

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ТРУДА

**СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ
VIII ПИСАРЕНКОВСКИХ ЧТЕНИЙ**

Гомель, 20 октября 2022 г.

Научное электронное текстовое издание

1 электронный оптический диск (CD-R)

Под научной редакцией
кандидата экономических наук, доцента Т. В. Гасановой



**Гомель
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
2022**

ISBN 978-985-540-626-7

© Учреждение образования «Белорусский
торгово-экономический университет
потребительской кооперации», 2022

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ТРУДА

Научное электронное текстовое издание

Редакционная коллегия:

С. Н. Лебедева, д-р экон. наук, профессор;

Н. А. Сныткова, канд. экон. наук, доцент;

Е. П. Багрянцева, канд. техн. наук, доцент;

Т. В. Гасанова, канд. экон. наук, доцент

Рецензенты:

С. А. Дещеня, канд. экон. наук, доцент, декан факультета экономики и права
Гомельского филиала Международного университета «МИТСО»;

А. И. Капштык, д-р экон. наук, профессор Белорусского торгово-экономического
университета потребительской кооперации

Э 94 **Эффективность** сферы товарного обращения и труда [Электронный ресурс] :
сборник научных статей VIII Писаренковских чтений, Гомель, 20 октября 2022 г. /
редкол. : С. Н. Лебедева [и др.] ; под науч. ред. канд. экон. наук, доцента Т. В. Гасановой. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2022. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – Загл. с экрана.

ISBN 978-985-540-626-7

Статьи, представленные в сборнике, отражают современные подходы к формированию эффективных, адаптированных к современным условиям хозяйствования, механизмов управления предприятиями, ориентированных на повышение эффективности их функционирования. Сборник сформирован по результатам обсуждения авторских мнений ученых разных стран о проблеме оценки измерения эффективности сферы товарного обращения. Сборник научных статей имеет международный статус, представляет интерес для научного сообщества и практических работников, может быть опубликован в открытой печати.

Издание не требует установки на жесткий диск компьютера. На диске расположен файл издания в формате pdf.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ТРУДА

Сборник научных статей VIII Писаренковских чтений

Гомель, 20 октября 2022 г.

Научное электронное текстовое издание

Сведения о программном обеспечении:

программы просмотра веб-страниц (браузеры) Opera, Internet Explorer 11 и выше,
Mozilla Firefox, Google Chrome v. 65;
Adobe Reader 9 и выше, Adobe Acrobat Pro; DVD-Rom оптический привод

Минимальные системные требования:

Процессор: 2.33 GHz, Intel® Atom 1.6 GHz.
ОС: Windows 7 и выше.
Оперативная память: 1 GB и более.

За содержание и достоверность информации в материалах сборника отвечают авторы.

Редактор Ю. Г. Старовойтова
Компьютерная верстка Л. Г. Макарова

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.
<http://www.i-bteu.by>

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/138 от 08.01.2014.
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.

Дата подписания к использованию: 18.10.22.
Тираж 12 экз. Объем 1,80 Мб. 1 электрон. опт. диск (CD-R).

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аксенов А. Н.</i> Потребительская кооперация Беларуси в условиях советской модернизации: нормированное распределение товаров и использование колхозных рынков (конец 1920-х – 1930-е гг.)	8
<i>Атдаева О. Г.</i> Цифровизация отраслей национальной экономики Туркменистана	13
<i>Бань М. Ф., Батвинкова Ю. И.</i> Сравнительный анализ ассортиментной линейки и уровня качества вафель, реализуемых Чаусским райпо	17
<i>Городкова С. А., Городкова Т. А.</i> Совершенствование механизма оплаты труда работников сферы услуг на основе процессов нормирования	20
<i>Дроздова М. И., Наговицина Л. П.</i> Участие пайщиков в деятельности кооператива: трудовое, паевое, членское	24
<i>Езерская Т. А.</i> Использование инструментария антикризисного финансового менеджмента в процессе управления финансами организаций торговли	28
<i>Затолгутская Н. Н.</i> Отчет о движении денежных средств: формат представления и пути совершенствования	32
<i>Капелюк С. Д., Лищук Е. Н., Капелюк З. А.</i> Дефицит педагогических кадров в российских школах	37
<i>Капелюк З. А., Щетинина И. В., Дервянко Ю. О.</i> Проблемы и перспективы подготовки кадров для аграрного сектора экономики в условиях цифровизации	42
<i>Карелин И. Н., Капелюк С. Д.</i> Цифровые навыки российских граждан: региональные различия	45
<i>Коробкин А. З., Лацкевич Н. В.</i> Нормирование товарных запасов в потребительской кооперации: теоретические аспекты и современное состояние	48
<i>Лищук Е. Н., Капелюк С. Д., Чистякова О. А.</i> Рынок труда в эпоху цифровизации	53
<i>Максименко Н. В., Нилов Д. Г.</i> Оперативно-производственное планирование: сущность, основные элементы, технология составления плана	57
<i>Маханько Л. С.</i> Совершенствование методики оценки эффективности по данным бухгалтерской отчетности	61
<i>Минченюк И. В., Толкачева Е. Г.</i> Отчетность в области устойчивого развития открытого акционерного общества «БМЗ – управляющая компания холдинга “БМК”»	64
<i>Мисникова Л. В.</i> Гендерные различия в заработной плате	68
<i>Мищенко Л. В., Мищенко В. А.</i> Преимущества и недостатки альтернативных инвестиций	71
<i>Надточина Е. Ю.</i> Цифровизация малого бизнеса на примере Новосибирской области	73
<i>Нитяго И. В., Мисюренко А. И.</i> Местные бюджеты и их роль для инновационной экономики	77
<i>Ракицкая О. Л.</i> Место и роль сельского хозяйства в формировании валового внутреннего продукта Республики Беларусь	81
<i>Рощина Е. В., Шахорский С. А., Штанюк Н. О.</i> Удовлетворенность потребителей в сфере товарного обращения	85
<i>Столяров Г. В.</i> Управление издержками организации	88

Сыцко В. Е., Антонова Е. Л., Кузьменкова Н. В., Шаповалов В. М., Зотов С. В. К вопросу экологической безопасности полимерных отходов	94
Тарасова Т. Ф., Горбатенко А. А. Роль и задачи анализа в обеспечении экономической безопасности предприятия	97
Тачилкина Н. В., Толкачева Е. Г. Совершенствование розничных банковских услуг в условиях цифровизации банковского сектора	101
Тишковская Т. М., Пальцева А. Д. Инновационные процессы в сфере труда.....	103
Тишковская Т. М., Скоромный А. С. Современные подходы к стимулированию управления персоналом	106
Токарь Е. В., Вербицких М. Н. Актуальные проблемы развития розничной торговли России в условиях кризиса и пандемии	110
Толкачева Е. Г. Совершенствование методики анализа финансового состояния организации	114
Шаланов Н. В., Капелюк З. А., Черняков М. К. Методология формирования инвестиционной политики торгового предприятия.....	119

CONTENTS

<i>Aksyonov A.</i> Consumer cooperation of Belarus in the conditions of soviet modernization: rationed distribution of goods and use of collective farm markets (late 1920s – 1930s).....	8
<i>Atdayeva O.</i> Digitalization of branches of the national economy of Turkmenistan.....	13
<i>Ban M., Batvinkova Ju.</i> Comparative analysis of the assortment line and the level of quality of wafers sold by the Chausy district consumer society.....	17
<i>Gorodkova S., Gorodkova T.</i> Improving the mechanism of remuneration of service sector employees based on rationing processes.....	20
<i>Drozhdova M., Nagovitsina L.</i> Participation of shareholders in the activities of the cooperative: labor, share, membership	24
<i>Yazerskaya T.</i> Using the tools of anti-crisis financial management in the process of managing the finances of trade organizations	28
<i>Zatalhutskaya N.</i> Cash flow statement: presentation format and ways to improve.....	32
<i>Kapelyuk S., Lishchuk E., Kapelyuk Z.</i> Shortage of teaching staff in russian schools	37
<i>Kapelyuk Z., Shchetinina I., Derevyanko Yu.</i> Problems and prospects of personnel training for the agricultural sector of the economy in the conditions of digitalization.....	42
<i>Karelin Il., Kapelyuk S.</i> Digital skills of russian citizens: regional differences	45
<i>Karobkin A., Latskevich N.</i> Stocks rated in consumer cooperation: theoretical aspects and the current status	48
<i>Lishchuk E., Kapelyuk S., Chistiakova O.</i> Labor market in the digitalization era.....	53
<i>Maksimenko N., Nilov D.</i> Operational and production planning: essence, main elements, planning technology.....	57
<i>Makhanko L.</i> Improving the methodology for assessing efficiency according to the data of the accounting statements	61
<i>Minchonak I., Tolkacheva E.</i> Sustainability reporting open joint stock company “BMP – management company of "BMC" holding”	64
<i>Misnikova L.</i> Gender differences in wages.....	68
<i>Mishchenko L., Mishchenko V.</i> Advantages and disadvantages of alternative investments	71
<i>Nadtochina E.</i> Digitalization of small business on the example of the Novosibirsk region	73
<i>Nityago I., Misyurenko A.</i> Local budgets and their role for the innovative economy	77
<i>Rakizkaya O.</i> The place and role of agriculture in the formation of the gross domestic product of the Republic of Belarus.....	81
<i>Roshchina E., Shakhorsky S., Shtanyuk N.</i> Consumer satisfaction in the sphere of commodity circulation	85
<i>Stolyarov G.</i> Costs management of the organization.....	88
<i>Sytsko V., Antonava A., Kuzmiankova N., Shapovalov V., Zotov S.</i> On the issue of environmental safety of polymer waste.....	94

