступления и наоборот). В конечном итоге анализ распределения притоков и оттоков денежных средств в течение года позволяет выявить периоды, когда возникает риск дефицита денежных средств или, наоборот, накапливается их избыточная масса, что становится основой принятия решений по оптимизации денежных потоков.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаева Т.А.

Аракелян Э.А., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Методики финансового анализа организации

В современных быстроменяющихся условиях экономики важным аспектом в принятии своевременных управленческих решений является анализ финансового состояния экономического субъекта. Финансовый анализ представляет собой исследование финансового состояния корпорации, целью которого выступает повышение платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Методика финансового анализа использует множество различных методов анализа финансового анализа. В экономической литературе существует множество разных методик финансового анализа у которых есть свои преимущества и недостатки. В табл. 1 рассмотрим методики некоторых авторов.

Таблица 1. Методики финансового анализа различных авторов

Автор	Сущность методики
В.В. Ковалев	Автор выделяет два подхода к анализу финансового состояния: экспресс–анализ и углубленный анализ. Недостаток данной методики в отсутствии анализа вероятности банкротства.
Г.В. Савицкая	В основе данной методики лежит расчет финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Недостатком данной методики является отсутствие прогноза финансовой деятельности экономического субъекта.
Н.В. Войтоловский, А. П. Калинина	Данная методика базируется на расчете эффективности использования оборотных активов, показателей ликвидности, платежеспособности, чистых активов, а также анализ финансовой устойчивости.
А.Д. Шеремет, Е. В. Негашев	Главной задачей данной методики в изучении причин снижения финансового положения организации путем расчёта показателей ликвидности, платежеспособности, рентабельность активов и обязательств и др. Недостаток данной методики в отсутствии анализа риска банкротства.
Н. П. Любушин	Данная методика базируется на коэффициентном анализе, т.е. расчет платежеспособности, кредитоспособности, финансовой устойчивости. Недостатком данной методики является отсутствие методики учета факторов, влияющих на финансовое состояние организации.
Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова	Основана на исследовании ограниченного количества параметров. Большое внимание в данной методики уделяется коэффициентному анализу.

Таким образом, можно сделать вывод, что методики разных авторов имеют свои преимущества и недостатки. Стоит отметить, что для полного анализа финансового состояния необходимо использовать несколько методик одновременно.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Дедова Т.В.

Арнаутова А.О., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Анализ исполнения Отделением ПФР по Воронежской области расходов бюджета на пенсионное обеспечение за 2021 год

Расходы Пенсионного фонда Российской Федерации (далее – ПФР) – это выплачиваемые из его бюджета денежные средства, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета, направленные на исполнение бюджетных обязательств Фонда в соответствующем финансовом году.

В качестве исходной информации для анализа исполнения Отделением ПФР по Воронежской области расходов бюджета на пенсионное обеспечение в 2021 году используются данные расчетных ведомостей по начислению и доставке пенсий, пособий и иных социальных выплат (приложения №32, 35, 71 к Учетной политике ОПФР по Воронежской области по исполнению бюджета ПФР).

Таблица 1. Исполнение расходов бюджета за 2021 год

Перечень показателей бюджетной росписи	Код расхода по бюджетной классификации	Бюджетные ассигнования, тыс. руб.	Кассовые расходы, тыс. руб.	Исполнено, %
1	2	3	4	5
Выплата страховой пенсии	39210017370030580	122824696,60	122799483,14	99,98
Выплата накопительной пенсии	39210017370030590	9339,89	9318,43	99,77
Выплата пенсий по государственному пенсионному обеспечению	39210017370030600	6419549,35	6417556,34	99,97
Срочная пенсионная выплата	39210017370030640	7902,66	7867,29	99,55
Выплата пенсий, назначенных досрочно безработным гражданам	39210017370030650	28900,30	28652,64	99,14

Сумма неиспользованных бюджетных ассигнований на пенсионное обеспечение в Воронежской области составила 27 510,97 тыс. руб. или 0,02% от утвержденных бюджетных ассигнований. Причинами неполного использования средств ПФР на пенсионное обеспечение являются финансирование расходов по фактической потребности в части социальных выплат, имеющих заявительный характер, а также сложный процесс планирования досрочных пенсий безработных граждан.

Научный руководитель – к.ю.н., доц. Мардасова М.Е.

Беленова Н.А., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Анализ как инструмент управления финансовыми результатами

Одной из целей финансового менеджмента является максимизация прибыли, которая является конечным финансовым результатом деятельности коммерческой организации. Финансовый результат организации является многокомпонентным показателем, на который оказывают влияние различные внешние и внутренние факторы. Основу информационной базы управления финансовыми результатами составляют данные бухгалтерского учета и отчетности. В учете формируются следующие составляющие конечного финансового результата (чистой прибыли), которые являются контрольными точками в управлении финансовыми результатами: валовая прибыль (маржинальный доход), постоянные (коммерческие и управленческие) расходы, прибыль от продаж, прочие доходы и расходы.

Величиной валовой прибыли можно управлять путем регулирования цен на продукцию и оптимизации производственных затрат. Управленческие и коммерческие расходы считаются постоянными по отношению к объему продукции, однако на их величину оказывают влияние другие факторы, действие которых нужно анализировать в динамике.

Прочие доходы и расходы не относятся к стабильным, однако могут оказывать существенное влияние на величину конечного финансового результата, поэтому следует выявлять причины наличия и роста прочих расходов и искать пути их снижения.

Инструментами управления финансовыми результатами являются маржинальный анализ, оценка эффективности продаж, оценка эффективности кредитной политики, анализ факторов формирования показателей прибыли, оценка качественного уровня финансовых результатов.

Маржинальный анализ позволяет определить порог рентабельности и запас финансовой прочности. Маржинальный доход составляет основу финансового результата от основной деятельности, а следовательно, и конечного финансового результата. На его величину влияет не только объем продукции, но и доля высокомаржинальных ее видов, что следует учитывать при планировании выпуска.

В целях повышения объема продаж предоставляются скидки при увеличении объемов закупок. При этом следует оценивать влияние этих факторов на величину маржинального дохода.

Маржинальный доход следует оценивать и в случае предоставления отсрочки платежа как инструмента повышения объема продаж.

Эффективность деятельности организации оценивается на основе анализа динамики показателей рентабельности.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Гальчина О.Н.

Болдырева Л.С., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Оценка рисков потери рентабельности

Анализ эффективности деятельности организации в современном мире продолжает оставаться актуальной задачей для каждого руководителя и каждого собственника, так как основной целью функционирования любой коммерческой организации является извлечение прибыли, получение которой возможно в случае превышения доходов над расходами.

Прибыль является главным результатом деятельности организации, однако она не может охватить все аспекты для создания полной и четкой картины эффективности предпринимательской деятельности, поэтому для того чтобы охарактеризовать работу организации, наиболее всеобъемлюще рассчитывают не только абсолютные суммы прибыли, но и применяют относительные показатели, например, уровень рентабельности, то есть, согласно определению Г. В. Савицкой, уровень доходности бизнеса.

Целью данного исследования является рассмотрение ряда рисков, которые могут привести к потере рентабельности, и какие существуют пути их сокращения.

В первую очередь, следует выделить такие направления исследования как идентификация риска потери рентабельности, оценка его степени и способы дальнейшего мониторинга риска. Рассмотрим особенности отдельных перечисленных элементов.

Идентификация риска заключается в выявлении тех сегментов деятельности, которые могут привести к сокращению или утрате дохода, а также ухудшению качества источников формирования прибыли.

Определим некоторые методы идентификации риска потери рентабельности: выявления наиболее рисковых показателей, опираясь на соотнесение фактических данных с тем, что было запланировано организацией, исследование того, как происходило использование сырьевых, материальных и трудовых ресурсов, анализ проблемных зон при трансформации относительно долгосрочных активов в более краткосрочные активы, а также анализ результативности управленческих действий.

Таким образом, в ходе рассмотрения результатов показателей прибыли и дальнейшего выявления причин невыполнения плана, можно успешно оценить и сократить риски потери рентабельности, что позволит организации противодействовать негативным изменениям в экономической сфере или нивелировать череду неэффективных управленческих решений.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Купрюшина О.М.

Быкова О.А., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Порядок составления плана финансово–хозяйственной деятельности в медицинской организации

План составляется на текущий финансовый год (текущий финансовый год и плановый период) и утверждается на срок действия закона (решения) о бюджете. Одним из основных показателей работы стационара является количество госпитализаций, амбулаторная помощь – посещение с профилактическими и иными целями, а дневной стационар – случаи лечения. Планирование бюджета медицинской организации начинают с составления государственного задания (по нормативам Минздрава России). Государственное задание составляется на каждый вид медицинской помощи отдельно. Согласно утвержденным объемам доходов в рамках государственного задания, средства ОМС и прогнозируемых поступлениях доходов полученных от приносящей доход деятельности (учитывается индекс дефлятора – 4 %) на 2020г. и 2021г.

Расходы планируются в разрезе статей экономической классификации. При расчетах учитываем: произведенные на начало финансового года авансы по договорам (контрактам, соглашениям); суммы излишне уплаченных или излишне взысканных налогов, пеней, штрафов; принятых и не исполненных на начало финансового года обязательств. В течение года целесообразно контролировать фактически сложившуюся долю доходов при изменении доходной части ПФХД для целей распределения расходов. Расчет доли доходов оформляется справкой – расчетом по следующей форме с последующим расчетом в тысячах рублей.

Таблица 1. Справка–расчет

Вид деятельности	База для распределения расходов, тыс. руб.	Удельный вес по базе распределения, %
Выполнение государственного (муниципального) задания		
Приносящая доход деятельность		
Деятельность в рамках ОМС		
Итого		

Таким образом, можно сделать вывод, что планирование деятельности ведется в соответствии с четким соблюдением законодательства, нормами и нормативами, установленными для учреждений здравоохранения, каждая статья расходов подтверждена обоснованиями и расчетами.

Научный руководитель – ст. преп. Чуриков А.В.

Винокурова Э.Ю., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Анализ ликвидности организации в условиях экономической нестабильности

Ликвидность выступает важнейшим показателем финансового положения организации, поэтому важно проводить регулярный анализ и оценку ликвидности с целью получения достоверной информации о финансовом состоянии организации для принятия верных управленческих решений. Ликвидность организации оценивается степенью ликвидности ее баланса, т.е. степенью покрытия обязательств активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Суть анализа ликвидности баланса заключается в сравнении активов, сгруппированных по степени их ликвидности (в порядке убывания), с пассивами, сгруппированными по срокам их погашения (в порядке возрастания).

Существует стандартная классификация статей баланса по группам, однако она ориентирована на относительно стабильные социально–экономические условия и в большей степени подходит промышленным предприятиям. В условиях нестабильности или кризиса такой подход к группировке активов и пассивов может быть ошибочным и привести к неверным выводам и экономическим решениям.

Например, запасы товаров и готовой продукции обычно относят к третей группе активов – медленнореализуемые. Однако, в период кризиса ситуация может сильно измениться, если товар получил высокий спрос. В этом случае товары следует учесть в группе быстрореализуемых активов. Отношение всей краткосрочной дебиторской задолженности к быстрореализуемым активам также может являться ошибочным решением, так как в период кризиса возрастает риск неплатежеспособности контрагентов, что приводит пропуску оговоренных сроков погашения обязательств.

Группировка пассивов также может быть модифицирована, например, когда государство предоставляет некоторым отраслям кредитные каникулы. В таком случае данные организации могут отсрочить выплату по своим краткосрочным кредитам, и тогда такие обязательства можно будет относить к группе долгосрочных, а не краткосрочных обязательств. Таким образом, можно сделать вывод, что в период нестабильности или кризиса анализ ликвидности баланса должен модифицироваться при наличии такой необходимости с целью получения достоверной и точной информации о финансовом положении экономического субъекта.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.

Гордиенко М.А., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Платежеспособность организации и факторы на нее влияющие

Платежеспособность – это способность организации своевременной и в полном объеме выполнять свои обязательства. Платежеспособность может быть важным показателем финансового благополучия, поскольку это один из способов продемонстрировать способность организации управлять своими операциями в обозримом будущем. Именно от того на сколько организация способна управлять своими активами и источниками их финансирования и зависит платежеспособность. Однако в процессе управления следует обращать внимание на отраслевую специфику, поскольку она будет влиять на соотношение оборотных и внеоборотных активов в активе баланса и на соотношение собственных и заемных средств в пассиве баланса. Кроме того, можно учитывать организационно–правовую форму хозяйствующего субъекта, поскольку она накладывает отпечаток на источники финансирования и их структуру. Также знание объекта управления, заключающиеся в понимании деятельности организации характерных признаков, свойств и черт, позволяет расширить возможность и точность анализа платежеспособности и увеличить возможность для выбора наилучшего управленческого решения.

При оценке финансового состояния организации одним из ключевых соображений является риск потери платежеспособности, поскольку он измеряет способность бизнеса поддерживать свою устойчивостью и предвещает угрозу возникновения финансовой несостоятельности. Анализ платежеспособности может раскрыть причины финансовых потерь, неспособность привлечь надлежащее финансирование, плохое управление организацией или неуплату сборов и налогов. Когда аналитики хотят узнать больше о платежеспособности организации, они смотрят на общую стоимость ее активов по сравнению с общей суммой обязательств.

Коэффициенты, которые могут помочь оценить платежеспособность:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент промежуточной ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности.

Однако, при оценке значений указанных коэффициентов нужно обращать внимание на отраслевые особенности.

Таким образом, платежеспособность может помочь руководству организации выполнить свои обязательства и продемонстрировать свое финансовое благополучие при привлечении дополнительного капитала. Любой бизнес, стремящийся к расширению в долгосрочной перспективе, должен стремиться оставаться платежеспособным.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Купрюшина О.М.

Головина К.Л., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Раскрытие сущности платежеспособности экономического субъекта в обосновании оптимальных управленческих решений

Несмотря на некоторые различия в определениях понятия платежеспособности большинство авторов сходятся на том, что платежеспособность предполагает покрытие обязательств организации в полной мере и к определенному сроку. Значение платежеспособности для экономического субъекта весьма велико, так как определяет ее финансовое состояние, вероятность возникновения банкротства, является ключевым показателем финансовой устойчивости экономического субъекта.

Следует отметить, что показатели платежеспособности используются широким кругом контрагентов экономических субъектов для оценки возможности сотрудничества, кроме кредитных организаций, которые используют показатели кредитоспособности. Текущая платежеспособность определяется возможностью экономического субъекта погасить наиболее срочные обязательства немедленно, что характеризует возможность погашения кредиторской задолженности за счет денежных средств при отсутствии просроченных долговых обязательств. Если говорить о раскрытии сущности перспективной платежеспособности, то она определяет возможностью экономического субъекта погасить какие–либо кратко–, средне– и долгосрочные пассивы за счет соответствующих им активов. На данный тип платежеспособности оказывают влияние соотношение состава, объема и срочности обязательств и активов по степени их ликвидности в течении прогнозного периода, что позволяет связать понятия платежеспособности и ликвидности.

Экономическому субъекту с высоким имиджем и стабильным уровнем платежеспособности легче поддерживать свою ликвидность, в свою очередь, поддержание допустимого уровня ликвидности экономического субъекта способствует его платежеспособности. Таким образом, роль платежеспособности и ликвидности экономического субъекта заключаются в возможности отвечать по обязательствам, поддерживая финансовую устойчивость и эффективность деятельности.

Объединяя вышесказанное, сделаем обобщающие выводы: платежеспособность определяет возможность экономического субъекта покрыть свои обязательства; приемлемый уровень платежеспособности упрощает поддержание степени ликвидности; отдельный факты хозяйственной жизни экономического субъекта отражаются на уровне его ликвидности и платежеспособности; показатели ликвидности активов связаны с политикой управления оборотными активами.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Коробейникова Л.С.

Грищенко Д.В., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Анализ финансовой автономности сельскохозяйственной организации

По данным агентства INFOline, в 2020 г. наблюдались низкие темпы роста спроса на агропромышленную продукцию вследствие падения доходов населения, сложной эпидемиологической ситуации и отсутствия роста численности населения. При этом производство агропродукции увеличилось на 1,5% в сопоставимых ценах.

Складывающаяся общеэкономическая ситуация может привести к потере сельскохозяйственными организациями финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость – это способность организации обеспечить источниками финансирования свою финансово–хозяйственную деятельность в непостоянных условиях внешней и внутренней среды. Традиционно финансовая устойчивость оценивается через обеспеченность запасов организации источниками финансирования и финансовую автономность. Первый аспект показателен для организаций, чья деятельность во многом зависит от запасов – в частности, для субъектов агропромышленного сектора. Второй аспект применим ко всем организациям, он характеризуется через структуру капитала. Покажем, как можно оценить финансовую автономность сельскохозяйственной организации на основе результатов расчета аналитических коэффициентов на примере ЗАО «Агрофирма Павловская нива» (табл.).

Таблица. Динамика показателей финансовой автономности ЗАО «Агрофирма Павловская нива»

Показатель	На начало 2020 г.	На конец 2020 г.	Абсолютное отклонение (+, –)
1. Коэффициент независимости	0,752	0,747	– 0,005
2. Коэффициент финансовой устойчивости	0,855	0,836	– 0,019
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,376	0,522	+ 0,146
4. Коэффициент концентрации заемного капитала	0,145	0,164	+ 0,019
5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,533	0,606	+ 0,073
6. Коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов	0,192	0,255	+ 0,063
7. Индекс постоянного актива	0,624	0,478	– 0,146

По результатам расчетов, представленных в табл. можно сделать вывод о том, что ЗАО «Агрофирма Павловская нива» за 2020 г. удалось противостоять сложившимся негативным внешним факторам экономической среды и остаться финансово устойчивой организацией.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.

Джубаир Джавад Кадхим Джубаир, маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Анализ особенности обеспечения организации материальными ресурсами и их использования

Хозяйствующие субъекты при осуществлении финансово–хозяйственной деятельности приобретают большое количество материальных ресурсов. В этой связи управление материальными ресурсами является одним из ключевых направлений оценки эффективности деятельности организации. В свою очередь наиболее востребованным инструментом, позволяющим предоставлять для руководства обобщенную информацию о динамике, структуре, эффективности использования материальных ресурсов является экономический анализ материальных ресурсов. На основе аналитической информации топ–менеджмент корректирует объемы закупок, вносит изменения в бюджеты и планы.

Как правило анализ материальных ресурсов проводится по следующим направлениям: анализ обеспеченности, анализ использования материалов в производстве, анализ эффективности использования материальных ресурсов. Главной целью анализа материальных ресурсов на предприятии – это оценка уровня эффективности использования их при выполнении плана выпуска продукции, а также в выявлении внутрипроизводственных резервов экономии данных ресурсов и разработке мероприятий, направленных на их использование.

При анализе обеспеченности предприятия материальными ресурсами в первую очередь проверяют качество плана материально–технического снабжения. Важным показателем бесперебойной работы организации считается полная обеспеченность потребности в материальных ресурсах источниками покрытия, которые делятся на внешние и внутренние. Также необходимо проверять выполнение плана по срокам поставки материалов. Здесь рассчитывается коэффициент ритмичности. Если сроки поставки нарушены, то это ведет к недовыполнению плана производства и реализации продукции.

Для оценки эффективности материальных ресурсов используется система обобщающих и частных показателей. Применение обобщающих показателей в анализе позволяет получить общее представление об уровне эффективности использования материальных ресурсов и резервах его повышения. Частные показатели используются для характеристики эффективности потребления отдельных элементов материальных ресурсов (основных, вспомогательных материалов, топлива, энергии и др.), а также для установления снижения материалоемкости отдельных изделий.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Коменденко С.Н.

Добросоцкая Д.Р., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Особенности анализа прибыли торговых организаций

Важнейшими показателями, характеризующими результативность и эффективность деятельности любой коммерческой организации, являются показатели прибыли и рентабельности. В условиях высокой конкурентной среды организациям необходимо на основе анализа выявлять тенденции изменения показателей финансовых результатов и направления их увеличения. Порядок формирования показателей финансовых результатов торговых организаций, с одной стороны, основан на общей методологии учета, а с другой – имеет ряд особенностей,·которые необходимо иметь в виду при их планировании, учете и анализе.

Традиционный подход к анализу прибыли организаций позволяет выявить основные факторы, оказывающие влияние на её величину. К таким факторам относятся объём продаж, себестоимость продукции, коммерческие и управленческие расходы. Порядок расчета влияния факторов известен, однако необходимо корректно интерпретировать влияние этих факторов на прибыль торговых организаций с учетом отраслевых особенностей формирования показателей финансовых результатов.

Прибыль торговых организаций представляет собой величину наценки на реализуемую продукцию, она формируется как разница доходов и суммы коммерческих расходов. Доходом от продаж для торговой организации будет являться валовый доход, то есть разница между выручкой и суммой затрат на приобретение товаров для реализации. Расходы составляют издержки обращения, к которым относят следующие виды статей: транспортные расходы, расходы на аренду помещений, расходы на упаковку, сортировку, тару и др.

При анализе прибыли торговых организаций необходимо учитывать также особенности формирования коммерческих и управленческих расходов. Часто в торговых организациях издержки обращения полностью относятся к коммерческим расходам, при этом управленческие расходы отдельно не выделяются.

Для обеспечения получения прибыли торговым организациям необходимо использовать различные возможности сокращения величины издержек обращения: совершенствовать логистику, искать новых поставщиков, оптимизировать торговые площади и т. п. Увеличивать величину наценки на реализуемую продукцию необходимо с учётом покупательной способности потенциальных потребителей.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Гальчина О.Н.

Донская Ю.А., Житенева А.Г., Завьялова В.А., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Экономическая устойчивость организации: сущность и виды

Устойчивость системы традиционно трактуется как способность системы восстанавливать первоначальное состояние после кого–либо изменения, проявляющегося в отклонении исследуемых параметров (факторов) от номинального значения. Устойчивость экономических субъектов связывают со стабильностью их функционирования при изменении внешних и внутренних условий.

Экономическая устойчивость является многогранным понятием. Внешняя устойчивость обеспечивается стабильностью экономической среды, что достигается соответствующей системой государственного управления. Внутренняя устойчивость определяется стабильно высокими показателями хозяйственной деятельности организации.

Можно выделить такие составляющие экономической устойчивости, как рыночная, ценовая, производственная, финансовая устойчивость.

Рыночная устойчивость определяется емкостью рынка товаров или услуг, долей организации на рынке, конкурентоспособностью, уровнем качества продукции.

Ценовая устойчивость связана с наличием такого механизма ценообразования, который позволяет достичь максимально возможного уровня прибыли.

Производственная устойчивость подразумевает обеспеченность организации необходимыми ресурсами и эффективность их использования, высокий уровень технического и технологического развития.

Финансовая устойчивость организации подразумевает такое состояние финансовых ресурсов организации, распределение и использование которых обеспечивает развитие организации за счет роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности.

Можно выделить и другие элементы (виды) экономической устойчивости: кадровую, маркетинговую, управленческую и т. д. При этом следует иметь в виду, что все виды экономической устойчивости взаимосвязаны, взаимозависимы и оказывают влияние на общую экономическую устойчивость организации, а анализ экономической устойчивости предполагает исследование различных аспектов деятельности экономических субъектов, использования разнообразных информационных источников, применения различных общенаучных и специальных методов.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Гальчина О.Н.

Донченко М.Г., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Сравнительный обзор подходов к определению понятия денежных потоков

В условиях стремительно нарастающего глобального кризиса и структурных сдвигов в мировой экономике вопросы эффективного и прозрачного управления денежными средствами приобретают первостепенное значение. Над созданием комплексной методики анализа денежных средств трудились ведущие отечественные и зарубежные аналитики, такие, как И.А. Бланк, Н.В. Бондарчук, Ю. Бригхэм, Р. Брейли, Л.Т. Гиляровская, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, А.Д. Шеремет и другие.

Несмотря на стремительно возрастающий интерес к данной теме представителей различных аналитических школ, по–прежнему остается неразрешеннымвопрос об определении непосредственно объекта анализа. В настоящее время широко используются три основных термина: денежный поток, движение денежных средств и «Cash–flow», которые между собой не тождественны как теоретически, так и в порядке их расчета.

Так, Ю. Бригхем формулирует понятие денежного потока как «в сущности чистых денежных средств, которые прибывают в фирму и расходуются ею в течение определенного периода».

В свою очередь В.В. Бочаров ссылается на следующую трактовку: «денежный поток – это распределенные во времени и пространстве суммы поступлений и расходов денежных ресурсов, образуемых в производственно–торговом процессе». Акцент при этом делается на движении капитала в его наиболее ликвидной (денежной) форме.

И.А. Бланк раскрывает анализируемое понятие присутствием трех факторов: «Денежный поток является совокупностью распределенных по различным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и расходов денежных ресурсов, которые генерируются по ходу хозяйственной деятельности компании, движение которых определено такими факторами, как время, риск и ликвидность».

В.В. Ковалев делает акцент на роли денежных потоков в обеспечении бесперебойного функционирования организации, определяя их в качестве «кровеносной системы организации как живого организма бизнес–среды».

Таким образом, проведенный обзор существующих подходов к определению понятия денежных потоков выявил широкое разнообразие взглядов отечественных и зарубежных авторов, однако, по–прежнему остается актуальным вопрос разработки единой методики их анализа, удовлетворяющей широкому кругу целей и адаптированной к российским условиям.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаева Т.А.

Дундукова Д.Ю., Каляпина М.А., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Рынок аудита в условиях пандемии

Пандемия COVID–19 и связанные с ней ограничительные меры оказали негативное влияние на все сферы жизни общества. В мировой экономике это привело к формированию неопределенности и финансовой неустойчивости. На деятельность аудиторов пандемические явления существенно повлияли в следующих основных аспектах:

– усложнился доступ к данным клиентов, системам их внутреннего контроля, механизм получения внешних подтверждений, экспертиз, использования рабочих документов аудитора – предшественника;

– зачастую очное общение с лицами, отвечающими за корпоративное управление, и руководством клиентов было невозможно;

– возникла необходимость оперативно переформатировать процессы взаимодействия в рабочих группах, внутреннего надзора и последующего контроля качества работы аудиторов;

– необходимо было принимать во внимание общую существенную неопределенность в экономике, влияние ограничительных мер, новаций в регулирующих документах, ситуаций на рынках, получения государственной поддержки на деятельность клиентов, их финансовую отчетность;

– для более точной оценки применимости допущения существенной неопределенности следовало анализировать каждый из периодов локдаунов и возобновления деятельности, если таковые были у клиента, его ключевых контрагентов, что привело к увеличению объема работы на этапе оценки рисков.

Тем не менее, в 2020 г., в котором действовали наиболее строгие ограничительные меры, доходы аудиторских организаций были самыми высокими за десятилетие, а их прирост по отношению к 2019 г. составил 4,9 % (таблица 1).

Таблица 1. Доходы аудиторских организаций

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Объем услуг – всего, млрд руб.	51,7	53,6	56,1	57,1	55,4	58,5	57,0	59,9
Прирост к прошлому году, %	+1,4	+3,7	+4,7	+1,8	–2,9	+5,5	–2,6	+4,9

Источник: Минфин России

Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.

Елфимова Т.А., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Нормативно–правовое и локальное регулирование оплаты труда персонала бюджетных учреждений здравоохранения

Документы, регулирующие оплату труда в бюджетных учреждения здравоохранения, по сфере применения можно разделить на общие (регулируют вопросы оплаты труда во всех секторах экономики), документы сектора государственных финансов и документы, регулирующие оплату труда в бюджетных учреждениях здравоохранения; по уровням можно выделить международные акты, документы федерального, регионального, локального уровней.

Оплата труда в бюджетных учреждениях здравоохранения организуется в соответствии Трудовым кодексом Российской Федерации, другими нормативными правовыми актами, образующими российское трудовое право, нормативными правовыми актами, регулирующими вопросы налогообложения вознаграждения, обязательного пенсионного, медицинского, социального страхования и другие. На региональном уровне также могут быть приняты соответствующие нормативные правовые акты (например, Закон Воронежской области от 08.06.2012 № 77–ОЗ «Об охране труда в Воронежской области», Закон Воронежской области от 6 декабря 1999 г. N 124–II–ОЗ «Об областной трехсторонней комиссии по регулированию социально–трудовых отношений»).

Для обеспечения единых подходов к оплате труда персонала государственных и муниципальных учреждений Российской трехсторонней комиссией по регулированию социально–трудовых отношений регулярно принимаются единые рекомендации по установлению соответствующих систем оплаты труда (на 2022 г. утверждены 23 декабря 2021 г., протокол N 11).

В бюджетных учреждениях здравоохранения Воронежской области, подведомственных департаменту здравоохранения Воронежской области, оплата труда организуется в соответствии с Отраслевым соглашением по учреждениям здравоохранения, подведомственным департаменту здравоохранения Воронежской области, на 2018–2020 гг., Примерным положением об оплате труда работников бюджетных и автономных учреждений, подведомственных департаменту здравоохранения Воронежской области, утвержденным приказом Департамента от 24 июля 2019 г. N 1425.

На уровне учреждения оплату труда регулируют коллективный договор и локальные акты: положение об оплате труда, правила внутреннего трудового распорядка, положение о порядке обработки персональных данных работников и другие документы.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Вострикова Л.А.

Закирко Ю.К., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Анализ показателей прибыли и рентабельности деятельности сельскохозяйственной организации

Показатели прибыли и рентабельности характеризуют эффективность деятельности экономического субъекта. Анализ данных показателей позволяет оценить уровень прибыльности, выявить сильные места, а также сконцентрировать внимание на слабых, чтобы принять обоснованные управленческие решения. В качестве объекта исследования рассмотрим ООО «Агротех–Гарант» Щербаковское, занимающееся выращиванием однолетних культур. Анализ динамики прибыли и рентабельности деятельности организации представлен в табл. 1.

Таблица 1. Динамика показателей прибыли и рентабельности деятельности ООО «Агротех–Гарант» Щербаковское

Показатель	2019 г.	2020 г.	Изменение (+,–)
Выручка. тыс. руб.	191 762	427 851	+236 089
Себестоимость продаж, тыс. руб.	147 574	226 256	+78 682
Прибыль от продаж, тыс. руб.	44 188	201 595	+157 407
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	41 815	202 376	+160 561
Чистая прибыль, тыс. руб.	41 061	201 085	+160 024
Рентабельность продаж, %	23,04	47,11	+24,07
Чистая рентабельность, %	21,41	47,00	+25,59

В 2020 г. по сравнению с 2019 г. выручка исследуемой организации выросла в 2,23 раза и составила 427 851 тыс. руб. Все показатели финансовых результатов также имеют положительную динамику: прибыль от продаж выросла в 4,56 раза, прибыль до налогообложения в 4,84 раза, чистая прибыль в 4,9 раза.

Относительные показатели экономической эффективности деятельности организации – показатели рентабельности – существенно увеличились: рентабельность продаж в 2020 г. по сравнению с 2019 г. возросла на 24,07 % и составила 47,11 %, чистая рентабельность на 25,59 % и достигла 47 %.

Для повышения качества аналитического обеспечения управления финансовыми результатами исследуемой организации мы рекомендуем регулярно проводить их анализ по мере готовности годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности; для повышения информационной ценности отчетности мы выделять в отчете о финансовых результатах управленческие и коммерческие расходы, что позволит в процессе анализа взаимосвязи объема продаж, затрат и прибыли рассчитывать точку безубыточности и на этой основе оценивать запас финансовой прочности.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.

Ипполитов А.С., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Анализ доходов и расходов организации: цель, направления и информационная база

Взвешенный подход к управлению доходами и расходами коммерческой организации является неотъемлемой составляющей эффективной политики руководства. От рациональной структуры расходов во многом зависит гибкость в процессе нивелирования финансовых рисков, в тоже время умение генерировать доходы по ключевым направлениям работы способствует сохранению конкурентных преимуществ и позиций на рынках. В этой связи важное значение приобретает систематический и детальный анализ доходов и расходов от основной и прочих видов деятельности, способствующий обеспечению руководства аналитической информацией для принятия управленческих решений.

Главной целью такого анализа является максимально достоверная и точная оценка доходов, расходов в целом по организации, ее структурным подразделениям, бизнес–сегментам. Для достижения поставленных целей в ходе анализа проводится оценка состава, структуры и динамики расходов и доходов, коэффициентный и факторный анализ рентабельности и доходности продукции (работ, услуг) и организации, систематизация доступных резервов для повышения доходной и оптимальности расходной составляющих, анализ взаимосвязи финансового результата и денежных средств. В конечном итоге, это будет способствовать выявлению факторов, оказавших отрицательное влияние с целью минимизации в дальнейшем и поиску резервов и их грамотному использованию, что особенно ценно в сложных финансово–экономических условиях.

От качества, полноты и достоверности информационных источников во многом зависит объективность и точность проведенных экономических расчетов, аналитических заключений. Важным источником проведения такого анализа является бухгалтерская (финансовая) отчетность, статистическая, налоговая, управленческая отчетность, также учетные сведения по счетам формирования доходов, расходов и финансовых результатов.

В заключении отметим, что объем задействованных данных может зависеть от необходимой глубины анализа доходов и расходов. Так если важна общая картина, то может быть достаточно провести верхнеуровневую оценку по данным форм бухгалтерской отчетности, в случае потребности в более глубоком анализа привлечение информации управленческого учета и отчетности. Это позволит при экономном использовании ресурсов обеспечить заинтересованных пользователей аналитической информацией, достаточной для принятия конкретных управленческих решений.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Полухина И.В.

Калашникова А.С., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Классификация факторов, влияющих на доходы и расходы

Важнейшей экономической категорией, характеризующей финансовый результат деятельности организации, является прибыль. Формирование прибыли происходит путем сопоставления доходов и расходов организации. В рыночной экономике для всех организаций получение прибыли является целью, движущим мотивом деятельности, а также служит основным внутренним источником развития и роста рыночной стоимости организации, благосостояния трудового коллектива, социального и производственного развития, а также гарантией выполнения организацией собственных обязательств перед государством.

На величину доходов и расходов организации влияют различные факторы, классификация которых довольно широко освящена в экономической литературе. По нашему мнению, целесообразно дополнить данную существующую классификацию факторов следующими признаками классификации: сущность происхождения факторов; степень реализации факторов; уровень обусловленности; тип влияния факторов; тип критерия оценки.

Отразим в табл. 1. дополненную классификацию факторов, влияющих на доходы и расходы организации.

Таблица 1. Классификация факторов, влияющих на доходы и расходы организации

Признак классификации	Группы факторов
1	2
Вид деятельности организации	Факторы операционной, инвестиционной, финансовой деятельности
Длительность воздействия факторов	Факторы постоянного, разового и сезонного воздействия
Контролируемость воздействия	Контролируемые и неконтролируемые
Отношение к организации	Внешние(экзогенные), внутренние (эндогенные)
Роль в формировании прибыли	Связаны с формированием доходов и расходов
Степень реализации факторов	Факторы макро–, мезо–, микроуровня
Сущность возникновения факторов	Экономические, социальные, организационные, производственные, маркетинговые
Типы влияния факторов	Прямые, косвенные
Тип критерия оценки	Количественные и качественные
Уровень влияния	Факторы первого и последующих уровней
Уровень обусловленности факторов	Объективные, субъективные
Характер воздействия на процесс формирования доходов	Экстенсивные, интенсивные

Научный руководитель – к.э.н., доц. Купрюшина О.М.

Квасов Д.О., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Особенности учета расчетов с персоналом по оплате труда

Анализ и учет оплаты труда на предприятии занимает одно из основных мест во всей системе учета на предприятии. В процессе начисления и выплат сумм заработной платы бухгалтеру необходимо руководствоваться значительным числом законодательных и нормативных актов, а также локальными актами предприятием, разработанными самостоятельно. Регулирование трудовых отношений и иных, непосредственно связанных с ними отношений в соответствии с Конституцией РФ и трудовым законодательством (включая законодательство об охране труда), а также нормативными правовыми актами, регулирующими нормы трудового права.

Зарплата – неотъемлемый элемент социально–экономической политики государства, главным источником повышения благосостояния работников, основным средством побуждения членов общества к высокопроизводительному и качественному труду. С помощью зарплаты происходит контроль за мерой потребления. Зарплата, являясь ведущим источником доходов для большинства населения нашей страны, служит основным рычагом управления национальной экономикой.

Бухгалтерский учет расчетов с персоналом по оплате труда имеет огромное значение для любого предприятия. Он представляет собой процесс сбора, сводки, регистрации информации о финансовом состоянии расчетов по оплате труда и предоставление этой информации внутренним пользователем отчетности. На основе такой информации руководство предприятия может осуществлять контроль размера заработной платы, производительности труда, эффективности использования рабочего времени и в целом уровня издержек.

Организация заработной платы – это построение системы оплаты труда с помощью совокупных элементов (нормирования труда, тарифной системы, премий, доплат и надбавок), обеспечивающих связь между количеством труда и размерами его оплаты.

Вопрос о выборе форм и систем оплаты труда решается на предприятии исходя из организационно–технических условий производства и задач по выпуску продукции, вида производства, качества применяемых норм труда, организации труда и факторов, способствующих повышению качества продукции, эффективности использования оборудования и ряда других факторов, влияющих на снижение издержек производства.

Каждая из форм оплаты труда имеет ряд систем заработной платы, отличающихся способом увязки цены рабочей силы с результатом труда работников, позволяющим начислить каждому из них заработную плату в соответствии с фактическими затратами труда.

Научный руководитель – к.т.н., доц. Головин С.В.

Курдюкова А.В., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Анализ влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние организации

Каждая организация, осуществляющая свою экономическую деятельность, вступает в различные отношения с внешними и внутренними контрагентами, которые связаны между собой взаимными обязательствами. Сторонами этих отношений выступают дебиторы и кредиторы. Наличие дебиторской и кредиторской задолженности является нормальным явлением для финансово–хозяйственной деятельности той или иной организации. Данные виды обязательств в значительной степени оказывают определенное воздействие на финансовое положение компании.

Что касается цели определения влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое положение определенного хозяйствующего субъекта, то оно состоит в следующем, то есть в расчете доли задолженности в размере оборотных средств организации, а также соотношение между собой дебиторской и кредиторской задолженностей.

Коэффициент, показывающий отношение долгов дебиторов к их долгам перед кредиторами, рассчитывается как отношение суммы всей дебиторской задолженности по данному экономическому субъекту к сумме всех имеющихся у него обязательств перед кредиторами. Оптимальное значение этого показателя равно единице. В данном случае это означает, что суммы дебиторской задолженности, находящейся в распоряжении организации, достаточно для погашения всей суммы кредиторской задолженности при условии, что в составе дебиторской задолженности не числится сомнительной к взысканию задолженности.

Как правило, ухудшение финансового положения приводит к увеличению доли задолженности по отношению к величине собственного и приравненного к нему оборотного капитала. Рост кредиторской задолженности относительно дебиторской свидетельствует о необходимости использования заемных средств в обороте хозяйствующего субъекта. В свою очередь возможна и противоположная ситуация, когда дебиторская задолженность превышает кредиторскую, тогда это свидетельствует об отвлечении оборотных средств компании для расчетов с дебиторами. Также непосредственное влияние на стабильность функционирования организации оказывают кредитоспособность и платежеспособность, которые являются основными критериями финансовой устойчивости.

Следовательно, без эффективного управления задолженностями достичь устойчивого финансового положения компании невозможно.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Коменденко С.Н.

Линькова Е.Д., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Аналитическое обеспечение управления персоналом медицинской организации

В условиях проводимой государственной реформы здравоохранения эффективное управление персоналом медицинских организаций невозможно без глубоко анализа кадровых проблем. К числу таких проблем относится дефицит медицинских кадров, недостаточно высокий уровень квалификации медицинского персонала, низкая мотивация специалистов, уровень оплаты труда, не способствующий привлечению и закреплению специалистов в здравоохранении, и т. п. Исходя из этих проблем, можно выделить основные направления анализа персонала.

Прежде всего следует проанализировать обеспеченность медицинской организации кадрами: провести структурно–динамический анализ в разрезе групп персонала (врачей, среднего, младшего персонала, руководителей и др.), проанализировать соблюдение нормативов численности, оценить уровень совместительства, выяснить причины недостаточной укомплектованности. Дефицит кадров часто обусловлен выходом работников на пенсию, уходом в другие отрасли экономики, нежеланием менять место жительства и т. п. Помимо общей укомплектованности по организации, следует оценивать обеспеченность персоналом определенных специальностей, а также выполнение нормативов численности и укомплектованность кадрами отдельных структурных подразделений медицинской организации.

Далее следует проанализировать движение персонала, текучесть кадров, провести факторный анализ эффективности использования фонда рабочего времени.

Оценка эффективности труда медицинского персонала является сложной проблемой вследствие специфики деятельности, которую необходимо учитывать при использовании такого традиционного показателя, как производительность труда. Рост этого показателя может быть достигнут за счет снижения трудоемкости медицинских услуг при внедрении новых технологий, оптимизации использования рабочего времени, повышения квалификации, изменения соотношения медицинского и управленческого персонала.

Оценку эффективности труда персонала следует проводить в тесной связи с оценкой эффективности использования средств на оплату труда.

Проведение анализа по всем направлениям является предпосылкой эффективного управления персоналом.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Гальчина О.Н.

Лунина О.В., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Статистический учет в определении эффективности деятельности учреждения здравоохранения

В ходе анализа деятельности учреждения здравоохранения определяется, эффективность использования, выделенного денежного финансирования. Значимым инструментом финансовой политики в сфере здравоохранения России является программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи (далее Программа). Эффективность выполнения Программы основывается на разнообразных данных, характеризующих деятельность учреждения. Ключевую роль в структуре информации о деятельности учреждений здравоохранения составляет статистическая, бухгалтерская отчетность.

Статистический учет направлен в первую очередь, на сбор различных сведений необходимых при анализе данных с группировкой по разноплановым критериям. Статистические данные в учреждениях здравоохранения формируются на основе показателей, обобщающих отраженную в деятельности медицинского учреждения, социальную направленность работы, с учетом направленной специфики самой организации. Формы статистической отчетности едины для всех органов и учреждений, характеризуют здоровье населения, объем и качество оказываемой медицинской помощи, использованные ресурсы. Являясь основой статистики, они имеют ключевое значение при планировании, контроле и управлении деятельности учреждений здравоохранения с оценкой эффективности Программы. Анализ данных направлен на выявление возможных причин отрицательных значений показателей, отражающих работу учреждения в целом, либо отдельных структурных подразделений.

Статистическая отчетность, бухгалтерский учет и анализ являются взаимосвязанными звеньями при формировании информации необходимой при принятии управленческих решений. Анализируя отчетность, путем сравнения результатов с запланированными показателями формируются выводы о динамике показателей, изменений итогов работы, выявляется уровень эффективности деятельности медицинского учреждения, а также оценивается эффективность использования отдельных видов ресурсов.

При анализе экономической эффективности используется информация, включающая в себя данные бухгалтерского учета в привязке к показателям статистической отчетности, позволяющая в полной мере оценить выполнения Программы.

Научный руководитель – ст. преп. Чуриков А.В.

Мезхер Али Карим Мезхер, маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Актуальность анализа заемного капитала

Заемный капитал для коммерческих организаций играет важную роль как дополнительные средства для расширения и осуществления хозяйственной деятельности. Займы привлекаются на условиях возвратности с процентами, необходимо оценить сложившиеся обстоятельства с учетом финансового состояния компании, перед тем как брать заемные средства для осуществления хозяйственной деятельности. Кроме того, высокая доля заемных средств, высокий уровень процентной ставки за кредит означают привлечение новых заемных средств нерациональным решением, и они могут ухудшить финансовое состояние и привести к банкротству. Непредвиденные обстоятельства, такие как снижение спроса на продукцию, увеличение цен на сырье и материалы, тоже могут вызвать финансовую нестабильность предприятия, снижение доходов и уменьшение рентабельности. Поэтому необходимо регулярно проводить анализ собственных и заемных средств перед принятием решения об увеличении последних.

Преобладание темпа роста общей суммы задолженности по сравнению с ростом оборотных активов указывает на падения уровня ликвидности организации и может стать причиной финансовой нестабильности в общем. Компания является финансово стабильной, если собственные средства превосходят заемные более чем в 1,2 раза. Преобладание темпа роста заемного капитала по сравнению сростом объема производимой продукции указывает на падение эффективности применения заемных средств. Соотношение заемного и собственного капиталов считается показателем финансовой стабильности организации, на основе которого кредиторы устанавливают степень риска предоставления кредитов.

Для абсолютного представления об эффективности использования заемного капитала необходимо исследовать размещение долгосрочных и краткосрочных заемных средств в активах организации. Долгосрочные обязательства должны быть применены с целью покрытия внеоборотных активов. Краткосрочные обязательства применяются в оборотных активах, так как их возврат осуществляется в течение текущего года из средств ликвидных активов. Если краткосрочные обязательства превышают оборотные активы и организация не сможет расплатиться по своим обязательствам, она считается неликвидной и неплатежеспособной. Заемный капитал идет на увеличение доходности собственного капитала, повышение прибыли и рентабельности капитала в общем.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Л.А. Вострикова

Мыцыкова С.А., бак. 2 к.
Воронежский государственный университет

Рейтинговое рейтингование национального проекта «Здравоохранение» в Воронежской области

Реализуемые в России национальные проекты являются частью платформы социально–экономического и стратегического развития страны, направленной на конкретные области общественных отношений и предусматривающей достижение определенных целей в этой сфере. В том числе нацпроект «Здравоохранение» нацелен на решение комплекса задач в области медицины и здравоохранения на период 2019 – 2024 г.

Механизм реализации национального проекта осуществляется посредством 12 федеральных проектов с их одноименными названиями на региональном уровне по субъектам РФ. Региональная составляющая национального проекта – это декомпозиция федерального проекта в части достижения целей и целевых показателей, закрепленных в паспорте федерального проекта за субъектом РФ. В 2019 году Воронежская область вступила в пятилетку реализации национальных проектов: регион участвует в 11 федеральных проектах из 12 существующих. В области по нацпроекту «Здравоохранение» осуществляется 7 региональных проектов.

В 2021 году Воронежской области на НП выделено 2 761,0 млн. руб., исполнено на 1 014,9 млн. руб. На этот же год Липецкая область получила 1 094,6 млн. руб., но реализовала лишь 315,0 млн. руб. По итогу III квартала 2021 года кассовый расход в Воронежской области составил 36,8%, в Липецкой области – 28,8%. Региональные проекты «Борьба с сердечно–сосудистыми заболеваниями» и «Борьба с онкологическими заболеваниями» являются наиболее финансируемыми (удельный вес в бюджетах областей составляет 49,7% и 90,4%), и именно с их выполнением связаны трудности реализации НП: наблюдается существенный разрыв между плановыми и фактическими показателями. Оценка результатов выполнения РП в областях показала: наиболее продуктивно с поставленными задачами справляется Воронежская область, что объясняется, в первую очередь, различиями в сумме финансирования нацпроекта. Также, согласно интегрированному рейтингу исполнения нацпроекта субъектами РФ, Воронежская область вошла в топ–5 регионов с наилучшими показателями.

Обобщая сказанное, нужно отметить, что в целом реализация НП на территориях Воронежской и Липецкой областей проходит достаточно эффективно. Бесспорно, существуют определенные проблемы в достижении некоторых целевых показателей, тем не менее, они могут быть исправлены, что будет способствовать успешному исполнению нацпроекта к 2024 году.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Кондрашова Н.В.

Рахима Амин Хаммуд Рахима, маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Система аналитических задач финансового состояния организации

Целью анализа финансового состояния организации является не только его оценка, но и разработка мероприятий, направленных на его улучшение. Для реализации данной цели рассмотрим задачи, предлагаемые разными авторами. По мнению О.В. Ефимовой, к основным задачам анализа финансового состояния относятся следующие: оценка имущественного положения анализируемой организации; анализ ликвидности отдельных групп активов; изучение состава и структуры источников формирования активов; характеристика обеспеченности обязательств активами; анализ взаимосвязи отдельных групп активов и пассивов; анализ способности генерировать денежные средства; оценка сохранения и прироста капитала. По мнению А.Д. Шеремета, к основным задачам анализа финансового состояния относятся следующие: определение качества финансового состояния, изучение причин его улучшения или ухудшения за тот или иной период; подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия.

Проведя группировку задач, ставящихся перед аналитиками, нами были выделены основные и частные задачи анализа финансового состояния организации (табл. 1).