<i>Tarasova T., Gorbatenko A.</i> The role and tasks of analysis in ensuring the economic security of the enterprise	97
<i>Tachylkina N., Tolkacheva E.</i> Improving retail banking services in the context of digitalization of the banking sector.....	101
<i>Tsishkouskaya T., Paltseva A.</i> Innovative processes in the field of labor.....	103
<i>Tsishkouskaya T., Skaromny A.</i> Modern approaches to stimulating personnel management	106
<i>Tokar E., Verbitskikh M.</i> Actual problems of the development of retail trade in Russia in the context of the crisis and pandemic	110
<i>Tolkacheva E.</i> Improving the methodology for analyzing the financial condition of the organization	114
<i>Shalanov N., Kapelyuk Z., Chernyakov M.</i> Methodology for developing the investment policy of a trading company	119

VIII ПИСАРЕНКОВСКИЕ ЧТЕНИЯ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ТРУДА»

УДК 334.735(091)

А. Н. Аксенов (anaks57@tut.by),

канд. ист. наук, доцент

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ СОВЕТСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ: НОРМИРОВАННОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОВАРОВ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОЛХОЗНЫХ РЫНКОВ (конец 1920-х – 1930-е гг.)

В статье рассматривается деятельность системы потребительской кооперации БССР в период строительства социализма в стране в 1929–1939 гг. Главное внимание обращено на участие кооператоров в нормированном распределении товаров и продуктов в условиях их дефицита, а также на участие кооперативных организаций в колхозной и ярмарочной торговле эпохи советской модернизации экономики.

The article deals with the activity of the system of consumer cooperation of the BSSR during the construction of socialism in the country in 1929–1939. The main attention is paid to the participation of cooperators in the rationed distribution of goods and products in conditions of their deficit, as well as to the participation of cooperative organizations in the collective farm and fair trade of the era of Soviet modernization of the economy.

Ключевые слова: кооперация; Белкоопсоюз; модернизация; советская эпоха; колхозный рынок; коллективизация.

Key words: cooperation; Belarusian cooperative union; modernization; Soviet era; collective farm market; collectivization.

В второй половине 1920–1930 гг. на белорусской земле, как и в СССР в целом, разворачивается процесс социалистической реконструкции народного хозяйства и социалистического строительства.

В ходе социалистической модернизации 1929–1939 гг. правящей в стране Всесоюзной коммунистической партией (большевиков) (ВКП(б)) ставилась триединая задача. Во-первых, создать в СССР современную промышленность, осуществить индустриализацию в условиях начавшейся в мире научно-технической революции. Во-вторых, завершить ликвидацию в деревне мелкобуржуазной среды, к которой относилось тогда все крестьянство за исключением батраков, путем перевода сельского хозяйства на социалистические рельсы, т. е. провести коллективизацию. Одновременно решить важнейшую проблему – получить от формирующейся колхозно-совхозной системы сельскохозяйственного производства новый источник финансово-материальных средств для осуществления ускоренной индустриализации страны и приток рабочих на ударные стройки пятилеток и построенные индустриальные предприятия. Общеизвестно, что коллективизация носила преимущественно насильственный характер. «Кулаки», к которым, наряду с зажиточным крестьянством относили среднее крестьянство и даже бедняков, не поддержавших сталинскую «сплошную коллективизацию», объявлялись последним эксплуататорским классом в стране и подлежали ликвидации. В-третьих, осуществить «культурную революцию», окончательно заменив буржуазную идеологию населения на пролетарскую, сформировав новую интеллигенцию, повысив общий образовательный уровень и культуру трудящихся, покончив с религиозными убеждениями населения и существованием культовых учреждений.

Советская модернизация страны (индустриализация и коллективизация) была направлена на ликвидацию многоукладности в экономике и создание для нее новой материально-технической базы, формирование единой государственной собственности. Это позволило бы обеспечить экономическую независимость страны, значительно повысить военный потенциал и обороноспособность, создать условия для более активной поддержки мирового коммунистиче-

ского движения. Начало социалистического переустройства связано с переходом к практике пятилетнего планирования. За время советской модернизации в СССР реализовывались три пятилетки, последняя из которых не была завершена в связи с началом немецко-фашистской агрессии. Масштабные преобразования в стране проводились в условиях формирования «культы личности» руководителя правящей ВКП(б) и главы государства И. В. Сталина, сопровождались политическими репрессиями против широких слоев населения. Этническая территория белорусов в межвоенный период была разобщена. Западная Беларусь с 4,5 млн жителей после окончания советско-польской войны по Рижскому мирному договору 1921 г. была передана в состав буржуазной Польши и находилась там до сентября 1939 г. Восточная часть белорусских земель была в составе Российской Советской Федеративной Социалистической Республики (РСФСР). В 1924 г. часть из них (Витебщина, Могилевщина, Гомельщина) была передана в состав Белорусской ССР.

Сложное экономическое положение в стране сложилось уже в начале первой пятилетки (1928–1933 гг.). С осени 1928 г. было введено нормированное снабжение жителей городов (карточная система) вначале хлебом, затем, с 1929 г., – другими продуктами питания. В 1931 г. карточная система была распространена на непродовольственные товары. Нарастал дефицит на многие товары и продукты. В декабре 1930 г. были повышены розничные цены на хозяйственное мыло на 6,2%, на мясо – 6,3, на пиво – 11, на соль – 6,9, на подсолнечное масло – 5,9, на обувь – 9,1, на спички – 7,2%.

Переход к нормированному отпуску товаров населению коренным образом изменил положение кооперации в системе товароснабжения.

В 1929 г., с переходом к нормированному снабжению населения, для частника закрылись все легальные каналы торговли нормированными товарами. Коллективизация сельского хозяйства, установление полного контроля государства над сельскохозяйственным производством и переход к осуществлению государственных заготовок сельскохозяйственных продуктов, широкое развитие кооперации, укрепление государственной торговли окончательно привели к полному вытеснению частника из заготовительной и торгового-предпринимательской сфер. В материалах XV съезда ВКП(б), проходившего в конце 1927 г., отмечалось, что «государственно-кооперативный сектор занял решающие позиции на рынке, систематически вытесняя из него частный торговый капитал» [1, с. 241].

В розничной торговле Беларуси частник легально существовал до 1932 г., в то время как в СССР он практически был вытеснен полностью к концу 1930 г. В БССР вытеснение частника из товарооборота сопровождалось быстрым сокращением его торговой сети. Если на начало 1928 г. удельный вес частной торговой сети в общем числе торговых предприятий составлял 72,8%, то уже к началу 1932 г. он упал до 3,5%, а к началу 1933 г. этот показатель составил 1,1%.

Коренные изменения произошли в годы первой пятилетки и в соотношении удельного веса секторов государственной, кооперативной и частной торговли Беларуси в розничном товарообороте. Доля государственного сектора выросла с 9,6% в 1928–1929 гг. до 28,3% в 1932 г., доля потребительской кооперации выросла с 60,8% в 1928–1929 г. до 71,6% в 1932 г. Удельный вес частного сектора торговли снизился с 29,6% в 1928–1929 гг. до 0,1% в 1932 г. [2, с. 38].

Вопрос о необходимости пересмотра роли потребительской кооперации в новых условиях обсуждался руководством ВКП(б) и СССР. В июне 1930 г. в своем докладе на XVI съезде партии Сталин заявил: «Кооперация систематически побивает частный сектор и становится монополистом в торговле. Это, конечно, хорошо. Но плохо то, что эта монополия в ряде случаев идет во вред потребителям... Кооперация предпочитает снабжать рабочих более доходными товарами... В связи с этим рабочие вынуждены около 25% своей потребности сельскохозяйственных продуктов удовлетворять на частном рынке, переплачивая на ценах. Выходит, что кооперация действует в данном случае не как социалистический сектор, а как своеобразный сектор, зараженный неким нэпманским духом. Спрашивается, кому нужна такая кооперация и какая польза для рабочих от ее монополии, если она не выполняет задачи серьезного улучшения реальной зарплаты рабочих» [1].