Таблица 1. Система аналитических задач финансового состояния организации

Задачи	
Основные	Частные
– прогнозирование возможных финансовых результатов; – определение качества финансового состояния; – выявление признаков банкротства; – выявление факторов изменения финансовой устойчивости и платёжеспособности; – разработка рекомендаций, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов.	– оценка эффективности управления оборотным капиталом; – выявление факторов, влияющих на финансовую устойчивость; – построение модели оценки и диагностики финансового состояния; – проведение факторного анализа для выявления факторов, влияющих на финансовое состояние; – разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Таким образом, можно выделить большое количество задач анализа финансового состояния организации. При выборе задач необходимо учитывать цели анализа финансового состояния и специфику деятельности хозяйствующего субъекта.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Кондрашова Н.В.

Разуваев Г.А., спец. 5 к.
Воронежский государственный университет

Организационно–экономическая характеристика деятельности медицинских учреждений

Основными целями создания медицинских учреждений в соответствии с учредительными документами выступают соблюдение прав граждан в сфере здоровья и обеспечение связанных с этими правами государственных гарантий; достижение допустимого уровня доступности и качества медицинской помощи. Медицинские учреждения для достижения целей деятельности могут осуществлять приносящую доход деятельность (предоставлять платные медицинские услуги). Доходы, полученные от такой деятельности, приобретенное за счет этих доходов имущество, поступают в самостоятельное распоряжение бюджетного учреждения. Нами обобщены показатели, отражающие организационно–экономическую характеристику деятельности медицинского учреждения за исследуемый период, представленные в табл.1.

Таблица. Динамика результатов деятельности медицинского учреждения

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение	
			(+,–)	%
Количество штатных единиц	1354,5	1432,5	78	105,8
Средняя заработная плата сотрудников, руб.	33677,9	35450,5	1772,52	105,3
Балансовая стоимость имущества (тыс.руб.), в том числе:	186891	195977	9086,3	104,9
переданного в аренду	200,3	457,8	257,5	228,6
переданного в безвозмездное пользование		282,1	282,1	х
Сведения о площадях имущества, кв. м.	33204,7	321874	288669	969,4
переданного в аренду	35,59	75,19	39,6	211,3
переданного в безвозмездное пользование		46,34	46,34	х
Объем средств, полученных по распоряжению в установленном порядке имуществом	551,7	756,1	–204,4	137,0

Штатная численность организации за исследуемый период увеличилась на 5,8% (+78 чел.) за счет увеличения объема работ. Одновременно с этим произошел рост балансовой стоимости имущества на 4,9% как за счет имущества, переданного в аренду (рост более, чем в 2 раза), так и за счет имущества, переданного в безвозмездное пользование.

Таким образом, динамика показателей свидетельствует о расширении деятельности организации, увеличении объема государственных закупок, которые будут осуществляться организацией в предстоящие периоды.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Ендовицкий Д.А.

Рукина И.А., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Цифровой рубль как третья форма денег

Несмотря на усложнение общей социально–экономической ситуации, на сегодняшний день сохраняется сложившаяся тенденция увеличения использования безналичных платежей в общем обороте денежных средств: по данным Банка России безналичные платежи в розничном платежном обороте впервые превысили наличные в 2018 г.; в 2020 г. их доля составила уже 70,3 %. В других сферах наблюдается аналогичная тенденция. Достоинства безналичных платежей – скорость, доступ через мобильное приложение – нашли широкое признание у населения и организаций.

В свете такого спроса на безналичные расчеты, а также быстрого развития криптовалютных операций многие страны приняли решения выпустить национальную валюту в цифровой форме – так называемые цифровые валюты центральных банков (ЦВЦБ). Операции с ЦВЦБ осуществляются через электронные кошельки, характеризуются высокой скоростью, возможностью оффлайн операций при резервировании нужной суммы во время подключения к интернету, высокой контролируемостью операций. По информации Банка России по состоянию на апрель 2021 г. 86% центральных банков изучали вопрос внедрения собственной ЦВЦБ, 60% из этого числа находились на стадии экспериментирования, а 14% перешли или собирались перейти на стадию пилотирования проектов.

В Российской Федерации в октябре 2020 г. Банк России опубликовал доклад для общественных консультаций «Цифровой рубль». Замечания и предложения к нему Рабочая группа по цифровому рублю собирала до 31 декабря 2020 г. В апреле 2021 г. регулятор опубликовал сформированную с учетом общественных обсуждений Концепцию цифрового рубля, согласно которой цифровой рубль как дополнительная (третья) форма российской национальной валюты будет эмитироваться Банком России. Это решение соответствует ст. 75 Конституции Российской Федерации, устанавливающей, что национальной валютой является рубль, эмитируемый Банком России, а эмиссия других денег запрещена.

Расчеты цифровыми рублями предполагается осуществлять через электронные кошельки (один кошелек одному лицу), которые будут открыты Банком России финансовым организациям и Федеральному казначейству, а также физическим и юридическим лицам по их поручению через финансовые организации. Доступ к электронному кошельку должен предоставляться всеми финансовыми организациями, в котором обслуживается клиент. В настоящее время проводится тестирование использования цифрового рубля пилотной группой, в которую входят 12 банков.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.

Рябых Е.И., спец. 4 к.
Воронежский государственный университет

Влияние прочих доходов и расходов на качество прибыли

Важнейшими показателями деятельности организации являются доходы и расходы. Финансовый результат деятельности экономического субъекта складывается из разности доходов и расходов в обычной деятельности и доходов и расходов от прочих операций. Положительный финансовый результат, то есть прибыль, получение которой считается главной целью всех коммерческих организаций, является итогом превышения доходов над расходами. Соответственно при обратном результате организация имеет убыток.

При анализе доходов и расходов, прежде всего, обращают внимание на соотношение этих двух показателей. В случае получения организацией прибыли необходимо дополнительно провести ее структурный анализ, то есть определить, какую долю в общем объеме прибыли имеет каждая ее составляющая. В особенности это касается удельного веса доходов и расходов от прочих видов деятельности. Это имеет принципиальное значение, поскольку на основе проведения данного анализа можно сделать вывод о качестве и надежности полученной прибыли.

Высокий удельный вес прибыли от основной деятельности в прибыли до налогообложения – признак качественности прибыли. Если удельный вес прочего финансового результата является довольно высоким, это может являться сигналом, что полученная прибыль имеет достаточно низкое качество и она ненадежна. Это объясняется тем, что прочие доходы и расходы имеют, в целом, случайный характер, они нестабильны во времени. Отсюда следует, что у организации нет уверенности и гарантии, что в следующих отчетных периодах она будет иметь прочие доходы или расходы такого типа и, соответственно, прибыль может значительно уменьшится или же, в крайнем случае, может сформироваться убыток.

Одновременно, получение положительного финансового результата от относительно стабильной части прочих операций – финансовых вложений, совместной деятельности – может расцениваться положительно, поскольку обеспечивает диверсификацию источников прибыли, что особенно важно в кризисных условиях.

Своевременный контроль источников доходов и расходов в прочей деятельности, анализ их соотношения и доли в общей структуре прибыли даст возможность экономическому субъекту оценивать тенденции дальнейшего развития, предупреждать ошибки в хозяйственной деятельности и достичь максимального качества прибыли, что, в конечном итоге, позволит организации более успешно осуществлять свою деятельность.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.

Сапрунова С.С., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Проблемы, возникающие в процессе чтения отчетности

Ресурсом проведения исследования финансового состояния становится бухгалтерская отчетность. Информация о нем требуется управленцам для принятия правильной стратегии менеджмента организацией, а инвесторам – для изучения текущего экономического потенциала субъекта коммерческой деятельности. Информированность управленческих кадров и инвесторов о текущем финансовом состоянии организации во многом предопределяет вектор ее развития.

Проблема может заключаться в том, что расшифровка и трактовка действующих форм отчетности недоступна неподготовленному специалисту. Они, по сути, больше относятся к бухгалтерской отчетности, а не к аналитическим документам (например, когда речь идет о бухгалтерском балансе). Возможность разделения статей активов и капитала, либо остаточной суммы от указанных финансов в рамках исследуемого периода не предоставляет возможности беглого ознакомления с активами компании. Проблема детерминирована следующей особенностью: в статьях активов и капитала, отраженных в бухгалтерском балансе, отсутствуют внутренние взаимосвязи. В результате невозможно узнать по балансу о специфике классификации активов по ресурсам финансирования. Аналогично невозможно классифицировать капитал по месту размещения.

Помимо этого, можно рассмотреть «Отчет о финансовых результатах» и «Отчет об изменениях капитала». В данных статьях перемещение капитала указано исключительно в стоимостном выражении.

Вместе с тем, требуется ознакомиться с тем, какие активы выражены в денежном эквиваленте, а какие – в неденежной форме. В бухгалтерском балансе такие сведения не отражены.

Отдельное внимание стоит уделить формату «Отчет о движении денежных средств». Здесь при исследовании следует учесть сведения не столько о перемещении денежных средств, сколько перемещение имеющегося в наличии кредитного капитала.

В итоге, можно констатировать, что действующие формы отчетности имеют ряд спорных моментов для анализа. Оценивать их может только подготовленный человек – финансовый аналитик, который способен адекватно оценивать имеющуюся информацию с учетом специфики деятельности хозяйствующего субъекта и положения его в отрасли.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Купрюшина О.М.

Сергунина О.А., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Определение уровня финансовой устойчивости организации в современных условиях

Одной из характеристик стабильного положения организации является финансовая устойчивость, под которой понимается такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности.

На финансовую устойчивость влияют как внешние, так и внутренние факторы. К внешним факторам относят налоговую и кредитную политику государства, отраслевую принадлежность организации, уровень внешнеэкономических связей и др.

Внутренние факторы – это ассортимент, конкурентоспособность организации, структура имущества организации, эффективность использования собственных и заемных средств и т.д.

Для анализа финансовой устойчивости как правило используются абсолютные и относительные показатели. Выявление этих показателей позволяет определить один из четырех типов финансовой устойчивости организации. Однако стоит отметить, что многими специалистами критикуется оценка финансового состояния по относительным показателям, так как нормативные значения показателей не учитывают специфику организации. Для оценки платежеспособности авторами предлагается рассчитывать показатель чистых активов организации.

Под чистыми активами принято понимать величину, которая определяется разницей между суммой активов, принимаемых к расчету и суммой обязательств, принимаемых к расчету.

Величина активов определяется как сумма внеоборотных и оборотных активов за минусом задолженности участников по взносам в уставный капитал. Пассивы определяются суммированием долгосрочных и краткосрочных обязательств за минусом доходов будущих периодов и долгосрочных и краткосрочных оценочных обязательств. Чистые активы отражают уровень обеспеченности вложенных собственниками средств активами организации. Как правило методика анализа чистых активов подразумевает несколько этапов: анализ динамики чистых активов; оценка реальности динамики чистых активов; оценка соотношения чистых активов и уставного капитала; оценка эффективности использования чистых активов.

Таким образом, оценка чистых активов, на наш взгляд, является индикатором финансовой устойчивости.

Научный руководитель – ст. преп. Черникова Г.В.

Сидельникова М.А., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Проблемы определения, регулирования и оценки банкротства

В настоящее время нарастают риски банкротства для многих российских организаций, что обусловлено влиянием внешних условий (экономических санкций, последствий пандемии и др.) и внутренних факторов (неэффективное управление деятельностью организации, отсутствие регулярной аналитической работы и др.). На наш взгляд особенно актуальным является исследование проблем банкротства организаций по следующим направлениям:

1. Уточнение понятийного аппарата. Действующие российское законодательство отождествляет термины несостоятельность и банкротство. Однако многие специалисты выдвигают иную точку зрения, например, В. Диденко отмечает, что несостоятельность и банкротство не равнозначны. Одно вытекает из другого, так как несостоятельность может привести к банкротству или восстановлению платежеспособности должника. В.И. Кошкин и С.Г. Беляев отождествляют понятие неплатежеспособность с несостоятельностью, а банкротство называют цивилизованной процедурой ликвидации должника, т.е. термин несостоятельность рассматривают как экономическую категорию, а банкротство – юридическую;

2. Правовое регулирование. Ожидаются серьезные изменения в законодательстве о банкротстве. Среди них расширение прав учредителей должника (они могут предлагать план реструктуризации и влиять на процедуру банкротства); отмена сразу трех процедур (наблюдения, финансового оздоровления, внешнего управления); сокращение числа оздоровительных процедур до одной – реструктуризации долгов; подготовка плана реструктуризации долгов самими должниками и его утверждение конкурсными кредиторами вместе с уполномоченными органами (ФНС) и многие другие.

3. Методическое обеспечение анализа и оценки. До сих пор не сложилось однозначных комплексных подходов к оценке вероятности и выявления реального банкротства. Проблемы оценки риска банкротства организации исследовались в работах следующих российских учёных: С.Г. Беляева, Д.А. Ендовицкого, О.П. Зайцевой, Г.П. Иванова, В. В. Ковалева, А.Д. Шеремета и др. Среди иностранных учёных наиболее известны работы Э. Альтмана, У. Бивера, Э. Таффлера. Однако многим из них характерен целый ряд недостатков: использование ограниченного круга показателей, отсутствие комплексного подхода, низкая адаптированность к современным условиям деятельности российских организаций и др.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаева Т.А.

Смирнова А.А., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Особенности стратегического финансового анализа

Изучением влияния внешних и внутренних факторов среды на финансовую деятельность организации для построения прогноза и выявления тенденций для развития называется стратегический финансовый анализ.

Основной отличительной чертой стратегического финансового анализа является прогнозная функция, которая обеспечивает не только сравнение фактических результатов с планируемыми, но и на основе этих данных позволяет оценить перспективу роста и развития финансового состояния организации при воздействии факторов внешней и внутренней среды.

Для проведения стратегического финансового анализа используются специальные методы. Они применяются для оценки различных условий среды, представлены на рис. 1.

Рис. 1. Методы проведения стратегического анализа

При проведении стратегического финансового анализа важна последовательность осуществления основных этапов. Первым выполняется оценка факторов среды непрямого влияния, затем учитываются факторы непосредственного влияния, после проводится анализ внутренних факторов финансовой среды и последним этапом комплексно оцениваются полученные результаты на предыдущих шагах.

В результате проведения полного цикла стратегического анализа организации должно быть выдвинуто мнение о текущем потенциале развития организации, перспективные идеи для совершенствования, улучшения или поддержания высокого уровня эффективности, а также могут быть внесены рекомендации по учету ограничений, оказывающих влияние на финансовое состояние.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Васильева К.Н.

Студеникина С.А., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Проблема кадровой обеспеченности медицинских организаций

Проводимая в настоящее время реформа здравоохранения направлена на повышение качества оказываемой медицинской помощи населению и доступность услуг. Одним из факторов, существенно влияющих на достижение данной цели, является кадровая обеспеченность учреждений медицинским персоналом.

Нормативы численности и структуры медицинских кадров ежегодно утверждаются Программой государственных гарантий бесплатной медицинской помощи гражданам Российской Федерации с учетом демографической ситуации в регионе, здоровья и миграции населения. Расчеты необходимого числа медицинских кадров проводятся по методу компонентов раздельно по видам медицинской помощи (поликлиника, стационар, дневной стационар, скорая медицинская помощь) и группам персонала («группа врачей, ведущих пациентов (лечебная группа)»; «лечебно–диагностическая группа» и «группа управления»).

В то же время, как показывает практика, для большинства медицинских учреждений фактическая численность существенно ниже нормативной, наблюдаются высокие показатели совместительства, что на наш взгляд, является существенной проблемой здравоохранения. В таблице 1 отражены результаты оценки кадрового потенциала одной из районных больниц Воронежской области.

Таблица 1. Укомплектованность больницы персоналом

Группы персонала	Штатная численность, ставок	Занято ставок	Количество физических лиц	Укомплектованность, %
Врачебный персонал	172,0	105,25	81	61,2
Средний персонал	414,25	327,75	302	79,1

Как видно из таблицы, укомплектованность учреждения по врачебному персоналу составляет всего 61%, по среднему медицинскому персоналу – 79%. При этом по врачебным должностям существенен уровень совместительства.

Для повышения качества и доступности медицинской помощи, оказываемой медицинскими учреждениями, усилия руководства должны быть направлены на повышение привлекательности отрасли здравоохранения для молодых специалистов, а также закрепление существующего кадрового состава за счет реализации комплекса мер материального и нематериального стимулирования.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Гальчина О.Н.

Сухарева М.И., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Распространенные ошибки, влияющие на достоверность Отчета о финансовых результатах

Отчет о финансовых результатах входит в состав годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, и, безусловно, достоверность представленных в нем данных является необходимым условием для принятия верных экономических решений различными группами заинтересованных пользователей отчетности. Акционеры и учредители экономического субъекта хотят видеть реальное экономическое положение компании для принятия верных стратегических решений. Инвесторам необходимо иметь возможность оценить риски и выгоды от взаимодействия с данной компанией. Однако на практике нередко случается так, что отчетность, представляемая ее пользователям и налоговой инспекции, является недостоверной. Искажения могут иметь как непреднамеренный, так и преднамеренный характер.

Непреднамеренный характер искажений, как правило, связан с низкой квалификацией главного бухгалтера или иного лица, ответственного за составление годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности. Одной из распространенных ошибок при составлении Отчета о финансовых результатах является включение в состав выручки доходов, не относящихся к основному виду деятельности организации. Например, организация, оказывающая транспортные услуги, также сдает в аренду транспортные средства, при этом предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды не является предметом деятельности организации. Данная компания обязана отражать в составе выручки только доходы, полученные от оказания транспортных услуг, а доходы от сдачи в аренду – в прочих доходах.

Другой часто выявляемой ошибкой является несвоевременное отражение выручки, т. е. преждевременное ее отражение в бухгалтерском учете, откладывание ее признания или неотражение, что может повлечь за собой завышение или занижение сумм уплачиваемых налогов.

Отсутствие первичных документов или неверное их документальное оформление в части расходов организации приводит к искажению Отчета о финансовых результатах, так как отсутствует основание для принятия их учету. Нередки случаи, когда, понеся какие–либо издержки, организация включается их в состав расходов при отсутствии первичного документа, что приводит к занижению показателей прибыли.

Выявленные существенные искажения отчетности могут повлечь за собой не только административную, но и уголовную ответственность.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Гальчина О.Н.

Ткаченко А.А., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Характеристика методик анализа финансовых результатов

В настоящее время довольно большое число ученых–экономистов занимаются анализом финансовых результатов, представим на рис. 1 наиболее распространенные.

Методики анализа финансовых результатов разных авторов

Савицвицкая	Анализ состава динамики и прибыли. Анализ состава прибыли, ее структуры динамики и выполнение плана. Анализ прибыл от реализации продукции и услуг. Анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня среднереализационных цен. Анализ прочих доходов и расходов. Анализ рентабельности предприятия. Анализ использования прибыли.
Шеремет А.Д.	Формирование показателей, в которых проявляются финансовые результаты организации. Анализ абсолютными и относительными показателями. Исследование влияния на величину прибыли различных факторов. Анализ влияния инфляции на финансовые результаты от продаж продукции. Анализ «качества» прибыли. Маржинальный анализ прибыли.
Ефимова О.В.	Внешний анализ комментариев и пояснительной записки к годовой отчетности, анализ отчета о прибыли и убытка. Внутренний анализ влияния действующих на предприятиях четных принципов в части оценки статей активов, доходов и расходов, изменений учетной политики. Выявление причин изменения конечного финансового результата. Углубленный анализ финансовых результатов.
Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф.	Дается классификация прибыли. Формируются показатели прибыли, раскрываются основы их расчета и взаимосвязи между ними. Проводится факторный анализ прибыли до налогообложения. Анализ влияния инфляции на финансовые результаты. Анализ «качества» прибыли. Анализ денежных потоков. Факторный анализ общей бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) и прибыли от реализации продукции. Оценка воздействия факторов на изменения прибыли от реализации продукции, они обобщаются в двух группах.

Рис. 1. Основные этапы анализа финансовых результатов разных авторов

Выбор метода необходимо осуществлять с учетом отраслевых, организационных особенности деятельности хозяйствующих субъектов

Научный руководитель – к.э.н., доц. Купрюшина О.М.

Токарчук А.В., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Учетно–аналитическое обеспечение управления финансовыми результатами деятельности группы компаний

Проблемы учетно–аналитического обеспечения управления финансовыми результатами деятельности группы компаний исследовались многими отечественными учеными. Значимость показателей консолидированных финансовых результатов обуславливает высокую степень разработанности исследуемой проблемы. Нормативно–правовая регламентация порядка ведения бухгалтерского учета, исследовательская активность в рамках совершенствования учетного процесса, широкая дискуссия по вопросам методического обеспечения анализа показателей прибыли (убытка) указывают на сформировавшиеся теоретические основы исследования учетно–аналитического обеспечения управления финансовыми результатами. В условиях современной экономики и сильной конкуренции фундаментом процветающего положения организации на рынке является результативность и эффективность деятельности, которая в большей степени отражается в ее финансовых результатах.

Бухгалтерская (финансовая) отчётность является основополагающим источником информации, дающим представление о деятельности организации. Изучение и анализ содержания консолидированной отчетности позволяет выявить и понять причины достигнутых успехов и обнаружить резервы для последующего расширения деятельности группы компаний. Сторонние пользователи бухгалтерской информации, например кредиторы или инвесторы получают хорошую возможность по данным консолидированной отчётности увидеть и оценить финансовое положение предполагаемых деловых партнеров.

Консолидированный отчет о финансовых результатах является наиболее информативной формой, который позволяет принимать обоснованные управленческие решения в области текущей, финансовой, инвестиционной деятельности экономического субъекта. Необходимость исследования вопросов формирования и совершенствования учетно–аналитического обеспечения управления финансовыми результатами группы компаний и их последующего аудита предопределяет актуальность и практическую востребованность избранной темы исследования.

Таким образом, практическая сторона вопроса остается недостаточно проработанной, что обусловлено особенностями функционирования каждого отдельно взятого экономического субъекта, предполагает необходимость адаптации теоретических основ к специфике деятельности группы компаний.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Коробейникова Л.С.

Федорова А.И., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Направления анализа платежеспособности организации

Платежеспособность является одной из основных характеристик финансового состояния организации. Платежеспособность организации – это способность своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства по платежам перед бюджетом, банками, поставщиками и другими юридическими и физическими лицами в рамках осуществления нормальной финансово–хозяйственной деятельности.

Анализ платежеспособности важен не только для самой организации, но и для инвесторов – с целью изучения ими эффективности использования ресурсов; банков – для оценки условий кредитования и определения степени риска; поставщиков – для оценки своевременности получения платежей и т.д. Для самого же хозяйствующего субъекта анализ платежеспособности приобретает особую важность, так как помимо оценки и прогнозирования финансовой деятельности он позволяет своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения платежеспособности. Исходя из этого, цель анализа платежеспособности состоит в оценке возможности организации своевременно и в полном объеме расплачиваться по своим обязательствам. В аналитической литературе выделяют следующие направления анализа платежеспособности:

– определение ликвидности баланса;
– расчет относительных показателей платежеспособности организации;
– выявление факторов и оценка их влияния на уровень платежеспособности организации;
– поиск резервов улучшения платежеспособности организации;
– разработка конкретных мероприятий, направленных на повышение платежеспособности организации.

Для обоснованной оценки ожидаемой, потенциальной платежеспособности необходим глубокий анализ ликвидности баланса, который занимает здесь центральное место. В современной экономической литературе понятие «платежеспособность» нередко отождествляется с таким экономическим термином, как «ликвидность». Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса и организации зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Агупова К.П.

Фоменко Д.Е., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Анализ маржинальности блюд в организациях общественного питания

В организациях общественного питания большую долю всех затрат составляют материальные затраты. Одной из составляющих анализа себестоимости является выявление маржинальности каждого блюда за определенный период. Этот анализ необходим для выявления позиций меню, которые выгодно продавать при наименьших затратах. Маржинальность – это отношение показателя маржи к полученной выручке. Маржа (маржинальный доход) – это разность между выручкой от продажи блюда и переменными затратами на его приготовление. При упрощенном подходе переменными затратами считаются материальны затраты, необходимые для приготовления конкретного вида продукции исходя из калькуляционной карты. В калькуляционных картах раскладывается состав данного блюда.

В настоящее время цены на продукты заметно растут. Это не может не отразиться на себестоимости и ценообразовании блюд. При анализе величин ценовой надбавки всегда выделяются блюда с высокой, низкой и средней маржинальностью. Из этого списка более тщательному анализу подвергаются как раз блюда с низким маржинальным доходом или высоким. При выявлении продукции с низкой маржинальностью определяют причины данного обстоятельства. Необходимо понимать, что анализируя полученную маржинальность определенной категории блюд, особое внимание уделяют сезонности поступивших ингредиентов, спросу на эти блюда, а также актуальность продаваемой продукции для конкретной торговой точки.

На последнем этапе анализа блюда, обладающие низким маржинальным доходом, либо убирают из меню, либо повышают его маржинальность путем пересмотра технологических карт (заменой одних ингредиентов на другие). Возможен полный отказ от определенной составляющей блюда, а также снижение его веса. При выявлении продукции с высоким маржинальным доходом анализ проводится с целью увеличения ее спроса. Инструментами повышения внимания со стороны покупателей на данные блюда могут быть их презентации, переформатированное меню, внешняя реклама и реклама силами работников организации. Блюда со средним маржинальным доходом анализируют за несколько периодов, чтобы увидеть их положительную или отрицательную динамику за все время. Таким образом, анализ маржинальности блюд необходимо проводить в организациях общественного питания для получения большей прибыли с каждой позиции меню.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.

Часовских О.В., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Содержание комплексного экономического анализа финансового состояния организации

Проведение анализа финансового состояния организации, состоит из последовательных этапов, которые нацелены на выявление причин ухудшения ее состояния и поиск решений по их устранению.

Ряд специалистов при проведении анализа финансового состояния ограничиваются исследованием имущественного положения организации, ее платежеспособности и финансовой устойчивости, аргументируя это тем, что информация о финансовом положении раскрывается в бухгалтерском балансе, а на его основе можно оценить только названные выше аспекты. Другая группа аналитиков считает, что исследуя только состав, структуру и динамику активов и пассивов, платежеспособность и финансовую устойчивость организации, нельзя получить целостную картину ее финансового состояния. Поэтому рекомендуют дополнять анализ оценкой оборачиваемости активов и рентабельности деятельности организации. Это позволяет оценить эффективность использования имеющихся активов и капитала организации.

Однако, на наш взгляд, комплексный анализ финансового состояния организации должен включать еще целый ряд направлений. В частности, его следует начинать с предварительного анализа внешних условий функционирования организации и внутренних факторов осуществления ее деятельности. Это принципиально важно в текущих условиях наложения беспрецедентных санкций на российскую экономику, которые в большей или меньшей степени оказывают влияние на финансовое состояние практически всех российских экономических субъектов, причем не всегда только отрицательное. Например, ряд отечественный предприятий получают возможность расширить свою деятельность в связи усилением в нашей стране импортозамещения. Не меньшее значение для лучшего понимания причин сложившего уровня финансового состояния имеет исследование внутренних факторов, например, длительности производственного цикла; особенностей принятой учетной политики, оказывающей существенное влияние на формирование показателей бухгалтерской отчетности; сезонности деятельности; стоимости используемых источников финансирования и многих других.

Заключительными этапами анализа финансового состояния должны быть выявление причин его ухудшения и формирование свода резервов улучшения ситуации, а также оценка влияния изменения уровня финансового состояния организации на ее инвестиционную привлекательность.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаева Т.А.

Червонная Д.Р., Яцкова К.Я., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Комплексный подход к анализу материальных затрат в себестоимости продукции

Одним из важнейших критериев оценки эффективности производства является анализ себестоимости его продукции. Методика анализа освещена в работах следующих авторов: Шеремет А. Д., Гиляровская Л. Т., Савицкая Г. В. Материальные затраты составляют самостоятельную статью затрат, при этом существует возможность их частичного отражения в составе комплексных статей затрат. На основании изученных научных работ, была выделена необходимость освещения комплексного подхода к анализу материальных затрат в себестоимости продукции и определения его содержания.

Комплексный подход позволяет учитывать все взаимосвязи в рамках организации, при этом изучая отдельные структурные части и их роль в общем процессе. Так, определение удельного веса материальных затрат в себестоимости продукции позволяет определить тип производства, а планирование материальных затрат – ожидаемые результаты экономической деятельности и возможные риски при ее осуществлении. При этом, обоснованность установленного плана определяется благодаря расчетам удельного веса научно–технических норм в общем количестве норм. При анализе себестоимости продукции, выявляется отклонение фактических материальных затрат от их планируемой величины, определяются факторы, оказавшие влияние на выявленное отклонение. При наличии экономии, рассчитываются коэффициенты выполнения плана, позволяющие оценить как его обоснованность, так и эффективность деятельности организации в целом. Анализ возможных потерь от отходов позволяет определить величину недополученной продукции и рассчитать резерв экономии материалов. При необходимости, анализируются транспортно–заготовительные расходы и расходы по хранению материалов, величина которых зависит от размера партии поставки. Для определения наиболее выгодных условий, рассчитывается оптимальный размер и периодичность партии поставки.

Именно комплексный подход к анализу материальных затрат в себестоимости продукции позволяет наиболее точно определить и оценить использование материалов в производстве, что определенно является необходимым для анализа эффективности деятельности всей организации.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Гусева Л.И.

Чиркова А.А., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Предоставление аудиторами форензик–услуг

С каждым годом в России, как и во всем мире, увеличивается число экономических преступлений. Они наносят существенный вред национальной экономике. По данным Главного управления правовой статистики Генеральной прокуратуры Российской Федерации в 2021 г. было зарегистрировано 78 тыс. таких преступлений, а в 2020 г. – 71 тыс. Экономические преступления в Российской Федерации в 2021 г. были причиной ущерба, оцененного в 642 млрд руб. Они особенно распространены в секторе государственного управления, здравоохранении, IT и финансовом секторах.

Посредством традиционного аудита можно обнаружить и предупредить отдельные экономические преступления. Однако его основная цель – представление объективного мнения о том, насколько полна и достоверна финансовая отчетность. С учетом спроса на экспертизу в целях профилактики и расследования экономических правонарушений сегодня развивается новый вид аудиторских услуг – форензик.

Понятие происходит от английского слова forensic, что в переводе ближе всего сводится к словам «судебный», «криминалистический». Форензик представляет собой услугу по расследованию, выявлению коррупции, мошенничества, в частности, незаконного вывода из бизнеса активов, их прямое присвоение, фиктивных выплат, использования персонала, имущества организации в личных целях, продаж по заниженным или завышенным ценам связанным сторонам, завышения бонусов руководящим лицам, осуществления операций с неоправданно высокими рисками, киберинцидентов: утечки данных, получения несанкционированного доступа, подделки электронных документов, удаления информации и других. По итогам форензик оценивается ущерб от противоправных действий, разрабатываются предложения по устранению «узких мест» внутреннего контроля. Форензик может включать не только расследования свершившихся фактов, но и предварительную оценку рисковости сделок, благонадежности и аффилированности контрагентов.

Для предоставления форензик–услуг требуются комплексные компетенции из разных областей. Это бухгалтерский финансовый и управленческий учет, экономический анализ, внутренний контроль, управление рисками, аудит, финансы, право, информатика, психология и другие.

Форензик как правило классифицируется аудиторами как согласованные процедуры выполняется на основе Международного стандарта сопутствующих услуг МССУ 4400 (пересмотренного) «Задания по выполнению согласованных процедур».

Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.

Щекунских Е.В., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Формирование информационной базы анализа затрат на оплату труда бюджетного учреждения

Структурно выстроенная и эффективно функционирующая система организационно–управленческих отношений между работниками экономического субъекта и работодателем способствует эффективному управлению затратами на оплату труда, достижению гибкой структуры штатного расписания и возможности достижения максимальных результатов деятельности как работников, так и организации в целом, что позволяет добиваться поставленных целей функционирования бюджетного учреждения.

Организация труда и зарплаты в условиях быстро меняющейся внешней среды функционирования государственного сектора экономики должны способствовать повышению мотивации, стимулировать работника к труду, повышать эффективность и качество выполняемых работ.

Документальное оформление расчетов с работниками – неотъемлемая часть затрат по оплате труда, так как заработная плата начисляется в соответствии с документами по учету использования рабочего времени. Документирование – это один из основных способов бухгалтерского наблюдения за фактами хозяйственной жизни организации. Каждая операция оформляется документом в момент ее совершения и является первым этапом учета затрат. Для организаций государственного сектора формы учетных документов устанавливаются в соответствии с бюджетным законодательством. Унифицированные формы первичных учетных документов, утвержденные Постановлением Госкомстата России от 5 января 2004 г. № 1 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты», применяются для учета личного состава, начисления и выплат заработной платы. Информация, содержащаяся в унифицированных формах первичных учетных документов по учету труда и его оплаты, является важнейшим информационным источником экономического анализа использования трудовых ресурсов.

В перечень организационно–распорядительных документов, регулирующих систему вознаграждений работников организации, входят: штатное расписание, правила внутреннего трудового распорядка, контракт (трудовой договор), должностные инструкции, положения о вознаграждении и т.д. Указанные документы регулируют социально–трудовые отношения между работником и работодателем с учетом особенностей организации.

Таким образом, анализ указанных документов позволяет оценить использование времени работы, состав, структуру и движение персонала организации, состав и структуру расходов на оплату труда организации.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Коробейникова Л.С.

Секция микроэкономических проблем современной экономики

Андреещева К.А., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Ценообразование на рынке платных медицинских услуг

Медицинские услуги, предоставляемые пациентам в различных учреждениях стали существенной частью рыночных отношений и это привело к образованию и становлению рынка медицинских услуг.

На сегодняшний день для успешной деятельности учреждений по оказанию платных медицинских услуг необходима разработка схем стратегии ценообразования. Существуют различные методы установления цен, но так как расходы платных медицинских учреждений не нормируются, возникает проблема установления адекватных цен на услуги.

Одной определенной методики ценообразования на медицинские услуги не существует. Методы ценообразования зависят от установленных конкретной медицинской организацией целей, к которым относятся:

– максимизация текущей прибыли;

– обеспечение выживаемости медицинского учреждения;

– завоевание сегмента рынка;

– поиск дополнительных средств на развитие, материальное стимулирование труда;

– повышение доступности медицинской помощи для населения обслуживаемой территории.

Нередко первоочередной задачей, стоящей перед медицинской организацией в процессе ценообразования, является максимизация прибыли. Слишком низкая цена не обеспечивает нормальной прибыли медицинского учреждения, а слишком высокая неблагоприятно сказывается на формировании спроса на медицинские услуги. Поэтому договорная цена должна устанавливаться на основе комплексного, сегментного изучения рынка платных медицинских услуг.

Помимо этого, есть необходимость проводить анализ ценовой политики конкурентов и применять системы скидок на тарифы по платным медицинским услугам для повышения конкурентоспособности.

Также на практике медицинская организация, кроме учета ситуации на рынке медицинских услуг, должна осуществлять калькуляцию цены, исходя из требований действующего законодательства.

Стоит подчеркнуть, что на данный момент наблюдается завышенный уровень цен и происходит развитие теневого сектора оказания платных медицинских услуг. Это связано с нарушением антимонопольной политики, поэтому в ближайшее время не исключено ужесточение государственного регулирования цен на платные медицинские услуги.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Смотрова Т.И.

Болотова П.И., Рудман Ю.А., бак. 1 к.
Воронежский государственный университет

Геймификация в управлении персоналом

Многие компании используют различные механизмы управления персоналом, в том числе и геймификацию. Данный механизм является уникальным инструментом, с помощью которого каждая компания, исходя из своей внутренней организации, может изобретать различные методы управления персоналом. Цель нашего исследования – понять, как геймификация может применяться на практике в области управления персоналом. Как правило, геймификация является управленческой инициативой, признанной сделать работу в организации более позитивной и помочь достигнуть определенных целей.

Геймификация является также одним из инструментов вознаграждения сотрудников. Поэтому к данному механизму нужно подходить внимательно, чтобы обеспечить справедливое, равноправное и последовательное вознаграждение людей. Наиболее важным эффектом от геймификации является повышение мотивации.

Основная цель данного подхода — повысить вовлеченность пользователей с помощью игровых приемов. Геймификация может помочь сделать рабочее место более привлекательным, она меняет правила взаимодействия и в результате вдохновляет сотрудников на изменение поведения, а также может достичь нескольких целей для бизнеса, включая удовлетворенность сотрудников, развитие навыков и изменение поведения. Также она может стимулировать инновации. Инновационный процесс проходит в несколько этапов и поддерживается отделом исследований и разработок.

Внедрение игровых форм в рабочий процесс чрезвычайно полезно для повышения производительности труда, и этого можно добиться, сделав работу менее утомительной. На самом деле, создание новых игр для изменения деятельности внутри организаций может сделать задачи более увлекательными и приятными.

Геймификация может приниматься в разных областях и сферах, от малых предприятий до крупных организаций, но важно, что этот инструмент не может решить все проблемы внутри организации, поэтому цель должна быть конкретной и измеримой.

Организация должна включать механику и динамику, необходимые для задействования эмоций сотрудников и создания высокого уровня вовлеченности. При правильно выбранной модели геймификации, можно достичь поставленных целей. Но важно также учитывать, что возможен и негативный результат, поэтому нельзя относится к данному механизму как простому инструменту влияния.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Иванов А.В., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Оценка степени продуктовой дифференциации

Одним из признаков, позволяющих условно классифицировать различные отраслевые рынки на две большие группы, является степень дифференциации продукта. Первая группа низкодифференцированных рынков характеризуется однородностью предлагаемых продуктов. К другой группе относятся высокодифференцированные рынки, на которых производители поставляют товары разной степени неоднородности. Причем, различия между продуктами важны именно для покупателей, с точки зрения их потребительских предпочтений.

Первым индикатором дифференцированности является число продуктов, выпускаемых каждым производителем, и различными производителями (при том, что они относятся к одной группе). Чем разнообразнее предложение на рынке, тем выше степень его дифференцированности.

Степень продуктовой дифференциации на рынке можно измерить с помощью перекрестной эластичности спроса. Данный коэффициент показывает, на сколько в процентах изменится спрос на один товар, при изменении цены другого товара на 1%. Высокий степень показателя характеризует взаимозаменяемые товары, не обладающие значительными различиями для покупателя.

Следующим показателем дифференцированности рынка является приверженность потребителей одной товарной марке. В каком–то смысле в данном случае можно говорить и об оценке степени дифференциации, и, возможно, в большей мере этот показатель характеризует эффективность дифференциации.

Уровень рекламных расходов считается отличительным признаком высокодифференцированных рынков. Тесная связь между долей расходов на рекламу и степенью дифференциации рынка объясняется смещением фокуса конкуренции на неценовые методы. Чем больше фирма тратит на рекламу (по сравнению с конкурентами), тем более дифференцированным становится её продукт.

Таким образом, существует несколько способов измерения степени дифференцированности рынка. Чем больше различий между товарами выделяют потребители, тем большей рыночной властью обладают те или иные фирмы. И наоборот, низкая степень продуктовой дифференциации делает переход от одного товара к другому непринципиальным для потребителя, что приводит к незначительной власти фирм на данном рынке.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И. Ю.

Кудряшова А.В., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Роль рекламы в поведении фирмы

Реклама — форма коммуникации, реализация которых возможно посредством использования платных каналов продвижения, в которых указывается источник финансирования.

Цели рекламы устанавливаются в зависимости от когнитивного, эмоционального и поведенческого уровней рыночной реакции. Все эти реакции объединены свойством влиять на потребителя.

Использование рекламы нацелено на решение следующих задач:

– стимулирование сбыта;

– увеличение объемов прибыли от реализации;

– создание потребности в товаре или услуге путем осведомления и стимулирования человека к их покупке.

Реклама является частью механизма продвижения. Она является составляющей маркетинга, который нацелен на удовлетворение потребностей клиентов в товарах и услугах.

Для достижения поставленных целей, компаниям необходимо включать рекламные компании в разрабатываемые ими стратегии. Реклама не должна быть обособлена от стратегических целей организации, если компания хочет извлечь из неё наибольшую эффективность.

Роль рекламы в стратегиях поведения фирм основывается на повышении осведомленности бренда и целенаправленном формировании образа продукта и связанными с ними ожиданиями у целевой аудитории.

Рекламная стратегия должна учитывать следующие факторы: специфику товара, уникальные свойства товара, имидж компании, особенности сбытовой системы, финансовые возможности компании, рекламную стратегию конкурентов.

При создании рекламы выделяют два основных типа стратегий:

– рационалистический – основан на определенных свойствах товара.

– эмоциональный – основан на мнимых, невербальных свойствах товара (например, дизайн или рекламный образ).

Рационалистические стратегии могут быть следующих видов:

– родовая стратегия;

– стратегия преимущества;

– уникальное торговое предложение;

– стратегия позиционирования.

Таким образом, реклама – значимая составляющая в формировании поведения компании и продвижения ее на рынке, которая должна быть неотъемлемой частью стратегии компании.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Гоголева Т.Н.

Мельников П.Д., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Основные показатели оценки структуры отраслевого рынка

Отраслевой рынок – это система экономических взаимоотношений между производителями, формирующими предложение, и потребителями, предъявляющими спрос, на рынке товаров, схожих по удовлетворяемой потребности либо по технологическому процессу производства. Оценка структуры отраслевого рынка необходима для получения комплексной информации о состоянии конкуренции на нем, социально–экономических связях и параметрах взаимодействия компаний.

Выделяют две группы показателей оценки структуры отраслевого рынка: количественные и качественные. Их состав представлен в таблице 1.

Таблица 1. Состав показателей оценки структуры отраслевого рынка

Вид	Показатели	Источник информации
Количественные	Численность производителей (продавцов)	Данные отраслевых обзоров и статистические источники по числу производителей в отрасли
	Рыночные доли производителей (продавцов)	Объем продаж (выручка) по исследуемому рынку
	Показатель концентрации – индекс Херфиндаля–Хиршмана	Расчет на основе показателя рыночной доли
Качественные	Степень открытости рынка для внешних рынков торговли	Объем экспорта, импорта, внешней торговли по отрасли
	Наличие барьеров входа на рынок	Данные отраслевых обзоров и статистические источники по новым производителям в отрасли

Следует подчеркнуть, что для оценки рыночной концентрации могут использоваться и другие показатели, характеризующие ее прямо или косвенно через неравенство размеров производителей (например, индекс Холла–Тайдмена, индекс энтропии Тейла, индекс Линда и др.). Однако именно индекс Херфиндаля–Хиршмана, рассчитываемый по формуле (1), при относительной простоте расчета позволяет оценить тип конкурентной структуры отраслевого рынка.

$$HHI = \sum S^2_i \qquad (1)$$

где HHI – значение индекса Херфиндаля–Хиршмана;
S – рыночная доля i–го производителя (продавца), %.

Итак, оценка структуры отраслевого рынка осуществляется на основе показателей, характеризующих его количественные (численность производителей и концентрация) и качественные (открытость и возможность входа) параметры.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Гоголева Т.Н.

Мухортова О.С., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Облачный гейминг как способ дифференциации на рынке видеоигр

В современной экономике большой «пласт» мирового рынка принадлежит продукции сферы IT. Сфера маркетинга, продаж, отдельных продуктов для конечных потребителей (например, видеоигр) в современных условиях тесно связана с ИТ.

Индустрия видеоигр является частью сферы развлечений. Компании этой сферы сталкиваются с ростом количества конкурентов и их главная задача – вывести на рынок продукт с уникальными свойствами и характеристиками, что позволит повысить собственную конкурентоспособность. Для этого многие компании стараются как можно больше развивать свою деятельность в информационной сфере и находить новые способы выделения (дифференциации) продукта на рынке.

В данной научной работе рассматривается один из специфических видов запуска игр, который можно отнести к способам дифференциации – облачный гейминг. Облачный гейминг – это способ взаимодействия игрока с игрой посредством использования стороннего сервера, без нагрузки на собственный компьютер.

Задачей данного исследования является изучение понятия облачного гейминга, его возможностей и дальнейшего развития для российского рынка видеоигр. В ходе проведенного нами исследования были выявлены положительные и отрицательные стороны рассматриваемого способа.

Подобная технология передачи информации между игроком и игрой позволит снизить нагрузку на личные игровые устройства и даст возможность игроку наслаждаться продуктом с максимальными настройками графики, механик и прочих систем игры, при этом производительность личных гаджетов не будет снижаться. Система позволяет выбрать новый продукт с высокими системными требованиями.

К отрицательным моментам можно отнести высокие требования к пропускной способности интернет–канала пользователя, высокую цену за пользование сервисом, ограниченный выбор игр в сервисе и тот факт, что у игроков нет возможности устанавливать игру или модификации к ней.

В России подразделения облачного гейминга наиболее успешно представляют Mail.ru (сервис My.Games), МТС (в партнерстве с GFN.RU, GeForce Now) и Playkey. Развитие облачного гейминга в стране медленное, но, как в случае и с подписками на лицензионные сериалы и фильмы, с каждым годом число пользователей растет.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Назарьева Е.Е., бак. 1 к.
Воронежский государственный университет

Продажи компании Lego

Компания Lego одна из самых известных компаний в мире с интересной историей. Первый кризис XXI века случается в 2003 г. Продажи сократились, а долг составил $800 млн. Такое произошло из–за потери связи с потребителем. Йорген Кнудсторп – генеральный директор – сообщил, что ни одна из инноваций не приносила прибыль, и большая часть из них не доводилась до конца. Тогда он перевёл Lego в Интернет, где популярность конструкторов постепенно восстановилась, и нанял штат экспертов, которые смогли лучше понять желания детей. Чтобы расширить аудиторию, в 2012 году Lego ввели конструкторы для девочек. Для России самый большой сектор рынка, объём которого оценивается в $500 млн. в год, – это игрушки для детей от 3 до 5 лет. Компании с лёгкостью удалось занять половину рынка брендовых игрушек, ведь конкуренты Lego в основном специализируются не на игрушках, а на аксессуарах для младенцев, а Mattel и Hasbro – косвенные конкуренты, обладающие другим ассортиментом товаров. Также конструкторы Lego отличаются отличным качеством деталей в отличие от китайских подделок.

В 2017 году продажи и ещё штат компании падают на 8%, а прибыль – на 17%. Причиной такого падения стали меры, которые принимались для избавления от товарных запасов, а также то, что конкурент Lepin заработал на продукции Lego $50 млн., тоже повлияло на такое падение продаж. В 2020 году во время пандемии продажи Lego выросли на 21% по сравнению с 2019 годом. Выручка составила $6,5 млрд., что на 13% больше чем в предыдущем году. Операционная прибыль и чистая прибыль увеличились на 19%, достигнув почти $2 млрд. и $1,5 млрд. соответственно. Расходы компании выросли с $12,9 млн. до $62,3 млн. из–за чего прибыль составила $1,9 млрд. В России спрос на наборы вырос в 2 раза, а средний чек вырос на 10%. Самые популярные наборы на 2021 год: LEGO Duplo и LEGO Technic.

Некоторые потребители предпочитают покупать товары в фирменном магазине Lego, а не в «Детском мире», в котором брендовый набор дешевле. Проведя опрос 54 человек в возрасте от 16 до 22 лет, я увидела, что 65% опрошенных приобретут наборы Lego там, где дешевле, а 35% только в фирменном магазине. Собрав данные, я поняла, что, выбирая покупку хоть и в дорогом магазине Lego, покупатель может быть спокоен за полную комплектацию товара, оригинальность, а также клиент останется доволен идеальным товарным видом продукции.

Так как с каждым годом фирма Lego всё больше внедряет автоматику и усиливает связь с потребителем, её продажи постоянно растут.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Паршина А.А., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Стратегия дифференциации продукта

Стратегия дифференциации представляет собой стратегию завоевания конкурентного преимущества. Данная стратегия предполагает, что деятельность предприятия ориентирована на предоставление большей пользы потребителям за счет предложения товаров высокого качества с высоким уровнем соответствующих услуг по оправданно высоким ценам.

Стратегия дифференциации уместна в тех случаях, когда потребности и вкусы покупателей не могут быть удовлетворены путем производства стандартной продукции, т.к. они слишком отличаются у покупателей.

Стратегия дифференциации используется в случаях, когда:

1) пользователи ожидают получить качественные, надежные товары и услуги, соответствующие их потребностям товары, спрос имеет разнообразную структуру;
2) преобладает неценовая конкуренция;
3) имеется группа покупателей, признающих уникальность характеристик продукта ценными для себя;
4) предприятие обладает достаточным количеством ресурсов и возможностей, чтобы придавать товарам и услугам уникальные свойства.