Высказывание И. В. Сталина являлось прямым требованием к Центросоюзу отказаться от нэповских принципов и подходов к деятельности потребительской кооперации. Коррективы в работу кооператоров были внесены незамедлительно как в центре, так и в республиках, в том числе и в БССР. Сталинское руководство планировало использовать потребительскую кооперацию как один из инструментов в осуществлении сплошной принудительной коллективизации деревни. В том числе была поставлена задача полного кооперирования колхозников, при этом ставки паевых взносов повысились. Размеры паев с февраля 1930 г. повышались и дифферен-

цировались в зависимости от экономического и социального положения гражданина: для середняков ставка равнялась 25 р., для батраков – 5, для освобожденных от сельскохозяйственного налога бедняков – 15, для уплачивающих сельскохозяйственный налог – от 40 до 80, для «лишенцев» (кулаков, служителей культа, торговцев) – 160 р. Для членов Центрального рабочего кооператива (ЦРК), городских потребительских обществ, работающих по найму, представителей начальствующего состава рабоче-крестьянской Красной Армии, военизированной охраны (ВОХР) паевой взнос был равен месячному окладу. Вступительный взнос устанавливался для всех одинаковый (в сумме 50 к.). Паевые взносы вносились один раз в 1,5–2 года [2, с. 36].

28 декабря 1930 г. правление Белкоопсоюза направило секретный циркуляр всем районным союзам потребительских обществ и оптовым базам потребительской кооперации, которым категорически запрещалось закупать товары непосредственно у любых концессионных фирм (предприятий с иностранным капиталом). При необходимости приобретения товаров у таких фирм следовало оформлять заявки через Белкоопсоюз. За нарушение этого требования грозила уголовная ответственность.

Во второй половине 1930 г. были ликвидированы многие ЦРК и городские потребительские общества. Их сменили закрытые рабочие кооперативы на промышленных предприятиях (ЗРК) и закрытые распределители для обслуживания сотрудников других организаций (ЗР). ЗРК и ЗР подчинялись Белкоопсоюзу.

Процесс формирования ЗРК завершился после принятия Центральным исполнительным комитетом БССР в феврале 1931 г. постановления «О массовой работе потребительской кооперации и задачах Советов». В нем особое внимание обращалось на организацию ЗРК на крупных предприятиях. Эти структуры отоваривали карточки, имели свои столовые, питались в которых по специальным талонам только прикрепленные к этим кооперативам граждане. Первоначально карточки выдавались организациями потребительской кооперации, затем, с 1931 г., – исполкомами местных Советов, а с 1933 г. – администрацией предприятий и учреждений [2, с. 35].

На начало 1932 г. ЗРК Беларуси имели 172 торговых предприятия и объединяли 91 тыс. пайщиков. Фактически ЗРК и ЗР не были кооперативами, а существовали как придаток государственной системы централизованного распределения. Кроме того, в ряде ведомств, таких как Наркомат путей сообщения (железнодорожники), водного транспорта (речники), были созданы свои ведомственные организации – отделы рабочего снабжения (ОРСы) с магазинами и предприятиями общественного питания. С октября 1933 г. ЗРК на крупных промышленных предприятиях и в леспромхозах также преобразовывались в ОРСы.

С 1930 г. в городах активно развивается торговая сеть Наркомата внутренней торговли (государственная торговля). Из государственного бюджета ей выделялись значительные средства на строительство стационарных магазинов, а в крупных городах (Минске, Могилеве, Витебске) были построены первые в БССР универмаги.

Объемы заготовительной деятельности потребительской кооперации к началу 1930-х гг. сократились: у системы не было достаточно оборотных средств для установления закупочных цен, конкурентных с теми, что складывались на рынках. По решению руководства Белкоопсоюза «сдатчиков» стали поощрять нормируемыми товарами: за 100 кг рыбы – 15 кг ржаной муки, 400 г растительного масла, 700 г сахара, треть куска хозяйственного мыла, 1 кг крупы, 50 г чая; за 1 ц льняного семени – 7 кг растительного масла колхозам, индивидуальным «сдатчикам», «законтрактовавшим» свои посевы, т. е. заключившим предварительные договоры на продажу своего урожая по твердым государственным ценам, – 5,75, остальным – по 2,5 кг [2, с. 36–37]. Выход был найден. Дифференцированный подход в оплате колхозам и индивидуальным сдатчикам свидетельствует о поддержке Белкоопсоюзом колхозного строя и государственной политики в сфере колхозного строительства.

Предпринимались шаги по совершенствованию оптового звена системы Белкоопсоюза. В соответствии с обращением Совета народных комиссаров (СНК) СССР, Центрального комитета ВКП(б) и Центросоюза «О потребительской кооперации» от 10 мая 1931 г. при Центросоюзе были созданы оптовые хозрасчетные организации по основным группам товаров. В Беларуси были созданы крупные базы Белкоопсоюза для торговли теми товарами, которые выпускались местной промышленностью или по которым отсутствовали специальные базы промышленности. Одновременно возросла роль районного потребительского союза в оптовом обороте.

В 1932 г. удельный вес потребительской кооперации в товарообороте БССР, с учетом ЗРК и ЗР, составлял 73,6%, а на долю активно развивавшейся государственной торговли приходилось 26,4% [2, с. 38].

Социалистическое переустройство сельского хозяйства породило новую форму экономических связей между городом и деревней – колхозную торговлю. Она появилась закономерно, как следствие объективных законов товарного производства. На колхозный рынок поступала и реализовывалась часть товарной продукции колхозов и колхозников, оставшаяся у них после полного расчета с государством. В колхозной торговле 1930-х гг. торговое посредничество отсутствовало. Реализацию сельскохозяйственной продукции производили сами колхозы и колхозники. Развитие колхозной торговли способствовало улучшению снабжения городского населения. При этом, благодаря более высокому уровню цен колхозного рынка по сравнению с заготовительными ценами, колхозы и колхозники как возмещали затраты по реализации своих продуктов, так и получали дополнительный доход. Это создавало условия для выживания, содействовало росту материального благосостояния, стимулировало дальнейшее развитие колхозного производства.

Конъюнктурные условия колхозного рынка сильно подвержены стихийному действию закона стоимости, однако, как полагают исследователи-экономисты, он принципиально отличается от базарной торговли начального периода нэпа. Как пишет Л. М. Михневич, «основой нэповской базарной торговли было мелкотоварное производство, противостоящее социалистическому укладу экономики страны, являвшееся оплотом частного капитала в деревне; колхозная же торговля базировалась на общественной собственности колхозов, она представляла собой продукт социалистического уклада в экономике и содействовала его дальнейшему развитию; она служила дополнением к получившей распространение производственной смычке между городом и деревней через МТС» [2, с. 36].

Во второй пятилетке колхозная торговля получила дальнейшее развитие. Начавшийся рост колхозного производства сопровождался соответствующим ростом продажи сельскохозяйственных продуктов на колхозном рынке. В 1934 г. объем продаж через колхозные рынки в БССР увеличился по сравнению с 1933 г. в 1,8 раза. Увеличивалась численность колхозных рынков. Во всех городах и городских поселениях, а также районных центрах были колхозные базары. В 1935 г. на один базар приходилось в среднем по БССР 7,2 тыс. населения.

Колхозные рынки довоенного периода располагали стационарной торговой сетью государственных и кооперативных торговых организаций, осуществлявших «встречную торговлю». На рынках также были стационарные колхозные предприятия, но в небольшом количестве. Однако доля вместе взятых государственной, кооперативной и представленной колхозами торговой сети на рынках часто составляла менее четверти от общего количества. В 1935 г. в БССР на один базар приходилось в среднем 17,2 государственных и кооперативных торговых точек и 0,3 колхозных.

Белкоопсоюзу в годы первых пятилеток руководство республики доводило планы по организации сети подсобных хозяйств. Ежегодно эти планы увеличивались. Они включали создание парников, содержание коров, откорм свиней, а также иные задания. Так, в 1930 г. в БССР под огороды потребительской кооперации было выделено 1 047 га, в 1931 г. – уже 56 тыс. га. В 1930 г. кооператорами было откормлено 4 тыс. свиней, закуплено 4,5 тыс. коров, а в 1931 г. – соответственно 6 тыс. и 12 тыс. Доводились планы по закладке парниковых рам, другие показатели [3, с. 238].