Предприятия, которые успешно провели дифференциацию продукции, получают возможность:

– установить высокую наценку на собственную продукцию;
– увеличить объем проданной продукции;
– популяризовать свою торговую марку среди покупателей.

Проведенная стратегия дифференциации привносит на рынок разнообразие. Это обусловлено тем, что конкурирующие предприятия ищут оригинальные пути и способы придания выпускаемой продукции отличительных характеристик. Продукт, уникальные свойства и качества которого представляют для потребителя большую ценность, обеспечивают предприятию конкурентное преимущество.

Кроме того, стратегия дифференциации может и не оправдать ожидаемые результаты в случае, если конкуренты смогут легко перенять опыт дифференциации. Возможность быстрой имитации, то есть осуществление конкурентами аналогичных изменений при производстве продукции, говорит об отсутствии подлинной дифференциации.

Таким образом, успешно проведенная стратегия дифференциации продукции позволяет предприятию стать лидером в отрасли по определенной группе товаров.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Проскурин А.М., маг. 1 к., Калинин М.Р., бак. 2 к.
Воронежский государственный университет

Влияние внутренних и внешних экономических процессов на экономическую политику населения

Актуальность темы исследования определяется возникшей ситуацией, связанной с санкциями зарубежных стран, которая значительно влияет как на благосостояние страны, так и на экономические процессы в целом. Внутреннему экономическому процессу присуще такие факторы как: знания самих производителей, материальные условия производства товаров или услуг, а на внешние экономические процессы влияет один из наиважнейших факторов – характер политических отношений. Российская Федерация в большинстве случаев зависит от поставки товаров, которые пригодны для повседневной жизни населения. В настоящее время возникает проблема поставки товара, его ценообразования и соблюдение пропорционального соотношения между уровнем потребительской корзины и минимальным размером оплаты труда, который вызывает большие вопросы в некоторых регионах, при проведении анализа ключевых групп, включающие в себя: –детей, –молодежь, –граждан среднего возраста, –пенсионеров. Последняя категория является наиболее актуальной для необходимой оценки. Для оценки затронутой проблемы воспользуемся статистическими данными таких регионов как Воронежская область, Нижегородская область, Московская область.

Данные минимального размера оплаты труда и потребительской корзины (для пенсионеров) предоставлены на 2022 год:

1) Московская область – 16300 рублей (МРОТ) и 14009 рублей (Потребительская корзина);

2) Нижегородская область – 13890 рублей (МРОТ) и 10230 рублей (Потребительская корзина);

3) Воронежская область – 13617 рублей (МРОТ) и 9796 рублей (Потребительская корзина).

Таким образом, можно сказать, что разница между минимальным размером оплаты труда и потребительской корзиной пенсионеров достаточно мала. Следует также учитывать, тот фактор, что люди переносят различные болезни и в особенности вирус COVID–19, который оказывает негативное влияние на организм и создает потребность в лекарственных препаратах. Также, достаточно актуально стоит вопрос распределения денежных средств федерального бюджета для повышения и улучшения уровня благосостояния граждан, который в большой степени зависит от минимального размера оплаты труда и потребительской корзины.

Научный руководитель – преп. Черкасова К.А.

Радина Е.А., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Современное состояние российского фармацевтического рынка

Фармацевтическая отрасль играет значимую роль не только в России, но и в мире, так как поддержание здоровья населения является одним из главных приоритетов государства. Обеспечение лекарственными средствами является основополагающей частью системы здравоохранения. Фармацевтический рынок России состоит из двух основных сегментов: коммерческого и государственного. В настоящее время фармацевтический рынок является развивающимся. Неблагоприятная эпидемиологическая обстановка, связанная с пандемией COVID–19, дала дополнительный импульс для роста фармацевтического рынка (рис.1).

Рис. 1. Динамика российского фармацевтического рынка в период 2018–2020 гг.

Такой спрос на препараты был вызван распространением COVID–19 и усугубляющимся экономическим кризисом. Люди стали скупать лекарственные средства, ожидая рост цен на фоне скачка валют и дефицит необходимых препараторов. Кроме этого, динамика развития российского фармацевтического рынка связана с обеспечением доступности современных инновационных терапевтических решений для россиян, существенным расширением ассортимента новейших эффективных лекарственных препаратов.

Государственное регулирование – необходимая мера для дальнейшего развития фармацевтического рынка. Для производителей создана программа импортозамещения (увеличение финансирования разработок сырья для лекарственных препаратов).

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Самодурова М.С., бак. 1 к.
Воронежский государственный университет

Эффективный бизнес в онлайн–образовании

В последние годы онлайн–образование из вспомогательного инструмента превратилось не просто в полноценный формат обучения, но и в одну из самых прибыльных индустрий. Для российского рынка онлайн–образования 2020–ый год стал переломным и запомнился кратным ростом аудитории, сверхприбылью и притоком инвестиций. Этому в большей степени способствовала пандемия коронавируса и связанные с ней ограничения на очные занятия. Всего за год с начала пандемии индустрия онлайн–образования увеличилась в два раза. А во втором квартале 2021 года выручка главных игроков рынка составила более 15,3 млрд рублей, что вдвое больше аналогичного периода 2020–го года. Карантин дал широкой аудитории возможность опробовать онлайн–курсы, благодаря чему даже противники дистанционного образования оценили преимущества такого формата обучения. Постепенное возвращение к офлайн–жизни не снизило спрос, и выручка продолжает расти.

Одновременно с повышением спроса увеличивается предложение образовательных онлайн–услуг. Это приводит к острой конкуренции, которая является одним из главных вызовов для стартапов. Более того, если рассматривать рынок онлайн–школ по подготовке к ЕГЭ, то его можно назвать уже устоявшимся. К 2022 году на этом рынке укрепилось несколько крупных игроков: Фоксфорд, Умскул, Турбоподготовка, Тетрика, Examis, Максимум. Средняя выручка этих компаний составляет 80 млн. рублей в год.

В 2020 году компании развивались за счёт общего роста индустрии, в то время как в 2022 году участникам рынка приходится делать упор на качество услуг. В условиях конкуренции компании необходимо учитывать критерии, по которым потребитель выбирает ту или иную онлайн–школу. Ценовой фактор спроса часто бывает решающим, при этом покупатель всегда стремится к соответствию стоимости обучения и его качества. Составляющими качественной стороны образовательных услуг являются квалификация преподавателя, соответствие программы образовательным стандартам, результаты выпускников, интерфейс платформы, проверка домашних заданий и промежуточные аттестации. К неценовым факторам также относятся отзывы об онлайн–школе, использование игрового формата в обучении и доброжелательная атмосфера.

В условиях растущего спроса построение эффективного бизнеса в онлайн–образовании зависит от совокупности факторов: грамотной ценовой политики и соответствия услуг ожиданиям потребителя.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Сащенко Е.С., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Группа «Аэрофлот» в период пандемии COVID–19

В условиях влияния пандемии Группе «Аэрофлот» требовалась реализация большого количества инициатив, таких как: оптимизация расходов, снижение капитальных затрат, переговоры с контрагентами и реструктуризация платежей для снижения оттока денежных средств из компании, привлечение дополнительных денежных средств для улучшения ситуации с ликвидностью, изменение процедур для обеспечения безопасности пассажиров и условий труда для сотрудников.

Группа «Аэрофлот» даже в период масштабных ограничений продолжала полёты, обеспечивая необходимую связь регионов, что особенно важно для РФ с её обширной территорией. Осуществлялись вывозные рейсы, чтобы пассажиры могли добраться домой. Велась работа по целому ряду других направлений, среди которых корректировка расписания, введение практики выполнения грузовых перевозок на пассажирских воздушных судах, обеспечение поддержания лётной годности флота и квалификации лётного персонала в период сниженного налёта, работы по возврату денежных средств и выпуску электронных ваучеров за отменённые рейсы.

Для защиты пассажиров от коронавирусной инфекции во всех самолетах Группы «Аэрофлот» установлены мощные HEPA–фильтры для вентиляции.

Все члены экипажей воздушных судов Группы «Аэрофлот» перед попаданием на борт проходят процедуру термотерапии, они обеспечиваются одноразовыми масками и перчатками, регулярно протирают перчатки дезинфицирующими растворами. Воздушные суда после выполнения рейса проходят обработку дезинфицирующими средствами, рекомендованными органами Роспотребнадзора.

Также наземный персонал Группы «Аэрофлот» и все члены экипажа прошли дополнительную подготовку на случай проявления симптомов ОРВИ у пассажиров во время полета.

В условиях пандемии COVID–19 Группе «Аэрофлот» удалось оперативно перестроить свою работу. Многочисленные награды, в том числе международные, которыми Группа отмечена в различных областях деятельности, тому подтверждение. В 2022 году Группа «Аэрофлот» получила «пять звёзд» в рейтинге COVID–безопасности (COVID–19 Safety Rating), подтвердив соответствие комплекса реализуемых противоэпидемических мер и процедур обслуживания пассажиров высшему международному стандарту безопасных авиапутешествий.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Соколов Д.Г., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Особенности ценообразования в сфере видеоигр

Видеоигры являются продуктом интеллектуальной собственности и ценообразование на данном рынке обычно не прозрачно, так как в основе стоимости лежат не издержки в производстве конкретной материальной единицы, а предполагаемая прибыль. Цена виртуальных товаров не имеет никакого отношения к стоимости производства. Она складывается из того, сколько потребитель готов за неё заплатить и не имеет фактического отношения к стоимости производства.

В сфере игр фирмы работают исключительно с ожиданиями игроков и пытаются понять, по какой цене люди готовы купить продукт. Когда разработчики складывают бюджет, они смотрят на цену как на что–то, что должно получиться в результате, а не как на входную переменную. Чтобы определить бюджет игры, нужно понять, какие продажи ожидаются — нужно рассчитать несколько моделей и сделать примерные расчёты того, что получится. Исходя из ожиданий от продаж, которые складываются из цены и количества копий, люди рассчитывают бюджеты игры.

Обычно у крупнобюджетной игры существует три издания – стандартное, премиальное и коллекционное, цена которых увеличивается при переходе к более расширенному. Именно благодаря высокому спросу на дорогие издания фирмы понимают, что потребители готовы приобретать игры по более высокой цене. Это и объясняет факт того, что средняя цена AAA–игр уже увеличилась с 60 долларов до около 80 долларов, потому что всё большое количество людей покупают коллекционные издания по 100 долларов и докупают что–то ещё.

В связи с тем, что цена игры стала зависеть от платёжеспособности потребителя, фирмы начали реализовывать стратегию региональных цен. Региональные цены призваны выпрямить стоимость с учётом таких факторов, как уровень жизни и платёжеспособность населения, чтобы увеличить потребительскую базу.

Как итог, можно сделать главный вывод из исследования. Игры являются продуктом сугубо интеллектуальной стоимости и не несут за собой издержек на создание отдельных копий. Исходя из этого, можно сказать, что цена игры полностью зависит от пересечения спроса и предложения, где последнее не имеет количественных ограничений.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Гоголева Т.Н.

Спирин В.Н., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Современные методы учета затрат на предприятии

В современных условиях хозяйствования основной задачей для владельцев бизнеса является – не допустить технического дефолта и предотвратить кассовый разрыв, когда предприятие не способно выполнить обязательства перед партнерами и сотрудниками.

Одним из возможных решений этой проблемы является использование современных эффективных методов управления затратами на производство продукции.

Можно выделить два основных подхода к снижению затрат, которые получили широкое распространение в международной практике: таргет–костинг и кайдзен–костинг.

Концепция таргет–костинга основана на достижении целевой себестоимости продукции и применяется в основном на стадии проектирования новой продукции.

Основное отличие управления затратами по методу кайдзен–костинга заключается в том, что снижение издержек происходит по уже выпускаемым видам продукции за счет постоянного повышения эффективности бизнес–процессов.

Основными направлениями снижения затрат при этом могут быть:

– сокращение коммерческих и административных расходов;
– сокращение объема потребления коммерческих услуг;
– продажа оборотных и нематериальных активов;
– снижение численности работников основного и вспомогательного производства за счет роста производительности труда;
– переход от сдельной заработной платы к повременной;
– сокращение запасов материалов;
– внедрение ресурсосберегающих технологий;
– приобретение материалов по более низкой стоимости.

Необходимо отметить определенные сложности использования анализируемых методов: необходимость внедрения их в повседневную практику предприятия на постоянной основе, глубокое изменение системы менеджмента предприятия, высокий уровень производительности на всех стадиях разработки изделия. Внедрение данных концепций в практику работы предприятия настраивает производственную систему на изготовление продукции с оптимальными затратами. Следствием этого становится приемлемая для потребителя цена, большая выручка, повышение конкурентоспособности продукции.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Клинова С.П.

Фетисова А.А., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Модели продуктовой дифференциации

Продуктовая дифференциация представляет собой форму неценовой конкуренции, сущность которой заключается в придании продукту особых отличительных свойств с точки зрения потребителей. В условиях несовершенной конкуренции (монополистическая конкуренция, олигополия с дифференцированным товаром) использование инструмента дифференциации выступает эффективным средством создания долгосрочного конкурентного преимущества производителя или продавца.

Теория дифференциации была разработана Э. Чемберлином. Дальнейшие разработки в направлении исследования дифференциации являются развитием этой теории. Сегодня существуют различные подходы к классификации моделей дифференциации в виде методов и инструментов сегментирования рынка. Однако доминирует подход, предлагающей выделение моделей с точки зрения способа дифференциации – горизонтальной и вертикальной. Условно их можно определить как дифференциацию через разнообразие и качество.

Горизонтальная дифференциация имеет место тогда, когда на рынке предлагаются продукты, равные с точки зрения качества, но имеющие отличительные черты с точки зрения вкусов и потребностей потребителей. Вертикальная дифференциация проявляется в виде существования на рынке продукции различного качества. В таблице 1 представлены ключевые отличия между двумя моделями дифференциации.

Таблица 1. Сравнение моделей продуктовой дифференциации

Критерий сравнения	Модель	
	Горизонтальная дифференциация	Вертикальная дифференциация
Основание для сегментирования рынка	Вкусы и предпочтения потребителей	Платежеспособность потребителей
Ранжирование продукта	Индивидуальное	Общее для всех потребителей
Ценовые различия между продукцией	Необязательны; обусловлены разностью величины спроса	Обязательны; обусловлены разностью издержек производства

Необходимо отметить, что модели дифференциации не противоречат друг другу и могут сосуществовать в рамках одного рынка. Так, на рынке муки предложение пшеничной и рисовой муки есть проявление горизонтальной дифференциации, а разных сортов – горизонтальной.

Таким образом, модели продуктовой дифференциации используются для большего охвата всех сегментов рынка.

Научный руководитель – д.э.н., доц. Щепина И.Н.

Флегонтова А.С., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Особенности маркетинговых кампаний SPLAT

Компания SPLAT была основана в 2000 году Евгением Деменым и его командой. Фабрика расположена в России (на Валдае, между Москвой и Санкт–Петербургом), хоть это и российская фирма, но около 95% сырья — импортное. В 2004 году Евгений впервые написал личное письмо покупателям и вложил его в упаковку зубной пасты. В 2007–2008 годах компания вышла на международные рынки, а в 2009 году попала в топ–30 быстрорастущих брендов мира. Как указано на сайте SPLAT, их продукция экспортируется в 40 стран мира.

Главное преимущество пасты SPLAT — доказанная эффективность для здоровья полости рта. Удачное название бренда позволило компании конкурировать с западными марками на одной полке в супермаркетах, а также упор на экологичность позволил компании найти свою нишу на рынке зубных паст.

Самой главной особенностью компании, а также одним из самых эффективных приёмов маркетинга является общение с клиентами через письма, которые потребители находят в упаковках зубных паст. SPLAT не делает акцент на рекламу в формате телевизионных или других роликов, политика рекламы компании заключается в том, чтобы потребители считали что компания сделала лучший продукт для них и заинтересована в обратной связи, SPLAT хочет знать что покупатели думают об их продукции и как они могут стать лучше. SPLAT стараются делать любой продукт так, как делали бы его для своих друзей или близких.

Реклама – это передача сообщения, но каждая компания передаёт его по–разному, в SPLAT выбирают это делать с помощью своих продуктов, социальных сетей, блогеров, СМИ или какого–то благотворительного проекта.

Высокий доход от продукта связан с качественным маркетингом.

Ещё один из главных приёмов компании SPLAT заключается в работе с несколькими дистрибьютерами сразу. Когда работа происходит через многих дистрибьюторов сразу, то появляется возможность гораздо лучше контролировать все задачи, чем в том случае, если бы действовали через кого–то одного.

Компания SPLAT за относительно небольшой период смогла завоевать доверие потребителей как на российском рынке, так и за рубежом, т.к. качество выпускаемой продукции на протяжении многих лет остаётся на высшем уровне.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Форофонтова М.А., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Особенности исследования эластичности спроса по доходу на услуги дополнительного профессионального образования

Дополнительное профессиональное образование (ДПО) – это вид образовательных услуг, позволяющих повысить квалификацию или овладеть новым видом профессиональной деятельности работникам. Исследование эластичности спроса по доходу на услуги ДПО имеет особенности, обусловленные особой структурой клиентов образовательных учреждений, предоставляющих данные услуги. Они неоднородны по своему статусу и намерениям. Выделяют три группы клиентов, формирующих спрос на услуги ДПО (таблица 1).

Таблица 1. Структура покупателей услуг ДПО

Клиент	Характеристика	Показатель дохода
Индивидуальные потребители	Лица, самостоятельно принявшие решение о получении услуг ДПО	Среднедушевые доходы населения (показатель средней заработной платы нецелесообразен, так как потребители могут находиться в поиске работы и иметь иные источники существования)
Организации	Коммерческие предприятия, принявшие решение о развитии человеческого капитала путем организации внешнего обучения сотрудников	Выручка коммерческих предприятий
Общество в целом	Государственные органы	Объем государственных расходов (финансирование обучения сотрудников организаций, финансирование бюджетных программ ДПО)

Соответственно, модель спроса на услуги ДПО включает в себя большое число факторных переменных. Результативной переменной выступает численность лиц, получивших в отчетном периоде услуги дополнительного профессионального образования. Следует подчеркнуть, что если лицо в течение одного года проходило обучение более одного раза, то в статистике учитывается только один факт обучения. Однако услуги ДПО приобретаются нечасто, в связи с чем данным обстоятельством, негативно влияющим на точность величины спроса, можно пренебречь.

Таким образом, комплексное исследование эластичности спроса по доходу на услуги ДПО должно учитывать различие спроса со стороны потребительских сегментов.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Клинова С.П.

Ходыкин А.С., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Государственные закупки как форма аукциона

Аукцион представляет собой форму торговли, при которой цена сделки не назначается заранее продавцом, а устанавливается в ходе торгов. Использование механизма аукционной торговли позволяет увеличить выгоду одной из сторон, что и предопределило достаточно широкое распространение данной формы не только в коммерческом секторе экономики, но и в государственном.

В сфере государственных закупок использование механизма аукциона обусловлено наличием информационной асимметрии между двумя участниками рынка: государством (выступает в роли покупателя) и фирмой (выступает в роли продавца). Если бы государство имело точное представление о том, как фирмы оценивают стоимость товара–объекта аукциона, оно могло бы отказаться от аукционной процедуры и выбрать в качестве продавца ту фирму, чья цена близка к минимальной. Однако в реальных условиях минимально возможная цена не известна; она устанавливается в процессе торгов, что позволяет осуществить закупку по наименьшей представленной цене.

В России в 2021 году совокупный объем государственных закупок составил 9,4 трлн рублей (по 44–ФЗ). Наблюдается активный рост их объемов: по сравнению с 2020 годом прирост составил 11,0%. Для закупок по 223–ФЗ показатель объема ниже (9,3 трлн рублей), однако развитие происходит интенсивнее – темпы роста составили 15,0% (по данным электронной торговой площадки «РТС–тендер»).

Можно выделить следующие ключевые особенности аукциона в сфере государственных закупок:

– продавцом может стать как юридическое лицо, так и индивидуальный предприниматель. Однако следует учитывать, что доступ продавцов к аукциону не свободный: закон предусматривает требования к продавцу (например, отсутствие налоговой задолженности, отсутствие текущего процесса банкротства или ликвидации);

– высокая степень регламентации и формализации всех процедур в организационно–экономической структуре аукциона;

– конкуренция осуществляется между продавцами за право продать товар, оказать услугу, провести работу;

– закупки проводятся в форме электронных торгов на специализированных интернет–площадках.

Таким образом, аукцион выступает эффективным механизмом распределения государственных расходов на закупку экономических благ.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В.В.

Шальнева И.Е., бак. 1 к.
Воронежский государственный университет

Рынок продуктового ритейла в России

Историю развития продуктового ритейла РФ можно разделить на 2 этапа – до 2010 г. и после. Первый характеризовался бурным и хаотичным развитием торговых сетей, что привело к необходимости госрегулирования этой сферы экономики. Так в 2010 г. вступил в силу первый отраслевой федеральный закон №381–ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 г. Согласно новому законодательному акту, дальнейшее развитие торговых сетей должно было идти с соблюдением ограничения в 25% доли рынка конкретной ТС в границах населённого пункта/области, а так же не превышая максимальный размер инвестиций производителей в продвижении товара.

На протяжении нескольких лет сохраняется главная тенденция российского ритейла – консолидация через поглощение крупными федеральными игроками знаковых региональных сетей, которые когда–то в своих городах были первыми и задавали тон местной торговли. Региональные игроки продуктового рынка продолжают уходить с арены, например, только в 2021 г. прошла продажа таких крупных региональных сетей, как ТС Семья г. Пермь, ТС Радеж Волгоград, ТС Гигант и Мегас г. Новосибирск, ТС Эконом г. Тамбов. Ранее причиной этому была только разница в закупочной мощности между федеральными и локальными ТС, и как следствие неконкурентное ценообразование на полке у региональных сетей (больший объём закупки предполагает скидку), что приводило к потере трафика и товарооборота. И причиной этого служили особенности ценообразования на полках у сетей.

По итогам 2021 года только треть оборота продуктового рынка приходится на топ 10 крупных торговых сетей. Для сравнения в развитых европейских странах и США топ 5 компаний имеют долю около 70%. Из чего можно сделать вывод, что процесс поглощения регионального ритейла продлится ещё несколько лет.

На текущий момент основной фактор закрытия региональных сетей – это увеличение технологического отрыва лидеров рынка (ТС Лента, ТС Магнит, ТС Пятёрочка). Современный рынок продуктов питания и не только семимильными шагами уходит в сторону электронной коммерции. Развиваться в этом направлении по карману только крупным, финансово стабильным компаниям, так как это требует серьёзных затрат на организацию электронной платформы и технического сопровождения этого канала продаж.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Шишацкий А.В., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Системный подход к анализу рисков предприятий в сфере бережливого производства в условиях неопределенности

Актуальность данной темы заключается в необходимости проведения анализа влияния ограничений со стороны государств с развитой экономикой на выбор различных стратегий поведения предприятий внутри санкционной страны. В настоящее время заданные параметры применимы к нашему государству, следовательно, возникает необходимость проведения макро– и микроэкономического анализа рисков для фирм из различных секторов экономики и рынков сбыта.

В данном докладе сделана попытка анализа целесообразности внедрения предприятиями концепции бережливого производства в условиях неопределенности и выявления рисков этого процесса.

Концепция бережливого производства на предприятии предполагает минимизацию затрат путем сокращения потерь, возникающих при создании экономических благ, тем самым увеличивая эффективность производства и становясь конкурентоспособнее на рынке. В настоящее время фирмы, которые планировали внедрить систему бережливого производства, в условиях неопределенности могут отказаться от данной стратегии. Однако, с уходом многих транснациональных корпораций и прекращения их инвестирования внутри Российской Федерации, применение данной концепции позволит предприятиям увеличить спрос на их экономические блага и свою долю на рынке.

Обратимся теперь к другому фактору – экономии от масштаба, который является ядром глобальной конкуренции. В процессе анализа появляется необходимость применения теории эффекта бабочки, которая отражает особенность взаимодействия всех сфер жизни экономических агентов в условиях глобализации и их взаимозависимости друг от друга. Эффект бабочки в экономике относится к совокупному воздействию небольших изменений. Как следствие, сделать точные прогнозы на будущее почти невозможно. А поэтому принятие решений происходит в условиях неопределенности.

Проблемы внедрения бережливого производства можно разделить на две группы: непосредственно связанные с внедрением инструментов бережливого производства; и связанные с сопротивлением изменениям.

В работе представлен анализ различных типов рисков, возникающих при внедрении бережливого производства, а именно политических, организационных, финансовых, производственно–технических, квалификационных и природных.

Научный руководитель – д.э.н., доц. Щепина И.Н.

Беличев С.И., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Особенности конкуренции в IT–сфере

Конкурентную борьбу в высокотехнологичной сфере можно охарактеризовать, прежде всего, как противостояние разных технологических и технических новшеств. Если фирме, действующей в данной сфере, удается создать «прорывную» технологию, модернизировать или полностью изменить тот или иной продукт, то в результате баланс между конкурентами кардинально меняется в кратчайшие сроки. Так произошло на рынке смартфонов в 2007–2008 годах, когда казавшаяся незыблемой позиция компании Nokia, занимавшей на тот момент около половины всего огромного рынка, под давлением новичка – компании Apple, потеряла по разным данным от 24 до 27% своих потребителей. Это произошло, прежде всего, из–за появления концептуально нового подхода к производству, потребитель получил «уникальную» на тот момент продукцию по ценам, сопоставимым с устаревшими и потерявшими актуальность товарами конкурентов Apple. Любая фирма, обладающая возможностями для создания «неповторимой» в краткосрочном периоде продукции может рассчитывать на получение возможности устанавливать монопольно высокие цены, которые содержат в себе не только обычную (среднюю) прибыль на вложенный капитал, но и компонент сверхприбыли (технологическую ренту). «Устаревшие» участники рынка, как правило, не имеют достаточного количества ресурсов для модернизации или концептуального изменения своей продукции, поэтому уже в среднесрочном периоде перестают быть конкурентами для «флагманской» компании, влияние которой могут подорвать только новые игроки с новыми идеями.

Привычная, классическая, устойчивая конкуренция, характерная, например, для относительно стабильных сырьевых и сельскохозяйственных рынков, в IT–сфере приобретает вид инновационной конкуренции (гиперконкуренции), что делает её одновременно и очень привлекательной, и очень опасной для всех участников рынка, даже для тех, кто обладает внушительными ресурсами. Рынки становятся всё более глобальными, степень их регулирования снижается, а жизненный цикл технологий становится до смешного коротким.

В качестве вывода хотелось бы сказать, что одним из главных способов выиграть в конкурентной борьбе становится попытка перевести относительно избыточные ресурсы (деньги и технологии) в выигрыш времени. «Купить время» в технологической гонке можно за счет получения конкурентных преимуществ на самых ранних стадиях жизненного цикла товара.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Гоголева Т.Н.

Бондаренко А.А., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Сравнительный анализ современных методов налогообложения прибыли организации в России и Франции

Налог на прибыль организации в российской Федерации регламентируется главой 25 налогового кодекса Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117–ФЗ (ред. от 09.03.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.03.2022). В иностранных государствах рассматриваемый налог называется корпоративным налогом и играет финансовую и регулятивную роль. Налог на прибыль используется в большинстве развитых государств и является одним из важнейших инструментов экономического развития. При помощи этого налога идет воздействие на экономические процессы, активизируется развитие малого бизнеса и рост иностранного капитала повышается инвестиционная активность.

В данной научной работе рассматриваются общие и отличительные черты налогообложения прибыли организации в России и Франции. Задачей данного исследования является сравнение современных систем налогообложения прибыли в Российской Федерации и Франции, анализ преимуществ и недостатков каждой из действующих систем, рассмотрение основных направлений налоговой политики России в отношении прибыли на 2023–2024 гг.

В ходе исследовательской работы нами были выявлены следующие сходства современной системы налогообложения при были в обеих странах: схожесть определения субъектов налогообложения; возможность выбора системы налогообложения при определенных условиях (ограничение на упрощенную систему налогообложения); наличие налоговых вычетов при упрощенной системе налогообложения.

В ходе изучения так же были выявлены отличия между налоговыми системами, а именно в России основная ставка налога на прибыль 20%, тогда как во Франции налогообложение является прогрессивным и ставка может быть до 45%. В Российской Федерации больше систем налогообложения на прибыль организации (ОСН, УСН, ЕСХН, ПСН, НПД), во Франции всего две таких системы (IR и IS).

Основными направлениями налоговой политики в России на 2023–2024 гг. в отношении налога на прибыль являются: в 2022 года разрешить уплату авансовых платежей, исходя из фактической прибыли; до 31.12.2023 зафиксировать интервалы предельных значений процентных ставок по долговым обязательствам; установить ставку по налогу в размере 0% для организаций отрасли информационных технологий в 2022 – 2024 гг.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Гоголева Т.Н

Бухтиярова А.О., бак. 3 к.
Липецкий государственный технический университет

Уровень и тенденции заработной платы в условиях пандемии коронавируса: мировые тенденции

Заработная плата является элементом рынка труда, она представляют цену, по которой работник продает услуги рабочей силы. Пандемия COVID–19 оказала сильное влияние на уровень заработной платы. В одних отраслях и сферах деятельности появились новые возможности трудоустройства. В других секторах произошли сокращения рабочего времени и увольнение сотрудников, вследствие чего возникла потребность в использовании альтернативных источников доходов.

По данным ООН высокому риску подвержены низкооплачиваемые и низкоквалифицированные работники в трудоемких отраслях, в которых занято более трети мировой рабочей силы. Высокое негативное воздействие испытали также работники общественного питания и гостиничного хозяйства, розничной и оптовой торговли, предпринимательства и административной деятельности, обрабатывающей промышленность, мировая численность занятых в которых составляет 144, 482, 157 и 463 млн человек, соответственно. С началом COVID–кризиса практически прекратилась туристическая деятельность, которая обеспечивает до 10% рабочих мест в мире.

В условиях коронавирусной инфекции произошло усложнение сбора данных о заработной плате, согласованных по странам. В связи с чем в отчетах МОТ акцент сместился на выявление изменений в заработной плате во времени внутри стран. Ранние данные национальных статистических управлений показывают, что примерно 2/3 стран, по которым доступна краткосрочная статистика, показали снижение заработной платы или более медленный рост средней заработной платы, в то время как в других странах средняя заработная плата в статистике неожиданно выросла, что в основном отражает «эффект состава» из–за потери низкооплачиваемых рабочих мест. Когда большинство тех, кто теряет работу, являются низкооплачиваемыми работниками, это автоматически увеличивает средний размер заработной платы оставшихся сотрудников.

Среди стран с развитой экономикой наиболее быстрые темпы роста заработной платы показывают Республика Корея и Германия (22% и 15%, соответственно, за период 2008–2019 гг.). В Канаде индекс реальной средней заработной платы увеличился за март–май 2020 года с 101,5% до 110%. Среди развивающихся стран G20 выделяется Китай с постоянным ростом заработной платы.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Козлова Е.И.

Варнавская П.Е., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Факторный анализ социально–экономического положения населения России под влиянием COVID–19

Непростая ситуация в отношении динамики уровня жизни усугубилась под влиянием новой короновирусной инфекции. На основе проведенного анализа, были выявлены следующие проблемы, возникшие под влиянием COVID–19:

– Несмотря на поддержку со стороны государства, реальные располагаемые денежное доходы населения в период самоизоляции упали на 8%. Главной причиной такого стремительного падения являются: ограничительные меры, которые были введены в целях борьбы с короновирусной инфекцией, а именно заморозка многих секторов экономики.

– Пандемия оказала заметное влияние на структуру формирования денежных доходов, а именно произошло сокращение доходов от ведения предпринимательской деятельности.

– Дифференциация доходов под влиянием короновирусной инфекции не претерпела существенных изменений, основной причиной, сдерживающей различие в доходах населения, стала проводимая налогово–бюджетная политика.

– Изменения претерпела и макроструктура потребительских расходов населения. Произошло увеличение доли сбережений, в результате сокращения расходов на покупку товаров и услуг. Важной особенностью периода самоизоляции стало увеличение объемов наличных денег у населения.

– На сокращение потребительского кредитования оказали влияние карантинные меры. Со стороны государства была оказана поддержка населения, обремененному кредитами, что способствовало сокращению потребительского кредитования.

Таким образом, новые реалии требуют новых подходов к решению новых и уже существующих проблем, поэтому так важны государственные реформы и преобразования, главным условием которых является взаимосвязь политических, экономических и общественных интересов.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В.В.

Воронова В.Г., маг. 1 к.
Липецкий государственный технический университет

Развитие конкурентоспособности промышленных предприятий в России

Развитие российской промышленности в современной мировой экономике невозможно реализовать без инноваций. Внедрение различных инноваций для промышленных предприятий является одним из способов повышения их конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках. На мировом рынке наблюдается увеличение доли расходов на научно–исследовательские и опытно–конструкторские работы. В 2020 году данный показатель в Южной Корее составил 4,35% от ВВП, в Германии – 2,84%, в Японии – 3,5%, в США – 2,88%. В Китае расходы на НИОКР в 2021 году составили 2,44% от ВВП страны, что больше на 0,03% по сравнению с 2020 годом. В России в 2021 году показатель составил 1,1% от ВВП, что меньше на 0,4% по сравнению с прошлым годом. Российские предприятия организовывают целенаправленный процесс по развитию собственных инноваций. Крупные компании, преимущественно предприятия топливно–энергетического комплекса страны, проводят активную политику НИОКР и имеют собственные исследовательские подразделения. Много российских промышленных компаний предпочитают импортировать инновации, так как этот процесс сопряжен с меньшими рисками, чем создание и внедрение собственных разработок, что является одной из основных причин, негативно влияющих на повышение конкурентоспособности предприятий.

В настоящее время и в перспективе – создание конкурентоспособной высокотехнологичной продукции массового производства на мировом рынке. Расширение и интенсификация фундаментальных и прикладных исследований являются необходимыми условиями для достижения результатов. Крупные промышленные российские компании, такие как ЛУКОЙЛ, Сургутнефтегаз, Норникель и подобные компании, являющиеся лидерами в определенных секторах экономики, с мощной современной производственной инфраструктурой, способны обеспечить создание и внедрение инноваций за счет финансовых потоков, полученные от реализации выпускаемой высокотехнологичной продукции на мировом и прежде всего, на внутреннем рынке.

Для создания национальных конкурентоспособных предприятий на мировом рынке необходима разработка системы мер для обеспечения высокотехнологичного оснащения крупных компаний в наиболее важных отраслях, такие как горнодобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность, металлургия, машиностроение и электроэнергетика.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Титова О.В.

Гусарова А.Ю., маг. 1 к.
Липецкий государственный технический университет

Современное состояние развития электронной торговли России

Электронная коммерция – это сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес–процессы, связанные с проведением таких транзакций. Сейчас электронная коммерция в России находится в фазе интенсивного расширения, она становится все более важным двигателем внутреннего спроса в России, стимулирует традиционные отрасли и трансформируется в важный двигатель развития современной сферы услуг.

В условиях пандемии онлайн канал практически оставался единственным возможным для покупки непродовольственных товаров, в то же время началось бурное развитие рынка доставки еды из–за ажиотажного спроса на эту услугу со стороны покупателей. В результате рынок электронной коммерции за год прошел путь, который занимает три–четыре года, полностью изменив структуру потребления россиян.

Стремительный рост онлайн–торговли частично обусловлен постоянно растущим числом пользователей Интернета в России. Число пользователей Интернета в Российской Федерации выросло на 6,0 млн (+5,1%) в период с 2020 по 2021 год. В России за период с 2019 по 2021 год розничный оборот онлайн–торговли вырос с 3,4% до 4,9 %.

По данным социологических опросов половина городских жителей в возрасте от 16 до 55 лет покупают что–то в Интернете как минимум два раза в год. 80% из них заказывают что–то не реже одного раза в месяц, 26% — не реже одного раза в неделю. Основная причина покупки в Интернете — возможность сравнивать цены и искать выгодные предложения.

Самая востребованная категория товаров — одежда и обувь для взрослых (63% из всех покупателей, осуществлявших покупки в интернете). На второе место выходит покупка средств по уходу за лицом, телом и волосами (59%). В 2021 году почти на четверть увеличился спрос на продукты питания (50%). Среди товаров, которые россияне редко покупают онлайн, лидируют лекарства и БАДы.

Таким образом, роль электронной коммерции в экономике России будет только расти. Сочетание мощностей онлайн и оффлайн представительств компаний даст толчок развитию электронной коммерции в регионах и в то же время облегчит покупателям возможность совершать онлайн–покупки в интернет магазинах, не беспокоясь о проблемах с предоставление сервисного, гарантийного обслуживания или возврата товара.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Титова О.В.

Гуськова Е.О., Злобина А.О., бак. 1 к.
Воронежский государственный университет

Дьявол уносит Prada

В окружающем нас мире абсолютно любой человек стремится жить, как можно лучше. Естественно, это касается и одежды. Каждый человек ежедневно хочет носить что–то новое, само утверждаться за счет модных трендов и новинок. Совсем недавно российский рынок был переполнен топовыми фэшн–ритейлерами, такие как Inditex Group. Только за 2019 год их выручка составила 330 млн рублей. На пример Adidas. Их выручка за 2019 год составила больше 43 млрд рублей. В период пандемии, когда магазины были вынуждены массово закрываться, а продажи велись онлайн, выручка во многих магазинах упала. Inditex Group в 2020 году снизил свои показатели до 290 млн рублей в год. Но совсем противоположными результатами может похвастаться Adidas, его выручка только возвысилась – она составила 45 млрд рублей. В условиях современных реалий каждый гражданин нашей страны вынужден столкнуться с дефицитом одежды, ведь для кого–то уход мировых брендов с рынка – это потеря экономическая, а именно лишение места работы, а для кого–то социальная, ведь многие видят в одежде предмет для самовыражения, балуют себя и близких дорогими подарками. Если говорить о финансовых потерях мировых брендов, то они, по всем меркам катастрофические! В adidas уже приблизительно подсчитали убытки от приостановки деятельности в России — они могут составить €250 миллионов. После того, как США запретил любые поставки в Россию – в том числе косметики, парфюмерии, премиальной одежды и драгоценных камней, будут затронуты товары общей экспортной стоимостью $550 миллионов в год. Это касается абсолютно каждого американского бренда. Если же брать в рассмотрение социальную сторону, то для русского человека на какое–то время потребление престижных товаров сократится. Да, потерять любимый бренд это печальная новость, однако у российских производителей есть прекрасная возможность проявить себя. Существует мнение о том, что в нашей стране нет хороших брендов с модной и качественной одеждой, и именно сейчас стоит его изменить. Известные всем бренды: Zarina, Love Republic, Befree, Lime, в руках которых находятся весь российский рынок теперь могут уверенно закрепиться и получить своего покупателя. Благодаря такому внушительному списку мы даже не почувствуем уход зарубежных брендов.

Научный руководитель – ст.преп. Костылева В.И.

Завгородний Д.А., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Особенности поведения фирм–олигополистов на рынке операторов мобильной связи России

Олигополия представляет собой тип рыночной структуры, при котором на рынке действуют небольшое число фирм (чаще всего – от 2 до 8), которые имеют влияние на уровень цен. В России на нескольких национальных рынках сформировалась олигополистическая структура, и наиболее сильное выражение она имеет в сфере сотовой связи.

Федеральный рынок сотовой связи РФ поделен между четырьмя крупными игроками: бренды «МТС» (31%), «Мегафон» (27%), «Билайн (19%) и «ТЕЛЕ2» (18%). Доли остальных игроков крайне малы и составляют около 5% в сумме (по данным ГК «Деловой Профиль»). Олигополистическая структура рынка предопределила следующие особенности поведения основных игроков:

– лидером рынка является бренд «МТС». Компания не только осознает свое лидирующее положение на рынке, но и непрерывно принимает управленческие решения для его сохранения. Это проявляется в маркетинговой стратегии (привлечение медийных лиц для рекламы), в инновационной программе создание экосистемы за счет расширения числа сервисов и услуг);

– компании используют различные стратегии ценообразования. «МТС», являясь лидером рынка, использует стратегию ценового лидерства. «Билайн» использует затратный метод ценообразования на базе индивидуальных издержек (в разрезе каждой услуги). «Мегафон» и «ТЕЛЕ2» используют стратегию минимальных цен в связи с тем, что по сравнению с двумя предыдущими операторами работают на рынке не так давно;

– в связи с возможностями для компаний, обусловленными олигополистической структурой рынка (а именно – возможностью сговора из–за небольшой численности конкурентов) компании «большой четверки» часто нарушают антимонопольное законодательство. Это приводит к соответствующим санкциям со стороны Федеральной антимонопольной службы. ФАС регулярно осуществляет мониторинг цен на данном рынке (так как мобильная связь – важный элемент инфраструктуры национальной экономики) и выявляет нарушения. Так, например, в 2021 году было возбуждено дело в отношении «ТЕЛЕ2» по причине необоснованного повышения тарифов.

Таким образом, российский рынок сотовой связи имеет особенности, возникновение которых полностью обусловлено структурой рынка.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Смотрова Т.И.

Ильина К.Н., маг. 2 к.
Липецкий государственный технический университет

О зависимости российской экономики от экспорта нефти

Тема экспорта российской нефти всегда активно обсуждалась экспертами, но в настоящее время она особенно актуальна. Доходы, полученные от нефтяного сектора, занимают ведущую роль в формировании государственных доходов и торгового баланса страны.

Россия является одной из крупнейших стран–экспортеров нефти. В 2021 году экспорт нефти составил 110,1 млрд долл., что на 51,8 % выше, чем в предыдущем году. Рост доходов произошел за счет увеличения стоимости нефти, так как в физическом выражении экспорт снизился на 3,8 % до 229,9 млн тонн. Как на любой товар, цена на нефть зависит от спроса и предложения, но значимость влияния прочих факторов все больше возрастает.

Из–за политической ситуации ряд стран начали вводить новые санкции против России. Не стала исключением и сфера нефтяного бизнеса. 8 марта 2021 г. США ввели эмбарго на импорт российской нефти. Также запрет на поставку российской нефти планирует вести Великобритания. Но стоит отметить, что экспорт нефти в 2021 г. в США составил всего 7,4 млн тонн, в то время как основная часть экспорта нефти направляется в Китай – 70,1 млн тонн, Нидерланды – 37,4 млн тонн, Германию – 19,2 млн тонн и в другие страны. Поставки российской нефти в Великобританию тоже были незначительны. Поэтому их решения об эмбарго носят исключительно политический характер.

Динамика мировых цен на нефть формирует валютные курсы, фондовые котировки, розничные и оптовые цены. В тот момент, когда цена на нефть достигает пика, отечественная экономика начинает благоприятно развиваться. Стоит отметить, что на фоне запрета со стороны США на импорт нефти из России, цены на нефть на мировом рынке выросли до 130 долл. за баррель. Вслед за США многие другие страны Европы также планируют через некоторое время отказаться от поставок российской нефти, хотя это им весьма невыгодно. В результате таких действий Россия начнет искать новые альтернативные рынки, при этом цена за баррель будет, вероятнее всего, ниже.

Таким образом, российская экономика в значимой степени зависит от добычи нефти и ее экспорта на мировой рынок. Доля нефтегазовых доходов в российский бюджет составляет 30 %. Поэтому отказ от импорта российской нефти со стороны европейских стран принесет ущерб экономике и приведет к снижению основным макроэкономических показателей.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Титова О.В.

Калинин М.Р., Саликов Д.Р., бак. 2 к.
Воронежский государственный университет

Пандемия, санкции и ситуация в российской экономике

Последствия для экономики, вызванных длительной пандемией COVID–19 до сих пор весьма ощутимы.

В наибольшей степени негативному воздействию оказались подвержены отрасли рекреационной направленности: туризм, индустрия развлечений, ресторанный бизнес и т.д. Так, спрос на туризм упал на 56%, при этом сокращение выручки фирм составило 90–100%. Фирмы, специализирующиеся на организации досуга и развлечений сократили свою рентабельность почти вдвое. Проведенные исследования свидетельствуют, что более, чем три четверти опрошенных посетили театр (кино) один раз в пол года, а каждый четвертый ответил, что количество посещений составляет не более двух раз в месяц.

По данным Росстата в 2020 году из–за пандемии оборот в сфере общественного питания составил 1,21 триллион рублей, что на 21% меньше, по сравнению с предыдущими годом. При этом 62% опрошенных ответили, что посещение учреждений общественного питания составило не более 3 раз в месяц, 32% выбрали ответ – «больше не посещаю», и лишь 6%– «посещаю часто».

На последствия пандемии наложились введенные против российской экономики санкции.

Уход с российского рынка ряда компаний с одной стороны вызвало дефицит некоторых товаров и рост цен на них, но с другой – дало стимул к импортозамещению, к производству данных благ в России. Преодолевая санкционное давление, правительство принимает соответствующие контрмеры. Поскольку малый бизнес является основой благополучия любого государства, именно от него зависит значительная часть бюджетных доходов, создание рабочих мест, уровень доходов населения, его благосостояние. Поэтому поддержка производственной и коммерческой деятельности со стороны государства требует мер финансовой поддержки (снижение налогов, выдача льготных кредитов, предоставление грантов и т.д), консультационная поддержка (правовое сопровождение, обучение, квалификация кадров), снижение количества проверок или их полный мораторий. Так, на сегодня в восемь раз снизились проверки малого бизнеса. Например, IT– отрасли предоставлен целый спектр льгот и т.д. Вынужденный переход на дистанционную работу привел к тому, что бизнес нашел положительные стороны данного способа организации работы и стал активно его использовать.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В.В.

Семкова О., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Зарубежный опыт инвестирования пенсионных накоплений и его применение в российской экономике

Современная пенсионная система России характеризуется недостаточной эффективностью как в экономическом плане (рост дефицита бюджета ПФР), так и с точки зрения выполнения социальной функции (коэффициент замещения пенсией утраченного дохода ниже уровня, рекомендуемого МОТ). Перспективным направлением совершенствования отечественной пенсионной системы является развитие инвестиционного управления накоплениями.

В 2019 году (выбран как докризисный период) пенсионные активы многих стран продемонстрировали рост инвестиционной доходности. Наиболее высокая доходность от инвестирования наблюдалась у Литвы. В таблице 1 представлено сравнение реальной доходности и структуры инвестиционного портфеля пенсионных активов стран–лидеров по доходности (по данным отчета ОЭСР Pension Funds in Figures, 2020).

Таблица 1. Сравнение инвестиционной активности зарубежных стран

Страна	Реальная доходность, %	Структура инвестиционного портфеля пенсионных активов			
		Акции	Облигации и КО	Счета, депозиты	Прочее
Литва	16,6	75	20	2	3
Бельгия	15,6	42	40	3	15
Нидерланды	13,8	46	50	4	0
Чили	11,9	38	61	1	0
Дания	11,7	21	59	1	19
Исландия	11,6	42	51	4	3
Колумбия	11,3	36	54	3	7
Турция	10,8	14	52	16	18
Израиль	10,8	21	63	6	10
Мексика	10,2	16	80	1	3

Выводы по статистическим данным:

– счета и депозиты не рассматриваются как основные инструменты для высокодоходного инвестирования;

– даже с преобладание в портфеле облигаций с меньшим риском и, соответственно, доходом (по сравнению с акциями), можно добиться высокой доходности активов.

Основной вывод исследования состоит в том, что структура инвестиционного портфеля стран, лидирующих по доходности активов, может быть использована для оптимизации российскими фондами пенсионного страхования своих инвестиционных портфелей.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В.В.

Сергеев М.И., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Образование как фактор развития человеческого капитала в современной экономике России

Человеческий капитал в настоящее время является основной движущей силой мировой экономики, а образование выступает важнейшим фактором его формирования. Поскольку Россия по уровню развития человеческого капитала занимает 41 место, по уровню образования – на 39 месте, вопросы, связанные с совершенствованием образовательных процессов становятся особенно актуальными

Ряд исследователей отмечает, что в настоящее время в отечественном образовании имеет место излишние регулирование образования «сверху», чрезмерная «зарегламентированность» со стороны чиновников от образования. С другой стороны и со стороны вузов существуют нерешенные проблемы: недостаточное или неэффективное взаимодействие вузов и работодателей, низкий уровень финансирования, коррупция и т.д.

В этой связи, для устранения вышеназванных проблем в современной системе образования России необходимо:

– Увеличить практическую направленность образования, широко используя для этих целей успешный отечественный и мировой опыт взаимодействия вузов и бизнеса.

– Адаптировать учебный процесс к современным условиям, включая использование опыта дистанционного обучения и возможностей цифровой экономики.