В 1931 г. Белкоопсоюзом при районных потребительских обществах и ЦРК было создано 35 подсобных хозяйств. В соответствии с постановлением СНК БССР от 23 января 1932 г. № 62 в Минске, Витебске, Гомеле, Бобруйске и Могилеве для пригородных подсобных хозяйств потребительской кооперации были организованы машинно-тракторные станции [3, с. 238–239]. В 1932 г. белорусские кооператоры вырастили почти 13 тыс. т овощей, получили 440 т мяса, 820 т молочных продуктов, почти 11,5 тыс. т картофеля. Собственный урожай и другие продукты направлялись в систему общественного питания и торговую сеть, в том числе реализовывались на колхозных рынках. По данным статистики, в 1932 г. пригородными подсобными хозяйствами потребительской кооперации БССР потребности городов в мясе были удовлетворены на 38%, в молочных продуктах – на 50, в овощах – на 63% [4]. В последующие годы результаты были более впечатляющими. Например, в 1933 г. пригородные хозяйства потребительской кооперации использовали уже 42,5 тыс. парниковых рам. За подсобными хозяйствами Белкоопсоюза, по решению Наркомата труда БССР, была закреплена рабочая сила с близлежащих заводов и фабрик. Работавшие имели право на первоочередное обеспечение производимой в подсобных хозяйствах продукцией. В Слуцке даже был открыт кооперативный техникум, готовивший овощеводов для подсобных хозяйств потребительской кооперации. Действовал он недолго, в 1935 г. пригородные хозяйства потребительской кооперации были переданы в ведение Наркомата торговли БССР.

Со 2-й половины 1930-х гг. в БССР стали организовываться межрайонные ярмарки. На ярмарках Беларуси преобладала торговля скотом и мясом (соответственно 59,6 и 18,1%), остальные сельскохозяйственные товары занимали незначительное место. Межрайонные ярмарки способствовали укреплению традиционных экономических связей между регионами (областями) БССР, установлению новых экономических связей.

В СССР колхозная торговля относилась к неорганизованному рынку, но государство оказывало экономическое воздействие на нее посредством параллельной торговли аналогичными товарами из государственных и кооперативных магазинов, а также организации встречной торговли непродовольственными товарами. Цены колхозной торговли были, как правило, ниже цен на аналогичные товары в государственных и кооперативных предприятиях. Так, на 1 января 1936 г. они составляли в среднем 60% к ценам организованного рынка.

Возможности колхозного рынка как ресурса для дополнительного снабжения населения городов сельскохозяйственными продуктами использовались не в полной мере. Колхозные рынки нуждались в благоустройстве, строительстве и оборудовании павильонов, в более широкой организации встречной торговли. На 1 июля 1935 г. только треть исследованных рынков имели замощенную площадь, 23,6% – крытые помещения, 16,7% – возовые весы, 50% – столовые весы. Значительно хуже были условия для хранения продуктов: склады имелись на 18,1% рынков, ледники – 8,3%. Неудовлетворительным было культурно-бытовое обслуживание на рынках. Чайными располагали 39% рынков, заезжими дворами – 1,4%.

В личном бюджете колхозников доля от продажи продуктов на колхозных рынках была крайне мала: зерновых реализовалось 4,3% от общего количества от имевшегося в их собственности, молока – 2,3, мяса и сала – 7,6, картофеля – 7,9, овощей – 12,1% [2, с. 35–38].

Рост колхозного производства и связанное с ним повышение жизненного уровня крестьянства, увеличение численности сельской интеллигенции, перестройка всего уклада сельской жизни поставили перед торговлей задачу резкого улучшения качества торгового обслуживания сельского населения. Потребительская кооперация, являвшаяся основной торгующей системой на селе, значительную часть своего внимания уделяла торговле в городах. Так, 51,7% от общей суммы розничного товарооборота потребительской кооперации Беларуси в 1934 г. приходилось на долю города.

Постановлением СНК СССР и ЦК ВКП(б) «О работе потребительской кооперации в деревне» от 29 сентября 1935 г. была разграничена сфера деятельности потребительской кооперации и государственной торговли. Деятельность потребительской кооперации была сосредоточена на селе, а государственная торговля стала монополистом в городской торговле. Потребительская кооперация передавала государственной торговле свою городскую сеть и приняла на баланс предприятия, расположенные в сельской местности (без сети ОРСов). В результате в городах Беларуси оборот Белкоопсоюза уменьшился с 220 млн р. в 1934 г. до 45,6 млн р. в 1935 г., а оборот государственной торговли возрос за этот же период с 405 до 804 млн р. [2, с. 39]. Фактическое изгнание потребительской кооперации из города нанесло ей тяжелый урон и в значительной мере предопределило дальнейшую историческую роль преимущественно «сельского труженика». Последствия этих решений сталинского периода не преодолены белорусскими кооператорами до настоящего времени.

В современной Республике Беларусь, где потребительская кооперация пользуется государственной поддержкой, сохранилась как старейшее общественное объединение на белорусской земле с более чем 150-летней историей, многие городские рынки переданы системе Белкоопсоюза, работают рентабельно. История и традиции участия потребительской кооперации в организации рыночной торговли, заложенные еще в межвоенный период 1930-х гг., продолжают.

Список использованной литературы

1. **XV съезд ВКП(б)**. Москва, 2–19 декабря 1927 г. // Коммунистическая партия Советского Союза в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК (1898–1988) / под общ. ред. А. Г. Егорова, К. М. Боголюбова. – 9-е изд., доп. и испр. – М. : Политиздат, 1983–1990. – В 16 т. – Т. 4.
2. **Михневич, Л. М.** Торговля Белоруссии (1900–1970 гг.) / Л. М. Михневич. – Минск : Наука и техника, 1973. – 224 с.
3. **Басов, В. Н.** История потребительской кооперации Белоруссии: события, факты, комментарии 1869–1941 гг. / В. Н. Басов. – Минск : ГИВЦ Минсельхозпрода, 2010. – 344 с.
4. **Государственный архив Республики Беларусь (ГА РБ)**. – Фонд 332. – Оп. 1. – Д. 198. – Л. 20.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ТУРКМЕНИСТАНА

В настоящее время цифровизация отраслей национальной экономики формирует надежную базовую основу поступательного социально-экономического развития Туркменистана. Стратегия развития национальной экономики Туркменистана ориентирована на индустриально-инновационный тип экономического роста.

At present, the digitalization of sectors of the national economy forms a reliable basic basis for the progressive socio-economic development of Turkmenistan. The development strategy of the national economy of Turkmenistan is focused on the industrial-innovative type of economic growth.

Ключевые слова: цифровая трансформация; цифровизация национальной экономики; цифровая образовательная среда.

Key words: digital transformation; digitalization of the national economy; digital educational environment.

Стратегия развития национальной экономики Туркменистана ориентирована на индустриально-инновационный тип экономического роста. Сегодня страны мира, в том числе Туркменистан, уделяют особое внимание выведению национальной экономики на новый уровень развития, основанный на едином интернет-пространстве. Ключевая роль в успешной реализации важных задач, стоящих в данном направлении, отводится цифровой трансформации. Реализуемая под руководством Президента Туркменистана комплексная стратегия по последовательному укреплению позиций нашей страны в числе развитых мировых государств способствует интенсификации развития всех отраслей национальной экономики, в том числе отечественной сферы связи и коммуникаций на основе инновационных технологий. Принятые и успешно реализуемые масштабные программы, нацеленные на интенсивное отраслевое развитие отечественной экономики, стимулирование предпринимательства, служат наглядным доказательством решительных шагов Туркменистана в данном направлении.

Успешная работа по выведению в космическое пространство национального спутника связи «Туркмен Алем 52Е» обеспечивает высокую степень доступности высокоскоростного Интернета на всей территории нашей страны, а также позволяет транслировать высококачественное цифровое телевидение. Высокоскоростные, динамично развивающиеся телекоммуникационные системы подключены к отечественным информационным сетям. Пользователи таких систем получили возможность совершать высококачественные голосовые и видеозвонки с использованием высокоскоростных интернет-услуг. В результате комплексной модернизации и диверсификации отраслевой структуры информационно-коммуникационных технологий, внедрения инновационного оборудования в нашей стране налажена эффективная работа развернутой сети «Интернет», цифрового телевидения и радиовещания. Одновременно интенсивными темпами внедряется система электронного документооборота. Первостепенное значение в рамках развития цифровой экономики в стране отводится целенаправленному формированию современной модели национальной экономики, финансовой и банковской сферы.

Цифровизация отраслей национальной экономики формирует надежную базовую основу поступательного социально-экономического развития Туркменистана, повышения качества государственных услуг. В настоящее время в банковской системе Туркменистана осуществляются эффективные меры по совершенствованию оборота денежных средств, расширению сети национальных и международных платежных систем с применением банковских карт, дальнейшему расширению сферы безналичных расчетов, в результате которых увеличивается количество зарегистрированных банковских карт, установленных терминалов, банкоматов и безналичных расчетов, осуществляемых через системы «Интернет-банкинг» и «Мобильный банк». Это создает дополнительные удобства для населения в осуществлении онлайн-платежей по пользованию жилищно-коммунальными услугами, такими как платежи за воду, электричество, природный газ, отопление и т. д., существенно повысить возможности бронирования и покупки пассажирских билетов на все виды транспорта через виртуальную сеть.