– Совершенствовать систему критериев оценки знаний обучающихся.

– Значительно увеличить финансирование, необходимое как для технического оснащения, так и для решения проблем, связанных с хозяйственной деятельностью, оплатой труда педагогов.

– Осуществить преобразование существующей инфраструктуры ВУЗов, постоянное (при этом неформальное) повышение квалификации преподавательского состава, мониторинг специальностей и профессий, приоритетных в плане текущей и перспективной потребности рынка труда.

– Разработать и модернизировать, учитывая современные реалии, программы по расширению и укреплению международной образовательной интеграции.

– Творчески проанализировать опыт организации и преподавания, который был накоплен школами и вузами, и использовать его для совершенствования современного образовательного процесса.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В.В.

Смолевская Д.Ю., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Новый глобальный мир и старая проблема ограниченности ресурсов и безграничности потребностей

В 2022 г. страны начали восстанавливаться после затяжного экономического кризиса, вызванного пандемией коронавируса. Сейчас в мировой экономике возникла новая проблема, связанная с влиянием политического фактора, которая уже проявилась во всех странах и оказала влияние на большинство населения развитых и развивающихся стран. Из–за разногласий на мировой политической арене и вводимых «наказаний» в экономической сфере прогнозы экономических показателей большинства стран снижаются. На начало 2021г. ВВП Китая составил 2,6%, на начало 2022г. составил 1,6%; ВВП Германии на начало 2021г. составил 1,5%, на начало 2022г. составил –0,3%.

Процесс изменения центров политической силы оказывает огромное влияние на экономическую систему. Несмотря на то, что основные действия разворачиваются в европейских странах, экономические изменения коснутся даже стран Африки. На данный момент цена на природный газ колеблется от 1300 до 4000 долл. За тыс. куб. метров, моментально отреагировали цены на товары повседневного спроса, которые уже значительно выросли. Очевидно, динамика цен на энергоресурсы спровоцирует резкий рост цен на продукты питания, что сильнейшим образом ударит по населению стран «третьего мира». Некоторые эксперты высказывают мнение о том Россию и большинство стран ждёт сильнейшая рецессия. Этот вопрос неоднозначен и требует детальной оценки.

В России из–за инфляционного давления ЦБ повысил свою процентную ставку до рекордных 20%. Предыдущий максимум ключевая ставка ЦБ продемонстрировала в 2014 г. Можно предположить, что процентная ставка изменится, но это будет зависеть от внешних условий, и реакции финансового рынка на них.

Очевидно, и российская, и мировая инфляция будут развиваться в 2022 году. Спрогнозировать ее нельзя, можно только предположить, какой отметки она может достичь, и как долго это продлится. Согласно прогнозу, инфляция в России к концу 2022 года превысит 10%, при этом риски будут сильно смещены в сторону повышения. К концу года потребительская активность должна снизиться, это и стабилизирует инфляцию.

Целью данной работы является оценить перспективы развития российской экономики на основе ретроспективного исторического и логического методов.

Научный руководитель – ст. преп. Костылева В.И.

Старов Е.А., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Проблема экономического неравенства в Российской Федерации

Проблема экономического неравенства является крайне актуальной как для Российской Федерации, так и для всего остального мира. Так, в 2021 году, по данным портала World Inequality Database, 1% наиболее обеспеченных людей в России владел 48% национального богатства, 10% наиболее богатых – 74%, в то время как 50% наименее обеспеченных граждан владели только 3% национального богатства.

Неравенство не является проблемой до тех пор, пока оно остается в нормальных пределах. Однако, такой огромный разрыв в уровне богатства граждан Российской Федерации позволяет предположить наличие в стране его избыточного уровня.

Под избыточным понимается такой уровень социально–экономического неравенства, который тормозит экономический прогресс и приводит к росту социальной напряжённости. Крайней формой избыточного неравенства является неравенство критическое. Высокий уровень экономического неравенства оказывает негативное влияние на здоровье, темпы экономического роста, приводит к росту уровня преступности в обществе, подрывает доверие к правительственным организациям и институтам со стороны населения, создает предпосылки раскола общества и роста социальной и политической нестабильности.

Необходимо понимать, что для борьбы с высоким неравенством требуется комплексная политика государства. В XX веке в экономической теории не уделяли достаточного внимания данному вопросу. Во многом считалось (согласно кривой Кузнеца), что уровень неравенства в обществе будет снижаться по мере его развития. На практике же кривая распределения доходов имеет форму перевернутой кривой Кузнеца. Снижение уровня экономического неравенства в XX веке закончилось примерно к середине 1980–х годов, и с тех пор практически во всем мире наблюдается его устойчивый рост.

Неспособность рынка самостоятельно справиться с высоким уровнем социально–экономического неравенства подтверждает необходимость государственного вмешательства, однако, меры, принимаемые в этом направлении, явно являются недостаточными. Довольно часто борьба с неравенством сводится к борьбе с бедностью и нищетой. Но неравенство является более сложным и комплексным явлением, и данную проблему нельзя приравнивать к проблеме бедности. Для борьбы с неравенством необходимы существенные изменения социально–экономической системы, способные сделать общество более эгалитарным и справедливым.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Гоголева Т.Н.

Сушкова И.С., спец. 1 к.
Воронежский государственный университет

Процесс импортозамещения в России

Фактически, проблема импортозамещения в России стала наиболее актуальной в 2014 году. Сегодня, ввиду геополитической ситуации и введения новых санкций в отношении РФ, импортозамещение как фактор роста отечественного производства вновь достигает пика своей актуальности.

Учитывая постоянно нарастающий натиск санкций, за последние несколько лет Правительство приняло ряд мер по поддержке российского производства. На официальном сайте ФРП представлены отраслевые планы импортозамещения, составленные Министерством Промышленности и Торговли России. В первую очередь необходимо наладить локальное производство в отраслях промышленного станкостроения, электронной промышленности, легкой и медицинской промышленности, машиностроения, а также фармацевтической отрасли. Эти сферы наиболее сильно подвержены влиянию санкций со стороны запада, так как доля импортного оборудования в них составляет 50–90%. В большой зависимости от импорта находится и сельскохозяйственная сфера, потому что практически весь посадочный материал к нам попадает из–за рубежа, а в некоторых сегментах импорт превышает 98%.

Хотя во многих сферах производства процесс импортозамещения лишь набирает свои обороты, уже сейчас мы можем наблюдать реальный опыт отказа от импортного оборудования. Так, одним из лучших примеров импортозамещения является компания «Ростелеком», предоставляющая возможности развития для реализации отечественных проектов. Производители агропромышленного сектора каждый год стараются увеличивать поставку сельскохозяйственных продуктов на российский рынок. «Росатом» на платформе продукта «Логос» впервые реализует полное импортозамещение целого класса программного обеспечения. Конечно, без неудач тоже не обойтись – в этом году приостановили производство отечественных процессоров «Байкал» и «Эльбрус» из–за прекращения поставок полупроводников одним из самых крупных производителем TSMC.

Таким образом, процесс импортозамещения снижает зависимость России от товаров иностранного производства, уменьшая тем самым политические риски и создавая благоприятные условия для наращивания производственных мощностей. Конечно, импортозамещение имеет и негативные последствия, такие как рост цен на российские продукты и качественное отставание отечественных товаров от иностранных.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В.В.

Тищенко В.А., маг. 1 к.
Липецкий государственный технический университет

Ценовая политика организации в кризисных условиях

Кризисные события февраля–марта 2022 г. практически сразу в той или иной степени оказали влияние на хозяйствующих субъектов в различных сферах деятельности. Некоторые отечественные предприятия закрылись, некоторые начали проводить серьезную реструктуризацию, а некоторые нашли новые возможности для развития. Факторами, положительно влияющими на финансово–экономические показатели в условиях нестабильности рынка, являются адекватная оценка ситуации, грамотное оперирование платежами в отечественной валюте, курс на импортозамещение.

ООО «Донтехно–Липецк», специализирующееся на производстве и оптовой торговле промышленными химикатами (в том числе продуктами с новыми характеристиками), с момента открытия в 2015 г. было нацелено на импортозамещение и отечественный рынок сбыта, хотя также осуществляло и экспорт некоторых видов продукции. Принципиальным аспектом экономической политики организации является принятие оплаты в российских рублях. Такой подход в условиях, когда основное сырье производится в России, положительно сказывается на конкурентоспособности продукции — колебания курса доллара не влияют на издержки предприятия. Докажем это, предположив, что имеется два продукта — товар X с ценой 300 рублей за кг и иностранный аналог товар Y с ценой за 10 долларов за кг. Поскольку издержки товара X являются const, то при скачке цены валюты до 60 руб./долл. в 2014 году его стоимость осталась 300 рублей за кг или 5 долларов за кг. В то же время цена товара–конкурента У, не изменившись в долларовом выражении (10 долл./кг), выросла в рублевом выражении до 600 руб./кг. Таким образом, при прочих равных условиях продукция ООО «Донтехно» оказывалась более привлекательной как для отечественных заказчиков, так и для иностранных потребителей.

В ситуации февраля–марта 2022 года, когда доллар в некоторый момент стремился к 150 рублям, руководство Донтехно приняло стратегическое решения не поднимать цену из–за увеличившегося спроса на отечественную продукцию, а увеличить производительность за счет резервов предприятия. Данный факт позволил за несколько недель до стабилизации курса валют приобрести новых заказчиков, получить заявки на несколько проектов по импортозамещению, а также повысить имидж компании.

Научный руководитель — к.э.н., доц. Козлова Е.И.

Трубников М.М., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Показатели оценки человеческого капитала

Человеческий капитал представляет собой совокупность свойств человека (уровень образования, состояния здоровья, особые знания, умения и навыки), которые способны повышать благосостояние как носителя, так и других субъектов экономических отношений и которые могут быть развиты посредством инвестиций. Человеческий капитал представляет собой сложную экономическую категорию, включая в себя большое число элементов (важнейшие из которых – капитал образования и капитал здоровья).

В связи с большим числом составляющих человеческого капитала его оценка должна носить комплексный характер. Сегодня единого методического подхода к оценке не разработано, при этом важность методики неоспорима: уровень человеческого капитала важен для прогнозирования развития экономических субъектов – от фирмы до страны. В целях формирования оптимальной методики оценки предлагается следующая классификация показателей (таблица 1).

Таблица 1. Виды показателей оценки человеческого капитала

Критерий классификации показателей	Характеристика показателей	Пример показателей
Характеризуемый параметр	Количественные	Душевой ВВП Уровень грамотности Доля учащихся в возрасте 7 – 24 лет
	Качественные	Глубина знаний (общих, профессиональных)
По фактору времени	Временные	Средняя ожидаемая продолжительность жизни Длительность школьного обучения
Единица измерения	Натуральные	Потребление продуктов питания на душу населения в год
	Стоимостные	Уровень дохода Уровень заработной платы работника (в том числе по отраслям)

Показатели таблицы 1 отражают индикаторный подход к оценке человеческого капитала, который не предполагает (в отличие от стоимостного) измерение доходов и расходов, связанных с человеческим капиталом, но при этом позволяет всесторонне анализировать его структуру.

Таким образом, для комплексной оценки уровня человеческого капитала в стране или регионе необходимо сформировать методику, включающую показатели каждой из групп.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Гоголева Т.Н.

Трунаева А.Д., спец. 1 к.
Воронежский государственный университет

Проблемы малого бизнеса

В настоящее время развитие малого предпринимательства оказывает влияние как на экономику России в целом, так и на отдельные экономические субъекты. Доля малого и среднего бизнеса в экономике нашей страны занимает примерно 20%. По данным единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства в России зарегистрировано 211755 субъектов малого предпринимательства. Из них 33,3% занимает оптовая и розничная торговля, 22% – операции с недвижимым имуществом, 15,5% обрабатывающие производства, 11,8% – строительство и 17,4% – прочие виды деятельности. В последние годы динамика развития малого и среднего предпринимательства по Российской Федерации в связи с экономическими, политическими и геополитическими обстоятельствами изменяется.

В сфере предпринимательства выделяют ряд основных проблем:

1. недоверие субъектов малого предпринимательства к органам власти;
2. незнание руководителей малого бизнеса правового, финансового, налогового законодательства;
3. незнание субъектов МСП об условиях получения господдержки;
4. отсутствие финансовой грамотности начинающих предпринимателей;
5. высокие налоги и несбалансированность налоговой нагрузки;
6. ограничения, связанные с коронавирусом и санкциями.

Некоторые из вышеперечисленных проблем рассмотрим на примере ООО «Лессервис», занимающейся лесохозяйственной деятельностью. Серьёзной проблемой для предприятий оказалось резкое увеличение цен на сырье и основные материалы, в частности на те, что покупаются за границей. Нехватка оборотных средств, так как в основном лесохозяйственная деятельные работы носят сезонный характер. Другая проблема развития малого предпринимательства связана с высокими кредитными ставками. Ещё одной немаловажной проблемой является отсутствие квалифицированных кадров. Для того чтобы малый бизнес развивался, необходима государственная поддержка, состоящая из льгот, грантов, субсидий.

Таким образом, мы видим, что на пути развития малого предпринимательства стоит много преград.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В. В.

Хлебникова А.А., спец. 1 к.
Воронежский государственный университет

Цифровой рубль как средство противодействия теневой экономике

В последнее время возросло влияние цифровой экономики. Появились новые технологии, например, блокчейн, который положен в основу криптовалют. Также в каждую сферу жизни начал проникать искусственный интеллект: Face ID, анализ доходности активов и др.

Объемы и развитие теневой экономики в Российской Федерации измеряются такими государственными органами, как Росстатом и Росфинмониторингом. К 2018–му году теневая экономика составила 20 % ВВП, оборот при этом составил двадцать триллионов в год.

Как с помощью цифровой экономики можно бороться с теневой экономикой?

Цифровые рубли – это токены, у каждого имеется уникальный код, который можно отследить с помощью искусственного интеллекта.

При помощи цифрового следа можно отследить любые передвижения денежных средств, что нивелирует теневую экономику. Также с помощью цифрового кошелька – финансового инструмента цифрового рубля, будут производиться различные операции. У каждого человека и у каждой организации будет свой цифровой кошелек, и храниться он будет в Центральном Банке.

Причины, по которым цифровой рубль способен вызвать отток в теневом секторе:

1. Персональный цифровой кошелёк.
2. Токенизация рубля.
3. Принцип единоначалия. Центральный Банк – единственный эмитент и депозитарий такого кошелька. Увеличение контроля с его стороны означает повышение эффективности администрирования операций, а также создание единых правил для всей страны, что повысит уровень доверия населения к цифровым валютам.
4. Своевременность. Разработка нового рубля во время интегрирования искусственного интеллекта во все сферы жизни способствует доверию людей к цифровому рублю и выводу из обращения других его форм.

Таким образом, положительные стороны и свойства цифрового рубля доказывают возможность противодействия теневому сектору. Он поможет реализовывать идеи, теневой потенциал которых служит причиной отсутствия их развития.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В.В.

Щедрин Е.А., бак. 1 к.
Липецкий государственный технический университет

Экономика физкультуры и спорта

Физкультура и спорт играют важную роль в жизни общества. Они позволяют снизить экономические потери от временной нетрудоспособности работников. Кроме того, физическая активность увеличивает продолжительности жизни населения, а также позитивно влияет на увеличение трудоспособного возраста людей. Поэтому финансирование физкультурно–спортивной деятельности относится к вопросам, которые решаются на государственном уровне.

Сегодня на практике сложились два подхода к финансированию физкультурно–спортивной деятельности: в форме прямого финансирования, когда государство выдает субсидии физкультурно–спортивным организациям, дотации населению, и т.д., и в форме косвенного финансирования, через налоговое стимулирование.

В России преобладает прямое государственное финансирование физической культуры и спорта. Государственные расходы страны на них включают 5 направлений финансирования: физическая культура, массовый спорт, спорт высших достижений, прикладные научные исследования в области физической культуры и спорта, другие вопросы в области физической культуры и спорта. Налоговое стимулирование включает всего два вида освобождений по уплате НДС — при оказании услуг населению по организации физкультурно–спортивных мероприятий и при реализации абонементов организациями физической культуры и спорта.

В 2019 году из бюджетных ассигнований, выделенных на развитие физкультуры спорта, было исполнено 91,1%. Из них почти 40% — на спорт высших достижений. На физическую культуру и массовый спорт потрачено 23,7% выделенных средств. Остальные средства пошли на проведение чемпионата мира по футболу и Кубка конфедераций, подпрограммы развития хоккея и футбола. В 2020 году из выделенных бюджетных ассигнований было исполнено 91,8%. Из них более трети средств — на спорт высших достижений. На физическую культуру и массовый спорт потрачено 34,4% выделенных средств, остальные средства — на реализацию подпрограмм по развитию хоккея и футбола. Таким образом, в процессе государственного финансирования развития физической культуры и спорта имеет место недоисполнение по использованию выделенных бюджетных ассигнований, приоритет в финансировании расходов на развитие спорта высших достижений по сравнению с финансированием физической культуры и спорта.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Козлова Е.И.

Секция институциональных проблем современной экономики

Брюханов К.Ю., Гончаров А.М., бак. 2 к., Маликова В.М., уч. 1 к.
Воронежский государственный университет, Краснодарский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (отделение СПО)

Эффективные приемы мерчандайзинга

Эффективный мерчандайзинг способствует увеличению продаж и прибыли компании, может увеличивать узнаваемость бренда и укреплять лояльность потребителей (как к определенному бренду, так и к магазину в целом), увеличивает объем спонтанных покупок.

Большое значение для роста продаж имеет выкладка товара в торговой точке. В современных условиях активно используется в т.ч. «перекрестная выкладка»: взаимодополняющие товары выкладывается рядом, чтобы, покупая один из них, потребитель сразу же понял необходимость покупки второго и таким образом приобрёл продукции больше, чем, возможно, изначально планировал. Так, например, рядом с зубными пастами могут выкладываться зубные щетки, рядом с шампунями - бальзамы для волос и т.д.

В прикассовых зонах магазинов выкладываются товары импульсивной покупки, которые потребители могут решить приобрести спонтанно, ожидая своей очереди оплатить покупку.

Помимо конкретной торговой точки следует планировать расположение товаров по магазину так, чтобы они постепенно раскрывали сущность магазина, заставить покупателя пройти весь торговый зал и направить покупателя к зонам выкладки самых рентабельных товаров.

Для того чтобы привлечь внимание к товарам в торговом зале, важно создать эмоциональный фон. В среднем покупатель находится в супермаркете 25-40 минут, и на глаза ему попадается около 20000 предметов. Человек, в свою очередь, воспринимает не всё, что попадается ему на глаза, а лишь часть информации, поступающую к нему визуально. Само восприятие начинается на подсознательном уровне, тем самым человек воспринимает лишь то, что вызывает у него эмоции.

Основной проблемой мерчандайзеров является недостаточность полочного пространства для расширения ассортимента при выкладке продукции. Для решения этой проблемы существуют различные способы увеличения полочного пространства. Можно отметить такие инструменты, как расширение выкладки при проведении акций и дегустаций, расширение ассортимента и обеспечение доли на полках за счёт POS-материалов и микс-боксов и т.д.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Дианов Г.Д., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Товарный знак как институт современной экономики: проблемы и перспективы

В современной рыночной экономике особое значение уделяется таким понятиям, как товарный знак, торговая марка, бренд. Это в первую очередь связано с тем, что происходит постоянный рост количества товаров и услуг на рынках страны. В условиях большого ассортимента товарный знак выступает «индикатором» качества товара, дает ориентир среди похожих товаров и помогает выбрать продукцию с заранее известными характеристиками.

Товарный знак – это обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей. Товарный знак, должен быть зарегистрирован в своей стране и во всех странах, где он будет применен.

Современный товарный знак выполняет целый ряд функций, к которым исследователи относят:

1) отличительную функцию;
2) рекламную функцию;
3) гарантийную функцию;
4) защитную функцию;
5) информативную функцию.

Для более эффективного выполнения функций товарных знаков, используются различные их виды. Согласно статье 1482 ГК РФ, в качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные или другие обозначения и их комбинации.

Товарные знаки являются важными нематериальными активами, которые имеют ряд проблем. К ним относятся затраты на разработку, регистрацию и продвижение товарного знака.

Существует проблема защиты товарных знаков, как объектов интеллектуальной собственности, приносящая сразу ряд издержек: судебные разбирательства, потеря репутации и лицензии. Трансакционные издержки — это серьёзная проблема института товарных знаков, но при этом они снижают издержки на поиск информации.

Перспективным направлением развития товарных знаков является объединение мелких товарных знаков под одним большим и узнаваемым. Это позволяет сократить расходы на продвижение товарных знаков.

В последние годы в России наблюдается переход от неприятия интеллектуальной собственности к стратегическому управлению этими активами.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Клинова С. П.

Елизарова Ю.В., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Тенденции развития аптечного рынка России

Высокие темпы развития фармацевтического рынка в целом обусловлены его приоритетным значением для поддержания здоровья населения на уровне, необходимом для полноценной жизни. Говоря о сфере розничной торговли лекарственными препаратами, стоит сказать, что на сегодняшний день имеет место тенденция к увеличению числа хозяйствующих субъектов. Так, по итогам 2021 г. в России насчитывается около 71 тыс. аптек. В соответствии с данными аналитической компании AlphaRM это значение почти на 3 тыс. больше, чем в 2020 г. При этом, характерной особенностью данной сферы является то, что аптечный рынок в большей степени представлен сетями.

Совокупная доля крупных сетей, которые включают в себя сети на федеральном и региональном уровнях, в общей выручке увеличилась на 5% за год (2020 г. — 56%, 2021 г. — 61%). Показатели за аналогичный период за 2019-2020 гг. констатируют рост лишь на 1%. Доля федеральных сетей в общем обороте выросла на 6% (с 38% до 44%), выручка при этом выросла на 21%. Так, федеральные сети занимают лидирующие позиции на рынке. К их числу относятся: аптечная сеть «Ригла» (лидер по выручке за 2021 г. с долей рынка 6,5%); «Имплозия» занимает второе место в рейтинге (с долей 5,4%); третье место занимает «Планета здоровья».

Еще одной чертой российского фармацевтического рынка является большое количество участников, которое непосредственно связано с территориальными особенностями страны. В свою очередь наличие высокого уровня конкуренции является предпосылкой к укрупнению лидирующих игроков с целью укрепления своих позиций. Так, например, в 2021 г. аптечные сети «ГК Эркафарм» и «Мелодия Здоровья» объединились в аптечную сеть «Эркафарм&Мелодия Здоровья».

Именно тенденция к слиянию аптечных сетей способствует укреплению положения крупных игроков, что ведет к сокращению доли небольших участников рынка. Так, доли региональных и локальных сетей уменьшаются. На региональном уровне можно констатировать значительную потерю аптек: в 2021 г. их стало меньше на 1356 шт; федеральные же сети увеличились на 5088 аптек за период 2020-2021 гг.

Так, для сохранения конкурентоспособности небольшие аптечные сети объединяются в маркетинговые союзы, которые позволяют получить более выгодные условия от поставщиков товара, а также дают возможность договориться о маркетинговых бонусах с производителями. Доля таких объединений на рынке на 2020 г. составила 32,7%.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В.В.

Зурнаджян Р.Х., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Оценка эффективности рекламной деятельности

Реклама играет важную роль в современной рыночной экономике. Сегодня без рекламы почти невозможно представить эффективное продвижение какого-либо товара или услуги.

Реклама – это донесение информации до потребителя для продвижения товаров и услуг на рынке сбыта.

Основной целью рекламы является увеличение дохода компании за счет повышение спроса на товар или услуги.

Хорошая реклама способна долгое время поддерживать интерес к продукту со стороны потребителей, а также способствует продвижению фирмы на рынке.

Эффективность рекламы — это то, в какой степени достигнуты поставленные перед рекламой цели.

Сегодня почти нереально четко определить эффективность рекламы, поскольку невозможно абсолютно правильно посчитать доходы, полученные именно от данной рекламы, потому что невозможно выяснить, откуда каждый из потребителей узнал о рекламируемом продукте или что повлияло на его решение купить этот продукт.

Существуют два вида эффективности:

1. Результативность психологического влияния.
2. Экономическая эффективность

ROAS — главный показатель эффективности рекламных кампаний. Простыми словами, она показывает насколько возвращаются рекламные расходы.

ROAS = доход от рекламы / расходы на рекламу ×100%

Если ROAS > 100, то реклама успешная;

Если ROAS < 100, то реклама убыточная;

Если ROAS = 100, то реклама сработала в ноль.

Существуют еще такие показатели как ROMI и ROI. Главная разница между ROAS и ROMI/ROI заключается в том, что при расчете ROMI и ROI учитываются еще маржинальность товара, зарплата маркетологов и т. д.

Сравнив такие параметры, как трафик, лиды, показы, клики и конверсии до и после проведения рекламной компании тоже можно делать выводы о эффективности данной рекламной компании. Однако они ничего не говорят об экономической эффективности данной рекламы.

Таким образом, хорошим можно считать ту рекламу, которая приносит больше прибыли компанию, поскольку это и есть цель любой компании.

Научный руководитель – ст. преп. Кузнецова Ю.И.

Иванова А.А., Мун Э.Э., бак. 1 к.
Воронежский государственный университет

Финансовая грамотность: проблема современной России

В современном мире необходимость обучения финансовой грамотности стала одной из актуальнейших проблем.

Под финансовой грамотностью понимают тот уровень навыков и знаний в экономической сфере, который помогает рационально соотнести собственные финансовые возможности и ситуацию на рынке.

Актуальность проблемы финансовой грамотности на современном этапе развития общества объясняется, на наш взгляд, такими основными причинами.

Первой, самой важной, можно назвать расширение ассортимента компаний, предоставляющих финансовые услуги, что влечет за собой появление более сложных продуктов, предлагаемых потребителю. В таких условиях часто возникает риск ошибки покупателя финансовой услуги и усложняется оценка правовых особенностей ее продавца.

Второй проблемой является необходимость качественного планирования личного бюджета в долгосрочной перспективе и его грамотное распределение в меняющихся условиях жизни отдельного индивида и его семьи.

Рассматривая причины недостаточно высокой финансовой грамотности россиян, можно сформулировать основные четыре:

- малый период нахождения России в условиях рыночной экономики;
- невысокие доходы значительной части населения и, как следствие, значительные трудности в долгосрочном планировании личного бюджета;
- стремление переложить ответственность на государство, а не разобраться в системе самостоятельно;
- вера в возможность быстрого обогащения без существенных затрат, как пример – вложение в финансовые пирамиды.

Чем грозит финансовая безграмотность? Чем ниже уровень грамотности населения и отдельно взятого гражданина, тем выше вероятность введения в заблуждение в экономической сфере. Таким образом, можно сказать, что население сталкивается с трудностями в понимании работы банковской системы, системы налогообложения и других финансовых структур. В свою очередь, знание основ экономической деятельности помогает повысить благосостояние и избавляет от целого ряда стереотипов. Ведь финансово безграмотный человек опасен в первую очередь для самого себя.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Кузовова А.Т., бак. 4 к.
Воронежский государственный университет

Дифференциация продукта

Процесс дифференциации используется для повышения конкурентоспособности товара компании на рынке и заключается в наделении продукта особенными отличительными свойствами, которые важны целевой аудитории.

Дифференциация может быть на уровне продукта – такой тип дифференциации базируется на абсолютной инновационности продукта и на наличии уникальных свойств и характеристик товара. Из этого следует, что благодаря использованию такой стратегии возникает отдельная категория на рынке, в которой компания выступает абсолютным монополистом. Уход в нишу - стратегия концентрации на определенной нише. Она может подходить небольшим компаниям. Они концентрируют все свои усилия на целевой аудитории, которая по своим предпочтениям значимо отличается от рынка в целом, а значит имеет очень специфические требования к продукту. Для таких потребителей и создается некий продукт или его разновидность, который будет пользоваться спросом у данной конкретной аудитории.

Дифференциация через упаковку – еще один распространенный способ. Для этого нужно создать своему продукту запоминаемую упаковку, которая будет привлекать внимание и выделять продукт на полке.

Дифференциация может происходить через дополнительный сервис. Такая стратегия применяется дабы избежать ситуации, когда продукт на рынке является очень однородным. Поэтому компания может таким образом дистанировать себя от конкурентов.

Дифференциация через коммуникацию – данная стратегия позволяет вызвать определенные эмоции и наладить тесный контакт с аудиторией.

Отметим плюсы и минусы дифференциации:

Преимущества:

1. Получение прибыли
2. Рост продаж за счет привлечения новых клиентов
3. Установление более высокой наценки на товары и услуги
4. Обеспечение узнаваемости бренда
5. Рост популярности товаров и услуг.

Недостатки:

1. Высокая цена не всегда бывает принята покупателем.
2. Не всегда обеспечивается повышенный спрос на продукт
3. Высокие затраты на разработку в ряде случаев.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Кушин М.Г., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Роль рекламы в развитии фирмы

Реклама – вид экономической деятельности, который состоит в том, чтобы распространять информацию о продукте для привлечения большего количества покупателей. Это могут быть данные о компании, товаре, услуге или даже личности. Рекламу можно считать определенным видом коммуникации.

Задача рекламы состоит в том, чтобы продукт получил наибольшую узнаваемость в сравнении с продуктами-конкурентами, что в свою очередь принесет большую прибыль компании-производителю. Ведь получение прибыли является необходимым условием развития и дальнейшего эффективного функционирования фирмы.

Эффективность рекламы определяется с помощью особых методов. Это может быть опрос рекламной аудитории, где выясняется уровень осведомленности о предприятии, представления о преимуществах и выгодах от покупки товара или использовании услуг, выяснение представлений об образе предприятия, о положительных и отрицательных сторонах проведенной рекламной компании.

Подвести итоги по определению экономической эффективности и роли рекламных мероприятий или кампаний в большинстве случаев можно только косвенно, ведь многие рыночные факторы не поддаются учету.

Относительная экономическая выгода и эффективность рекламы определяется двумя основными способами:

-анализом объемов реализации и доходов предприятия до и после рекламной кампании;

-сравнением полученных доходов с ассигнованиями на рекламу.

Ход мероприятий можно контролировать на любом этапе. Но следует понимать, что это всего лишь один инструмент из арсенала маркетинга, оказывающий основополагающее воздействие на деятельность компании и реализацию товаров и услуг.

Рекламные кампании помогают создать оригинальный и неповторимый товарный знак, бренд, который будут все узнавать. Они занимаются производством не только внешнего вида, но и цельной репутации продукта.

Хорошо организованная рекламная кампания долгое время поддерживает интерес к товару у потребителей, способствует продвижению бренда и привлечению новой аудитории.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Мартишин Е.Е. маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Дистанционное образование в условиях пандемии

Развивающиеся технологии и инновации упрощают и ускоряют нашу жизнь, однако возрастает потребность в образовании для адаптации в современном обществе. Ежегодно почти 4 миллиона человек получает первое высшее образование, более 1,8 миллиона человек проходит повышение квалификации, ещё 800 тысяч человеке получают второе высшее образование или новую профессию. По данным исследований проведенных российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) совместно с НИУ ВШЭ до 90% офисных сотрудников перешли на дистанционный режим работы, из которых 47% не вернулась к прежнему образу трудовых отношений. 54% IT предприятий отказались от работы в офисе и перешли на удалённый режим работы. В период с 2019 по 2021 год было запущенно большое количество интернет- площадок: онлайн – магазинов, сервисов электронного обслуживания, порталов госуслуг. Объем предоставленных товаров и услуг онлайн в 2021 году вырос в 3 раза относительно показателей до 2019г. Новый виток развития получили курьерские службы и службы доставки.

Переход на дистанционный режим работы отразился и на сфере образования. Так, несмотря на ковидные ограничения 90% всех учебных заведений продолжили свою работу в онлайн-режиме. В ходе проведения занятий «онлайн» был выявлен целый ряд системных проблем, связанных в первую очередь с автоматизацией данного процесса и наличием достаточного уровня технических условий. Так 10%.школьников было полностью оторвано от учебного процесса из-за технических проблем: слабый интернет сигнал, устаревшее или маломощное средство доступа к системам образования или их полное отсутствие (у 3% обучаемых); среди студентов с такими проблемами столкнулись всего лишь 5% обучаемых, даже более 90% преподавателей и студентов отмечают что в идеальных технических условиях неоднократно сталкивался с ошибками и сбоями технического характера. Все особенности отражаются на экономических показателях организаций. Так, например, на подготовку выпускников железнодорожного колледжа в 2021 году к самостоятельной работе на линии в среднем уходит 3 - 4 месяца, что почти в 3 раза больше чем в 2018 в 2019 годах. Во многом это связано со слабой теоретической базой учащихся, которые сознательно пропускали занятия, ссылаясь на технические проблемы связи. Однако, 75% управляющего персонала прошли повышение квалификации, что является очень высоким показателем благодаря введению системы онлайн-образования.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В.В.

Мезенцева П.Е., бак. 1 к.
Воронежский государственный университет

Корпоративная культура организации и ее влияние на работу персонала

Корпоративная культура – система материальных и духовных ценностей, присущих определенной компании, которые взаимодействуют друг с другом и отражают ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещественной среде, проявляющаяся в поведении, общении, деятельности, формировании новых ценностей.

Она включает в себя: ориентиры развития компании; ее моральные и материальные ценности. Корпоративная культура подразумевает наличие некоторых ритуалов или традиционных устоявшихся обычаев; этические нормы поведения в различных ситуациях, возможных на производстве или в компании. Эффективная корпоративная культура может быть связана с высоким уровнем мотивации сотрудников, справедливым вознаграждением за труд, созданием условий для профессионального роста и постоянного совершенствования работников; эффективным управлением, хорошо разработанной системой социальной защиты работников и членов их семей, открытостью новым идеям, высокой степенью адаптивности, ориентацией на долгосрочные цели и креативность.

В качестве примера позитивной корпоративной культуры можно привести компании, где каждый сотрудник получает финансовую поддержку при оплате различных обучающих тренингов, семинаров, занятий в фитнес-залах, изучении языков, что, несомненно, благоприятно влияет на работу организации.

Таким образом, можно сделать следующий вывод. Создание и стимулирование благоприятной корпоративной культуры может оказать самое благоприятное влияние на результаты деятельности любой организации. Корпоративная культура выступит как мощный «рычаг», ведущий организацию к успеху, высокой конкурентоспособности, доминированию на рынке и стабильности. Так, чем выше уровень корпоративной культуры, тем в меньшей степени персонал нуждается в четком регламентировании деятельности, в директивах, наставлениях, детальных схемах и подробных инструкциях. Всё это, безусловно, будет способствовать увеличению прибыли компании. Корпоративную культуру в системе управления персоналом следует рассматривать как стратегический инструмент, который эффективно работает и позволяет ориентировать все подразделения компании и ее сотрудников на общие цели, обеспечивать преданность общему делу, облегчать коммуникацию.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Мирошников В.А., Гусев Н.М., бак. 1 к.
Воронежский государственный университет

Экономика впечатлений

На сегодняшний день, благодаря стремительному развитию рынка, впечатления превратились в товар, который различные компании активно продают. На этой основе возникло такое явление, как экономика впечатлений. В данной статье мы хотели бы рассмотреть данный феномен и причины его возникновения.

С одной стороны, суть экономики впечатлений состоит в том, что людям в первую очередь важно получить приятные эмоции от потребления товаров и услуг. С другой, люди все чаще тратят свои средства не на покупку вещи или товара, а на получение новых ощущений. Порой доходит до того, что людям важно не столько само ощущение от употребления вещи или услуги, сколько ожидание потребления. Но почему все происходит именно так?

Во-первых, такая тенденция говорит о том, что материальное производство и потребление достигли небывалых ранее высот. Если когда-то в первую очередь нужно было найти пропитание и обеспечить себя самым необходимым, то сейчас у людей уже не стоит на первом месте само по себе использование товаров или услуг, а значит, фокус потребления все больше смещается на ощущение от их употребления. Естественно, такая ситуация наблюдается только в странах с развитой экономикой.

Во-вторых, заметно влияние коммодитизации товаров и услуг. Их качество и потребительские характеристики все больше выравниваются, а уникальность продуктов все больше падает. Например, если взять последние марки смартфонов от различных фирм, то в технологическом и функциональном плане (особенно в глазах простого обывателя), эти смартфоны практически ничем не отличаются друг от друга. В такой ситуации фирма уже не может завлечь и удержать новых потребителей, просто выпуская качественный товар, нужно подчеркивать свою индивидуальность другими методами, в том числе и через „рекламу” ощущений от потребления своего товара или какими то дополнительными приятными бонусами для покупателей.

Какое влияние на экономику оказывает это явление? Еще трудно говорить о каком-либо глобальном влиянии экономики впечатлений на всю экономическую структуру, но уже сейчас мы можем наблюдать, что этот феномен смещает фокус потребления с качества товаров и услуг на эмоции, получаемые при их потреблении.

Таким образом, мы делаем вывод о том, что данное явление является пока еще и не столь заметной, но глобальной эволюцией всей экономики.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ляшенко И.Ю.

Рогачев Д.Р., курсант 3 к.
Воронежский институт ФСИН России

Институциональные проблемы финансов УИС: юридический аспект

Особенности юридической практики функционирования российской уголовно-исполнительной системы (УИС), представленной ФСИН России и подведомственными ей органами и учреждениями, предприятиями, равно как и ее нормотворческой деятельности, свидетельствуют, что данному ведомственному органу государства не чужды финансово-экономические проблемы применительно к сфере ведомственных финансов; не чужды сопутствующие функционированию институциональные проблемы формирования и использования финансов.

В источниках финансового законодательства Российской Федерации закреплены нормы права, имеющие прямое и косвенное отношение к финансово-правовой составляющей УИС, в том числе к налогообложению объектов и имущества УИС и осуществляемой учреждениями, предприятиями УИС деятельности, позволяющей получить доход, налогообложению заработной платы сотрудников УИС; бюджетному финансированию деятельности ФСИН России и подведомственных ей органов и учреждений из средств государства, в силу чего соответствующие субъекты оказываются реально способными функционировать – выполнять возложенные задачи и функции; расчетным, банковским правоотношениям в ракурсе бюджетного финансирования и формирования финансов УИС. Законодательство содержит целый массив юридических норм, устанавливающих правовой режим финансов предприятий, сформированных «внутри» УИС, позволяющих организовать труд осужденных, реализовать производимые товары и пополнить в связи с этим финансовую составляющую федерального бюджета в целом. Закон по линии юридизации финансов УИС нацелен на урегулирование их формирования и использования, нивелирование потенциальных институциональных проблем в области финансовой деятельности ведомственных субъектов.

В связи со значимостью финансов УИС, как для ФСИН России, ее учреждений, предприятий, так и для финансово-правовой составляющей государства в целом, качество закона в обозначенной сфере – залог успешной правоприменительной практики и потенциал разрешения проблем институционального характера для экономики в разрезе ведомства.

Научный руководитель – д.ю.н., проф. Белогорцева Х.В.

Самохин Р.Р., маг. 2 к.
Санкт-Петербургский государственный университет

Анализ сервисов бизнес-экосистемы Сбер

Бизнес-экосистема являются одной из актуальных моделей бизнеса. Российские компании, основной бизнес которых достиг позиции лидера рынка в своих сегментах (Сбербанк, МТС, Яндекс), создали собственные бизнес-экосистемы.

Хранение, изучение и извлечение из данных ценности в рамках бизнес-экосистемы является более эффективным и способно приносить больше пользы как бизнесу, так и обществу.

Экосистема Сбер ставит перед собой цель – предложить клиенту различные виды услуг для того, чтобы удовлетворить всем его потребностям.

Для достижения поставленной цели, Сбер, на сегодняшний день, является крупнейшей по количеству сервисов на российском рынке бизнес-экосистемой.

В результате изучения бизнес-экосистем в целом и экосистемы Сбер в частности было выявлено, что все сервисы можно отнести к определенной платформе. В экосистему Сбер входят 10 сервисов финансовой платформы, 13 сервисов IT платформы, 3 сервиса электронной коммерции и 14 lifestyle сервисов.

Анализ сервисов бизнес-экосистемы Сбер, выборкой для которого послужили показатели выручки 31 юридического лица Сбера в динамике с 2016-2020 гг. (по данным Спарк-Интерфакс), показал следующее:

1) большинство сервисов бизнес-экосистемы Сбер (28 из 31 в данной выборке) показывают прирост выручки за исследуемый период (исключениями являются сервисы «R-keeper», «СберФуд» и «Работа.ру»);

2) сервисы экосистемы, которые являются агрегаторами определенного вида товаров/услуг, стали одними из ключевых направлений Сбера, так как их выручка изменилась следующим образом:

– «СберМаркет» с 132 млн. руб. в 2018 г. до 14,6 млрд. руб. в 2020 г.;

– «СберМегаМаркет» с 10,6 млн. руб. в 2017 г. до 833 млн. руб. в 2020 г.;

– «СберЛогистика» с 182 млн. руб. в 2019 г. до 1,6 млрд. руб. в 2020 г.;

– «Delivery Club» с 623 млн. руб. в 2016 г. до 10,3 млрд. руб. в 2020 г.;

– «Сбер ЕАптека» с 2,7 млрд. руб. в 2016 г. до 10 млрд. руб. в 2020 г.

Проведенное исследование позволило выявить особенности российских бизнес-экосистем, экосистемы Сбер и доказать эффективность данной модели бизнеса.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Мелякова Е.В.

Свешникова Ю.Д., спец. 1 к.
Воронежский государственный университет

Влияние санкций на экономику России

Введенные в марте санкции против Российской Федерации повлияли не только на внутреннюю и внешнюю экономику страны, но и в целом на экономику других государств.

США и страны ЕС ввели санкции против РФ. Основная направленность санкций, сделать Российский финансовый сектор полностью не работоспособным. Самые жесткие санкции были наложены на 4 банка (Открытие; Совкомбанк; ВТБ; Новикомбанк). Многие компании ушли с российского рынка(McDonald's, (в связи с приостановкой деятельности ресторана более 62.тыс сотрудников могут лишиться работы) Apple, Авиакомпании, Автомобильные компании, продовольственные компании (стоит отметить, что за последние 10 лет зависимость от зарубежных товаров снизилась на треть с 34% в 2012 году до 24% в 2021.). Ограничение возможности российских компаний вести расчёты в долларах, евро, фунтах и иенах. В общей сложности на страну наложено более 5500 санкций.

Многие российские компании лишились возможности вести дела на международном уровне. Ставки по ипотеке достигают 20% и выше. Обвалились котировки акций ряда российских предприятий. К настоящему моменту запрет на полеты в одиннадцать аэропортов. Закрыт ряд аэропортов на юге страны. Возможность транспортировки грузов и командировок сохраняется, но при помощи наземного транспорта. При этом тысячи сотрудников остаются без работы, а российские компании теряют контракты и поставщиков. Последствия санкций внутри страны выражаются в дефиците многих товаров и росте цен. Гипермаркеты ограничивают число товаров, которые можно приобрести при одном заказе. В числе ограничений – крупы, сахар, мука, масло и др.

Таким образом, мы видим, что санкции негативно влияют на экономику России, но они поспособствуют в будущем развитию различных отраслей в нашей стране.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В. В.

Середин А.В., Жевандрова И.В., бак. 2 к.
Воронежский государственный университет

Роль экспорта России в страны СНГ

Объём товарооборота между странами, входящими в СНГ, за 2021 год вырос на 30,4%. Содружество стран смогло преодолеть последствия кризиса, вызванного пандемией, и объём товарооборота достиг 95,922 млрд. долларов. Доля России составила практически половину от общего объема товарооборота.

Территория СНГ занимает 16% мирового пространства, численность ее населения составляет 286 млн. человек. Страны содружества владеют 30% мирового газа и угля, 20% золота, 13% земель сельскохозяйственного назначения. Централизованная экономика, существовавшая в бывших республиках СССР, была разрушена, и нынешним странам постсоветского пространства пришлось ее частично восстанавливать и заново создавать собственные экономические системы, основанные на рыночных отношениях. В страны начали приходить зарубежные компании, опыт которых ускорил развитие рыночной экономики этих стран.

Распад общего экономического пространства привел к сокращению товарооборота с бывшими советскими республиками, их доля в товарообороте с Россией упала. Вместе с тем, следует отметить, что расщепление общего экономического пространства несло в себе не только отрицательные черты, но и дало возможность занять странам свое место в мировой экономике и развивать внешнеторговые отношения с лидирующими странами мировой экономики.

После распада СССР в 90-е годы преобладала ориентация на западную экономическую политику, что не всегда шло на пользу национальным интересам. В 2000-е годы была признана важность сотрудничества стран СНГ. Главными партнерами России в содружестве являются: Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан, Армения, Азербайджан, Узбекистан, Молдавия. До событий 2014 года к ним относилась и Украина, хотя являлась страной – членом со спорным статусом. В структуре экспорта России в страны содружества преобладают нефть, газ, продукция металлургической и химической промышленности, продовольственные товары, лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия. Оборот торговли со странами СНГ за первые шесть месяцев 2021 года составил 12,3% от общего торгового оборота России, при этом объем экспорта превышает объем импорта в два раза.

Научный руководитель – ст. преп. Кузнецова Ю. И.

Сунцов Н.А., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Поддержка государства для малого бизнеса 2022

Существует много видов помощи со стороны государства, но далеко не все знают о них. В своем выступлении я расскажу о наиболее интересных:

Грантовая поддержка: такую меру господдержки обычно оказывают региональные власти. Грант предоставляется как начинающему, так и опытному предпринимателю в форме софинансирования или на безвозвратной и безвозмездной основах.

Поддержка малого агробизнеса в 2022 году: специальной информационной системы для сельхозпроизводителей. Минсельхоз РФ подготовил соответствующий законопроект, но пока он находится на стадии обсуждения.

Субсидии на возмещение процентов по кредиту: бизнес может рассчитывать на компенсацию затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях на поддержку и развитие деятельности, в том числе на обновление основных средств.

Приоритетными направлениями для господдержки в 2022 году являются: сельское хозяйство, фермерство – производство и переработка мяса, молочной продукции, овощей; экспортеры; отечественные IT-компании; компании, которые выходят на IPO; самозанятые граждане.

Можно сделать вывод о том, что государство активно поддерживает малый бизнес. Существуют различные лизинги по льготным ставкам в 1-3%, что является сильным подспорьем компаниям. Государство активно помогает молодым предпринимателям в развитии малого и среднего бизнеса, делая различные гранты и субсидии.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Матершева В.В.

Шудель Д.В., бак. 3 к.
Полоцкий государственный университет

Цифровая трансформация логистики и управления цепями поставок

В логистике и управлении цепями поставок, цифровая трансформация предусматривает цифровизацию и интеграцию бизнес-процессов, начиная от разработки продуктов и заканчивая закупками материально-сырьевых ресурсов, производством, распределением готовой продукции с последующим обслуживанием.

Основными тенденциями развития мирового рынка логистики и управления цепями поставок являются:

− глобализация деятельности компаний-клиентов;

− укрупнение логистических провайдеров за счёт сделок по слияниям и поглощениям;

− рост роли информационных (цифровых) технологий в логистике и управлении цепями поставок;

− отход от специализированных услуг и концентрация на предоставлении законченных и комплексных логических решений в цепях поставок;

− интенсивное развитие интер- и мультимодальных перевозок;

− увеличение доли рынка 3PL-провайдеров (Дыбская В.В., Сергеев В.И., Лычкина Н.Н. Цифровые технологии в логистике и управлении цепями поставок: аналитический обзор. М.: Изд. дом ВШЭ, 2020).

В сегодняшних условиях глобализации, к ключевым драйверам стремительного развития цифровой трансформации логистики и управления цепями поставок, следует относить:

− повышение точности прогнозирования спроса на продукцию, работы и услуги;

− внедрение инновационных стратегий логистические каналы распределения для повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования;

− повышение качества логистического сервиса и отслеживаемости цепей поставок;

− быстрая адаптация формирующихся цепей поставок;

− расширение ассортимента производимой продукции (работ, услуг);

− балансировка логистических издержек, уровня и качества обслуживания клиентов в цепях поставок и др.

Таким образом, цифровая трансформация логистики и цепей поставок призвана способствовать устойчивому развитию экономики и повышению конкурентоспособности субъектов рынка.

Научный руководитель – к.т.н., доц. Банзекуливахо М.Ж.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Тезисы докладов VIII Международной студенческой научно–практической конференции

Том IV

21 АПРЕЛЯ 2022 ГОДА

Заказ № _____ от _____июня 2022 г.

Отпечатано на множительной технике экономического факультета ВГУ.
394068 г. Воронеж, ул. Хользунова, 42в