В период возрождения новой эпохи могущественного государства наша страна уверенно движется вперед по четко намеченному пути развития. Он характеризуется высоким уровнем

развития научно-образовательного и творческого потенциала, интенсивным внедрением научно-технических инноваций. Для активного интегрирования современных технологий в систему управления важна необходимость творческого подхода ко всем видам деятельности, которая сочетает лучший мировой опыт и задачи для реализации современных организационных подходов. В соответствии с Концепцией развития цифровой образовательной системы Туркменистана ведется большая работа по обеспечению всех сегментов отечественного образования качественной профильной информацией в электронном формате. Прилагаются значительные усилия по повышению качества и совершенствования методики преподавания. Основанная на цифровых информационных и коммуникационных технологиях цифровая экономика способствует ускоренному развитию всех отраслей народного хозяйства. Сегодня экономические сегменты страны используют прогрессивные цифровые механизмы в сферах медиа, ритейла и банковского дела, а это, в свою очередь, требует создания модернизированной инфраструктуры, формирования соответствующей институциональной среды, повышения цифровой культуры как специалистов, так и населения, непрерывного профессионального совершенствования кадров. В данном контексте большое значение отводится мерам по организации и проведению специальных учебных курсов и семинаров для специалистов, занятых во всех секторах отечественной экономики [1]. Совершенствование образовательной сферы, нацеленное на самые передовые технологические разработки и позитивный прикладной опыт, ее технико-технологическая модернизация с конечной нацеленностью на выведение на качественно новый уровень, соответствующий мировым трендам, ныне составляет приоритетный вектор государственной стратегии. Следует отметить целенаправленные усилия нашего государства по включению отечественных высших учебных заведений в число передовых мировых учреждений высшего профессионального образования, прежде всего, через активное интегрирование в глобальную плоскость образования и науки. Приоритетными в данном контексте векторами указывается работа по активизации под эгидой ведущих международных структур партнерского взаимодействия стран-членов по таким значимым направлениям как организация международных конференций, совместная подготовка научных статей на базе информационных платформ Scopus либо Web of Science, организация и проведение обучающих семинаров и учебных модулей в рамках повышения квалификации профессорско-преподавательского состава, активный студенческий обмен и другие.

Цифровая экономика позволяет перейти на новое качество развития, ускорить развитие национальной экономики, увеличить спектр цифровых услуг, предоставляемых населению.

Вопросы, связанные с цифровизацией экономической сферы, набирают все большую актуальность во всем мире. Это объясняется сравнительно высоким потенциалом возможностей цифровой экономики не только в обеспечении уверенного экономического роста, но и в трансформации качества нашей жизни.

Распространение информационных технологий привело к появлению виртуальных форм бизнеса (электронной коммерции, онлайн-банкинга, услуг электронного страхования и виртуальных вычислительных систем). Это позволяет сделать вывод, что сущность цифровой экономики (электронной экономики) состоит из двух особенностей:

– во-первых, Интернет создает целый ряд удобств для своих пользователей: увеличивает скорость обмена информацией, заключения договоров и взаиморасчетов, экономит время и упрощает отношения между объектами;

– во-вторых, зависимость цифровой экономики от высоких технологий и телекоммуникационных услуг остается достаточно высокой.

Следует подчеркнуть важную позитивную роль реализуемой Туркменистаном политики «открытых дверей» в обеспечении инновационного роста национальной экономики. Наша страна поддерживает и активно наращивает потенциал взаимовыгодного сотрудничества с ведущими мировыми экономическими державами. Осуществляемые в данном направлении решительные шаги способствуют успешному привлечению и эффективному освоению крупных зарубежных инвестиций, дальнейшему расширению современной производственной базы за счет налаживания модернизированных производственных линий за счет освоения и внедрения наиболее совершенных и продуктивных научно-технологических образцов, а также созданию новых инновационных рабочих мест для населения, профессиональной подготовке и переподготовке квалифицированных специалистов, увеличению объемов производимой продукции и услуг, формированию, совершенствованию здоровой рыночной конкуренции и т. д.

Активное использование инноваций позволяет наладить производство и выпуск эксклюзивных и принципиально новых для нашей страны товаров и услуг, способствует формирова-

нию новых областей знания и научно-исследовательских направлений, выработке новых форм и методик административного управления и менеджмента, укреплению рыночной конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Успех в решении перечисленных задач обеспечивает ощутимое снижение себестоимости производимой продукции и услуг, повышение производительности труда, совершенствование способов и форм организации труда, существенную экономию производственных затрат, улучшение качественных характеристик конечной продукции, увеличение показателей рентабельности производства, т. е. оказывает позитивное влияние на итоговые экономические показатели.

Реализация комплексных программ, направленных на развитие цифрового сектора экономики в нескольких странах мира, является ярким свидетельством важности цифровой системы для обеспечения национального экономического развития. Развитие цифровых технологий в новых условиях, широкое внедрение их в различные отрасли экономики и социальной системы кардинально меняют не только структуру экономики, но и темпы ее роста, что способствует укреплению роли страны в мировой экономике, повышению конкурентоспособности, уровня жизни населения.

Широкие перспективы цифровой трансформации национальной экономики отражены в Программе «Возрождение новой эпохи могущественного государства: Национальная программа социально-экономического развития Туркменистана в 2022–2052 годах», согласно которой к намеченному периоду перед секторами народно-хозяйственного комплекса стоят задачи по повсеместному внедрению действенных цифровых механизмов, внедрению и предоставлению цифровых услуг, таких как медицинские, образовательные, транспортные, туристические, банковские, торговые, услуги связи и страхования, а также другие виды обслуживания посредством цифровой системы [2]. Комплексный, последовательный характер указанных мер, их тесная и эффективная координация, целенаправленное и системное претворение в жизнь в настоящее время обеспечивают ощутимый позитивный эффект.

Цифровизация экономики признается одним из наиболее важных глобальных трендов. Ученые-экономисты и эксперты в различных областях полностью признают, что процесс цифровизации экономики обретает объективный и необратимый характер. Вместе с тем, успешная цифровизация экономики невозможна лишь на основе частной инициативы. Она требует действенной и эффективной государственной поддержки, придающей дополнительный импульс цифровой трансформации туркменской экономики.

Благодаря цифровизации в стране создаются новые направления развития экономики. Реализуются комплексные меры по организации работы предприятий, производящих различное электронное оборудование. Увеличение числа высокотехнологичных предприятий позволяет создать дополнительные рабочие места, способствует повышению уровня трудовой занятости населения. Усиление роли цифровой экономики как движущей силы инноваций и экономического развития, переход к «цифровому производству», созданию «умных» городов ведут к появлению новых отраслей. Создание в стране электронного сектора, развитие соответствующей системы диверсификации производственных предприятий по выпуску готовой продукции оказывает положительное влияние на дальнейшее укрепление национальной экономики. На передний план выходит необходимость увеличения числа предприятий электронной и электротехнической промышленности, оснащенных инновационным, высокотехнологичным, энергосберегающим оборудованием, а также подготовки специалистов высокого уровня для этой области. Сегодня невозможно представить какой-либо сектор экономики без использования электронного оборудования и высоких технологий. Именно создание национальной электронной промышленности дает дополнительный импульс развитию национальной экономики.

Формирование разветвленной транспортной системы, призванной выстроить единой цепью автомобильные, железнодорожные, морские и воздушные линии сообщения Туркменистана через интермодальные узлы и сухопутные порты, становится действенным фактором успешного интегрирования нашей страны в глобальное логистическое пространство. Используя удобное геополитическое расположение и геоэкономические преимущества, Туркменистан решительно следует курсом диверсификации маршрутов энергопотоков, создания транспортно-логистических коридоров, наращивания объемов перевозки грузов, товаров по ранее действующим логистическим маршрутам.

Современный Туркменистан уверенно входит в число мировых лидеров в области масштабного энергетического экспорта. Удобное геополитическое расположение нашей страны способствует диверсифицированному экспортированию имеющегося в наличии внушительного углеводородного потенциала на крупнейшие зарубежные потребительские рынки, активному

наращиванию позитивного партнерства в сфере энергетики с государствами европейского и азиатского континентов. Сегодня энергетика является одной из самых капиталоемких отраслей, наибольшие расходы в которой связаны с поддержанием технического состояния оборудования и обеспечением надежного электроснабжения потребителей. Одним из приоритетов электроэнергетики на перспективу является увеличение выработки электроэнергии за счет использования цифровых технологий, полное и бесперебойное обеспечение внутренних потребностей в электроэнергии за счет собственного производства, а также увеличение экспортного потенциала. Принципиально новой парадигмой генерации, передачи и распределения электроэнергии становится концепция «Интернет энергии». Цифровизация приобретает все большее значение в электроэнергетической отрасли. Компании по всему миру инвестируют в такие технологии как робототехника, Интернет вещей, большие данные (Big Data), искусственный интеллект и блокчейн.

Цифровизация туркменской экономики опирается на международный опыт и имеет сквозной характер. В нашей стране «умные» системы уже широко внедряются в новые жилые комплексы. В этой связи особая роль отводится строительству в стране «умных» городов, ярким примером которого являются крупные современные проекты «Ашхабад-сити» и административный центр в Ахалском велаяте, полностью интегрированные в концепцию «умного» города.

Таким образом, цифровизация национальной экономики становится объективным процессом, обусловленным самим ходом глобализации и развития цифровых технологий. Обеспечение уверенных позиций Туркменистана на уровень ведущих государств в области налаживания и активного внедрения эффективной цифровой системы в национальную экономику, создание электронной индустрии, построение развитой экономики на основе прогрессивных достижений человеческого капитала, предпринимательства и информационно-коммуникационных технологий становится насущной необходимостью современного успешного развития.

Список использованной литературы

1. **Концепция** развития цифровой образовательной системы Туркменистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.turkmenistan.ru/ru/articles/42861.html>. – Дата доступа : 12.02.2022.

2. **Программа** «Возрождение новой эпохи могущественного государства: Национальная программа социально-экономического развития Туркменистана в 2022–2052 годах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://turkmenistan.gov.tm/ru/post/60781/utverzhdena-programma-vozrozhdenie-novoj-epohi-mogushchestvennogo-gosudarstva-nacionalnaya-programma-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-turkmenistana-v-2022-2052-godah>. – Дата доступа : 11.02.2022.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТНОЙ ЛИНЕЙКИ И УРОВНЯ КАЧЕСТВА ВАФЕЛЬ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ЧАУССКИМ РАЙПО

В статье приводится сравнительный анализ уровня качества вафель, реализуемых в розничной торговой сети. По результатам проведенных исследований выбраны образцы с более высоким качеством и даны рекомендации по формированию оптимального ассортимента.

The article provides a comparative analysis of the quality level of wafers sold by the retail network. Based on the results of the studies, samples with higher quality were selected and recommendations were given on the formation of the optimal assortment.

Ключевые слова: вафли; кондитерские изделия; ассортимент; качество; уровень качества; покупательские предпочтения.

Key words: wafers; confectionery; assortment; quality; the quality level; competitiveness.

Кондитерские изделия являются традиционными для белорусского рынка и пользуются спросом широкого круга потребителей. Значительная часть кондитерских изделий в Республике Беларусь вырабатывается совместным предприятием открытым акционерным обществом (СП ОАО) «Спартак», коммунальным унитарным предприятием «Витебский кондитерский комбинат “Витьба”», открытым акционерным обществом (ОАО) «Коммунарка», ОАО «Конфа», ОАО «Кондитерская фабрика “Слодыч”» и др. [1].

Отечественный рынок кондитерских изделий стабильно развивается. Сегодня на данном рынке можно отметить несколько тенденций: производителями большое внимание уделяется организации импортозамещающих производств, разработаны планы модернизации действующих производств, рост производства кондитерских изделий с разнообразными зерновыми добавками, функциональных изделий, для питания детей дошкольного и школьного возраста.

Однако, несмотря на проводимую предприятиями кондитерской отрасли реконструкцию производств, постоянную работу над качеством и ассортиментом выпускаемой продукции, доля импортных сладостей продолжила увеличиваться. Объем экспорта и импорта кондитерских изделий имеет тенденцию роста, при этом общий объем импорта был выше объема экспорта в 2,3 раза.

Зачастую импортные кондитерские изделия дешевле, а по качеству не сильно превосходят предлагаемые белорусскими производителями. Соответственно покупатели отдают предпочтение более дешевым аналогам [2].

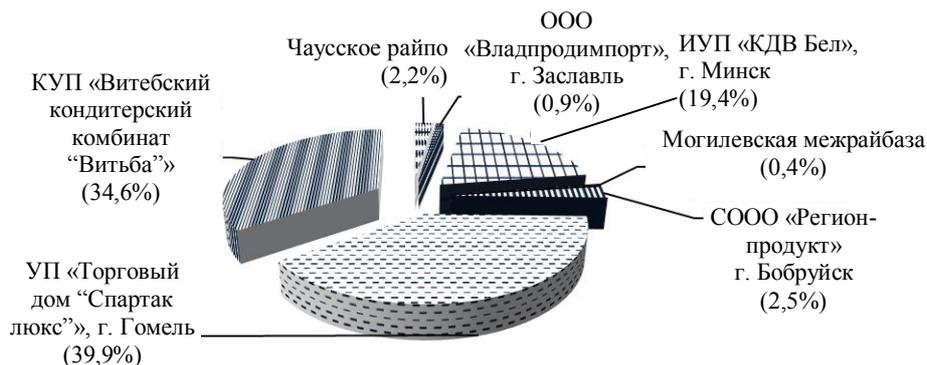
Объектом дальнейшего исследования являлась такая группа кондитерских изделий, как вафли, реализуемые в торговой сети «Родны кут» Чаусского районного потребительского общества (райпо). Целью исследования являлось формирование оптимального ассортимента вафель на основе проведенной оценки качества вафель, реализуемых в магазине «Родны кут» Чаусского райпо.

В начале был проведен анализ ассортиментной линейки вафель, реализуемых в магазине «Родны кут» Чаусского райпо за август – октябрь 2021 г.

В исследуемом периоде в магазине реализовывались вафли различных изготовителей: КУП «Витебский кондитерский комбинат “Витьба”», СП ОАО «Спартак» (г. Гомель) и совместного общества с ограниченной ответственностью (СООО) «Регион-продукт» (г. Бобруйск). Также в магазине реализовывались вафли белорусских и зарубежных изготовителей, поставляемых следующими оптовыми поставщиками: обществом с ограниченной ответственностью (ООО) «Влад-продимпорт» (г. Заславль), иностранным унитарным предприятием «КДВ Бел» (г. Минск), Могилевской межрайбазой и Чаусским райпо. Они занимали значительную, но меньшую долю.

Больше половины объема реализации занимали вафли белорусских изготовителей: КУП «Витебский кондитерский комбинат “Витьба”» (46,41%) и СП ОАО «Спартак» (около 30%). Линейка вафель, реализуемых в магазине «Родны кут» Чаусского райпо, по итогам трех месяцев 2020 г., по поставщикам представлена на нижеприведенном рисунке.

**Линейка вафель, реализуемых в магазине «Родны кут» Чаусского райпо
за август – октябрь 2021 г., по поставщикам**



Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных организации.

В ассортименте вафель преобладают вафли с жировой начинкой, удельный вес которых составил 87,0%. Реализация вафель с другими видами начинки незначительна: с начинкой пралине или типа пралине – 8,6%, с фруктовой начинкой – 3,5, и с кремовой начинкой – всего 1%.

Наибольший объем реализации приходился на фасованные вафли. Среди фасованных вафель наибольший удельный вес составили вафли в упаковке массой до 50 г. За период с августа по октябрь их доля увеличилась с 24,3 до 44,1%. Удельный вес реализации весовых вафель снизился до 16,9%.

Можно отметить, что в магазине отсутствовали в продаже вафли без начинки. Незначительный удельный вес в общем объеме реализации занимали вафли с фруктовой, кремовой и помадной начинками, обогащенные, а также для диетического и профилактического питания.

Для изучения предпочтений потребителей при выборе вафель проведен анкетный опрос в магазине «Родны кут» Чаусского райпо. Анкета была составлена из 18 вопросов и включала в себя следующие вопросы: «Как часто потребители приобретают вафли?», «Каков примерный суточный объем потребления?», «Какие факторы влияют на выбор вафель при покупке?», «Где потребители чаще покупают вафли?», «Изделиям какого предприятия отдают предпочтения?», «Какие вафли по способу производства, рецептуре, назначению выбирают потребители?», «Что является основным источником информации о новых видах вафель?».

По результатам проведенного опроса было выявлено, что 54% респондентов употребляют вафли очень редко. Большинство опрошенных приобретают вафли в гипермаркетах и супермаркетах. Покупатели отдают предпочтение вафлям с жировой начинкой, глазированным, общего назначения, штучным, в виде батончиков, массой от 50 до 99 г. Однако очень многие заинтересованы в покупке обогащенных вафель и вафель для диетического профилактического, в том числе диабетического профилактического питания. Покупатели отдают предпочтение вафлям производства КУП «Витебский кондитерский комбинат «Витьба»» и СП ОАО «Спартак». На выбор покупателей наибольшее влияние оказывают свежесть изделия и цена. Однако большинство покупателей не устраивает ассортимент вафель, они считают его узким.

В качестве объектов исследования были выбраны 5 наименований вафель с жировой начинкой, со вкусом шоколада с целью сравнения качественных характеристик вафель разных изготовителей. Три образца – это вафли, реализуемые в магазине «Родны кут» Чаусского райпо: «Черноморские» (СП ОАО «Спартак»), «Яшкино со вкусом шоколада» («ООО «КВД Воронеж», Российская Федерация) и «Витоша вкус шоколада» (КУП «Витебский кондитерский комбинат «Витьба»»). Два образца были приобретены в магазинах г. Чаусы: вафли «Ням-Нямка со вкусом шоколада» (ОАО «Сладонеж», Российская Федерация) и «Rikki с начинкой шоколадные» (ОАО «Вереск», Российская Федерация).

Оценка качества была проведена по органолептическим (оценивали состояние, вкус и запах, внешний вид, поверхность, стояние в изломе, цвет, качество начинки) и физико-химическим (влажность) показателям.

Результаты оценки качества пяти образцов вафель по органолептическим и физико-химическим (влажность) показателям показали их соответствие требованиям технических нормативно-правовых актов.

Для того, чтобы оценить уровень качества вафель, была разработана балльная шкала, рассчитаны коэффициенты весомости органолептических и комплексных показателей качества образцов вафель.

Наиболее значимыми показателями, по мнению экспертов, являлись внешний вид (0,27), вкус и запах (0,26). Именно данные показатели являются решающими при выборе вафель, показатели «поверхность» и «цвет» составили 0,17 и 0,15. Коэффициенты весомости таких показателей качества как строение в изломе, качество начинки соответственно составили 0,09 и 0,08.

Комплексный показатель качества вафель «Черноморские» с жировой начинкой (СП ОАО «Спартак») составил 4,91, на что повлияла менее нежная тающая начинка.

Комплексный показатель качества вафель «Витоша вкус шоколада» с жировой начинкой (КУП «Витебский кондитерский комбинат “Витьба”») составил 4,86 из-за наличия единичных изделий с поврежденным углом.

Комплексный показатель качества вафель «Яшкино шоколадные» с жировой начинкой (ООО «КВД Воронеж», Российская Федерация) составил 4,71, на снижение качества повлияло наличие единичных изделий с поврежденным углом и более яркого насыщенного желтого цвета.

Комплексный показатель качества вафель «Ням-Нямка со вкусом шоколада» составил 4,68, на снижение качества, по мнению экспертов, повлияли слабо выраженный вкус и запах, наличие единичных изделий с неплотным прилеганием листов к начинке.

Комплексный показатель качества вафель «Rikki» с начинкой шоколадных, с жировой начинкой (ОАО «Вереск», Российская Федерация) из-за слабо выраженного вкуса и запаха, ярко выраженного желтого цвета, составил 4,89.

Таким образом, отличным уровнем качества характеризуются образцы вафель, реализуемые в магазине «Родны кут», – «Черноморские» с начинкой (СП ОАО «Спартак») и образец, приобретенный в магазинах г. Чаусы, – «Rikki» с начинкой шоколадные, с жировой начинкой (ОАО «Вереск»). Остальные образцы характеризуются хорошим уровнем качества. На снижение качества исследуемых образцов могло оказать влияние множество факторов, например, условия хранения, транспортировка, процесс производства. По данным проведенных в работе исследований, можно отметить, что в магазине «Родны кут» реализуются вафли отличного и хорошего качества.

По результатам проведенного анализа, с целью совершенствования ассортимента и повышения уровня качества вафель, реализуемых в магазине «Родны кут» Чаусского райпо, необходимо выполнить следующее:

– представить в ассортименте вафли других изготовителей, так как в магазине реализуются вафли только трех изготовителей, например, ОАО «Конфа» (вафли ассорти «Гранд» со вкусом молока, «Таки и так. Вечер», «Таки так. День», «Конфа. Вкус кофе», «Конфа. Ореховый вкус», «Арахисовые», «Молодечненские»); ОАО «Булочно-кондитерская компания “Домочай”» (вафли «Хрустишка», «Магілёўскі пачастунак» с какао, вафли «Смачные», «Магілёўскі пачастунак» со вкусом клубники и сливок) и др.;

– расширить ассортимент вафель с фруктовой начинкой, например, вафель «Ананасовые», «Апельсиновые» производства СП ОАО «Спартак» за счет уменьшения ассортимента вафель с жировой начинкой;

– расширить ассортимент глазированных вафель, так как удельный вес вафель с отделкой занимал в общем объеме всего 21% за счет уменьшения изделий без отделки;

– представить в ассортименте обогащенных вафель (обогащенные минеральными веществами изделия с применением растительных пищевых добавок), вафель для диетического профилактического, в том числе диабетического профилактического питания, например, «Бережные на фруктозе», «Бережные с какао на фруктозе» (кондитерская фабрика ОАО «Конфа»);

– расширить ассортиментную линейку вафель с пралиновой начинкой «Гармония вкуса. Лесной орех», «Гармония вкуса. Миндальные», шоколадно-ореховые вафли с начинкой типа пралине КУП «Минскхлебпром» (хлебозавод № 4) при сокращении ассортимента вафель с жировой начинкой;

– расширить ассортиментную линейку вафель в упаковке массой от 51 до 99 г, так как удельный вес в общем объеме реализации составил всего 19,9% при сокращении ассортимента в упаковке массой от 100 до 199 г.

Список использованной литературы

1. Горленко, С. Н. Состояние производства кондитерских товаров в Республике Беларусь / С. Н. Горленко, Б. Чичман // Инновационный потенциал молодежи в современном мире : материалы XL междунар. науч.-практ. конф. студентов и учащихся, 20–22 апр. 2020 г. / Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп. ; под науч. ред. Е. П. Багрянцевой. – Гомель, 2020. – С. 46–47.

2. **Официальный** сайт общества с ограниченной ответственностью «Кондитерпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.konditerprom.ru>. – Дата доступа : 10.09.2022.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ СФЕРЫ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССОВ НОРМИРОВАНИЯ

Статья ориентирована на развитие теоретических аспектов системы нормирования и оплаты труда и разработку рекомендаций по совершенствованию механизма оплаты труда работников сферы услуг на основе процессов нормирования. Представлена система нормирования труда в виде замкнутого цикла последовательно реализуемых процессов, предложена ее доработка путем добавления алгоритма обслуживания клиентов и проверки качества оказания услуги.

The article is focused on the development of theoretical aspects of the system of rationing and remuneration of labor and the development of recommendations for improving the mechanism of remuneration of workers in the service sector based on the processes of rationing. The system of labor rationing in the form of a closed cycle of sequentially implemented processes is presented and its refinement is proposed by adding an algorithm for customer service and quality control of service provision.

Ключевые слова: механизм оплаты труда; нормирование труда; сфера услуг; результаты труда.

Key words: mechanism of remuneration; labor rationing; service sector; labor results.

Проблематика оплаты труда в современной российской экономике является одной из самых существенных. Решение данной проблематики влияет на увеличение производительности труда, определяет место экономики России в рейтинге экономик мира. Особенно повышается значимость соотношения результатов труда к его оплате в условиях рыночной экономики, что требует организации нормирования труда на очень высоком уровне.

Актуальность данного вопроса обусловлена тем, что оплата труда выступает в качестве главного стимула производительной и качественной трудовой деятельности. Однако на предприятиях сферы услуг данный инструмент часто используется неэффективно. В связи с этим возникает необходимость в поиске действенных методов совершенствования механизма оплаты труда в организациях сферы обращения.

Степень актуальности заявленной проблемы определена наличием разработок по вопросам оплаты труда. Можно выделить труды С. Кузьмина, В. Давыдовой, Л. Жукова, Р. Яковлева, Т. П. Тихомирова и др. Однако проблема организации оплаты труда в научных работах отражена не в полной мере. Не все вопросы получили углубленное рассмотрение, многие остались дискуссионными.

Необходимостью исследования послужило противоречие между потребностью усиления стимулирующей функции оплаты труда и реально существующими на предприятиях сферы услуг условиями оплаты труда, не обеспечивающими динамичный рост деятельности предприятия в целом.

Предметом исследования выступил механизм оплаты труда работников сферы услуг на основе процессов нормирования.

Исследовательский компонент, представленный в статье, ориентирован на поиск мероприятий, внедрение которых поможет рационализировать оплату труда в организациях сферы услуг. Полученным результатам способствовало изучение основ нормирования и оплаты труда, анализ и выявление недостатков системы оплат, применяемые на предприятиях сферы услуг.

С постепенным развитием экономики происходит эволюция различных форм и систем оплаты труда. Неспособность данных систем быстро приспособиться к современным условиям приводит к наличию неэффективного механизма оплаты труда.

Проблемы оплаты труда и их последствия представлены на рисунке 1.

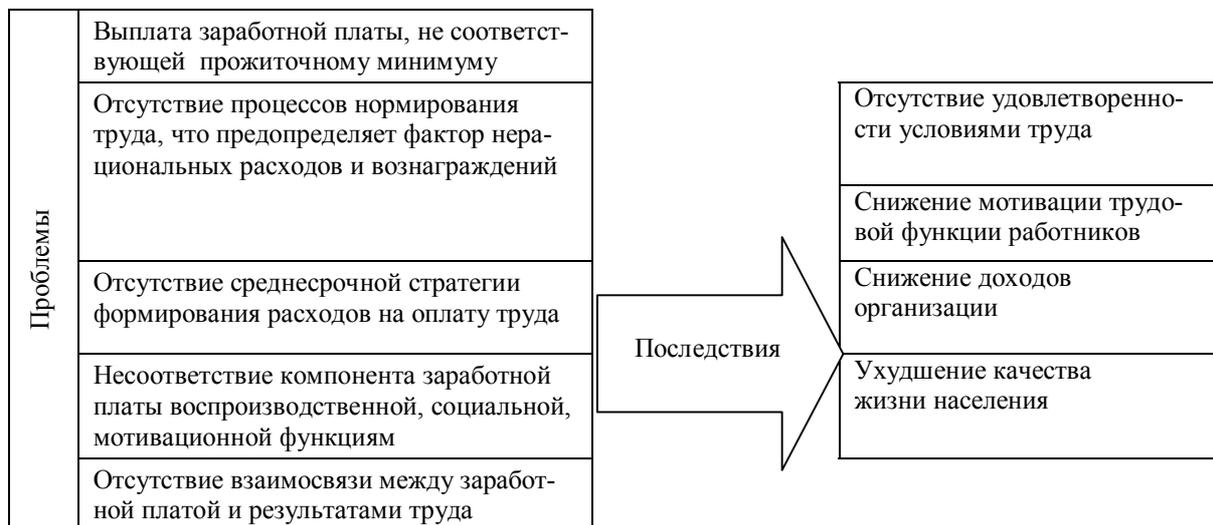


Рисунок 1 – Проблемы оплаты труда и их последствия

По результатам анализа системы оплаты труда предприятия сферы услуг были сделаны следующие отрицательные выводы:

- неточности в организации оплаты и рационализации труда;
- отсутствие обоснованных норм труда;
- отсутствие четко определенных алгоритмов выполнения основных трудовых процессов;
- отсутствие взаимосвязи индивидуальных результатов работы с коллективными результатами.

Таким образом, возрастает актуальность совершенствования механизма оплаты труда с позиции адаптации к внутренним и внешним изменениям.

Важным элементом совершенствования механизма оплаты труда является улучшение гибкости. Размер заработной платы должен коррелировать с персональными достижениями трудящегося и основными целями организации.

Главным критерием изменений станет соотношение расходов на оплату труда и доходов компании. Фонд заработной платы не должен превышать 50% от прибыли.

В настоящее время компаниям всех видов деятельности, в том числе и в сфере услуг, приходится более гибко управлять своими ресурсами, а также добиваться максимального снижения расходов. Затраты на персонал занимают существенную часть бюджета, поэтому предприятиям важно их планировать.

Одним из способов планирования оптимальных затрат на персонал является организация нормирования труда на предприятии.

Нормирование труда на предприятии позволяет объективно установить соотношение между объемом труда и его оплатой.

По мнению автора, самая емкая трактовка понятия дана в ст. 159 Трудового кодекса Российской Федерации, где указано, что норма труда – это установленный для работника объем работы в час, день (смену), неделю, месяц, год, который он обязан выполнить при нормальных условиях работы [1–3].

Нормирование труда необходимо рассматривать как основу для организации труда с научной точки зрения. Инструменты, которые используются для нормирования труда, позволяют выявить в общей структуре потери, выбрать наиболее экономные приемы работы с целью повышения производительности труда.

Авторами предпринята попытка совершенствования механизма оплаты труда на предприятиях сферы услуг на основе процессов нормирования труда (рисунок 2).

В предлагаемом механизме процессы нормирования труда представлены в виде замкнутого цикла, так как если на предприятии введены нормы труда, то при любом изменении трудового процесса необходимо проводить корректировку существующих норм по мере изменения организационно-технических условий.

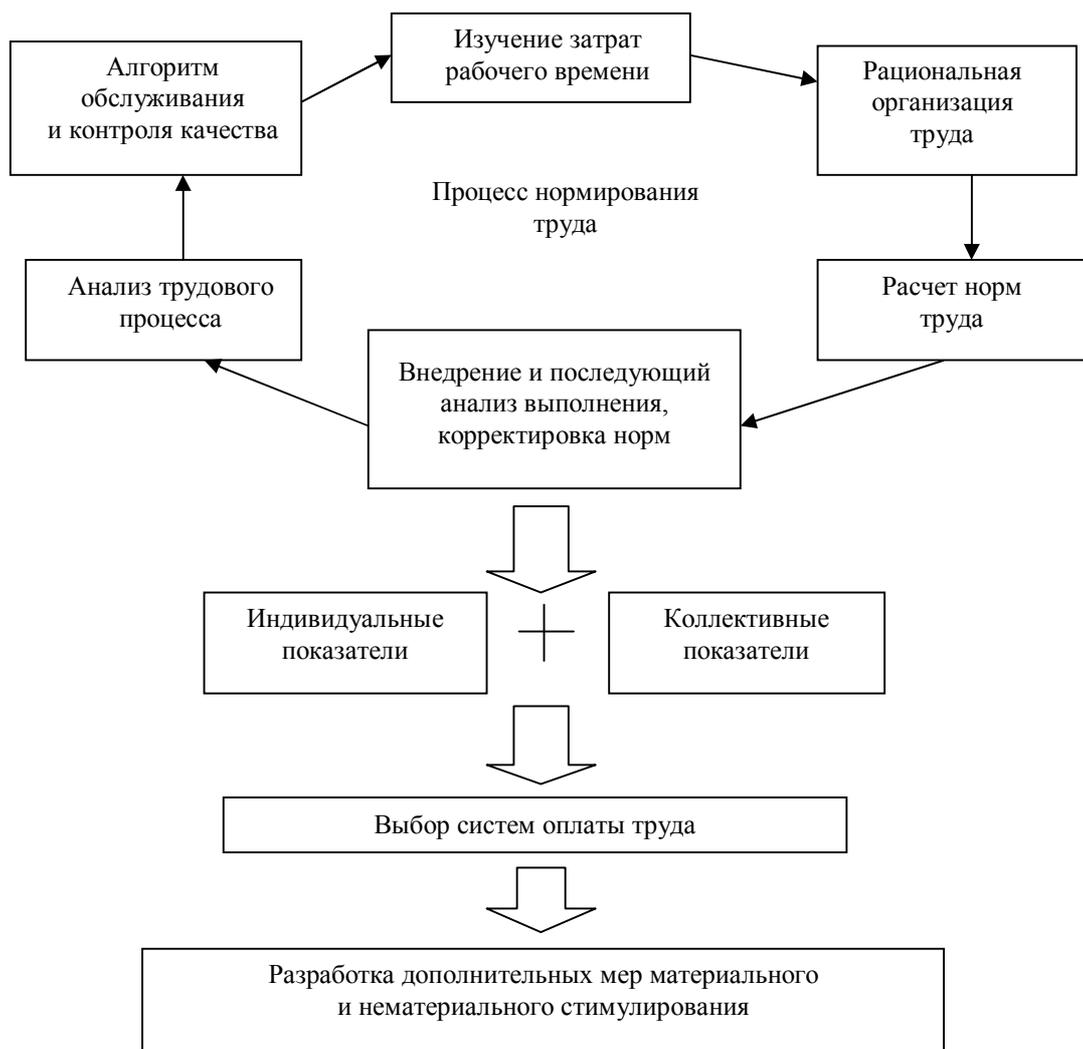


Рисунок 2 – Механизм организации оплаты труда на предприятиях сферы услуг на основе процессов нормирования

В первую очередь, процесс нормирования труда подразумевает анализ трудовой деятельности персонала и разделение его на части. Для каждого элемента трудового процесса необходимо провести изучение затрат рабочего времени.

На основе анализа трудового процесса возможна разработка алгоритма обслуживания и контроля качества. В отличие от производственных предприятий, где бракованную деталь можно легко выявить, в сфере услуг это становится весьма проблематичным. Для отслеживания качества оказания услуг предлагается разработать алгоритм обслуживания и контроля качества в соответствии с целями и задачами, миссией компании.

Поэтому следующим важным этапом после нормирования труда на предприятиях сферы услуг является разработка алгоритма обслуживания клиентов, по которому будет действовать персонал. Эффективность деятельности предприятия в сфере услуг во многом зависит от качества предоставляемых услуг.

Современный потребитель уделяет большое внимание качеству обслуживания, с каждым годом запросы и ожидания людей только увеличиваются. Каждый клиент приходит в компанию с личными представлениями цены и качества, ожиданиями определенного уровня сервиса. Если компания сможет оправдать ожидания и подстроиться под клиента, то обязательно вернется, а также порекомендует своему окружению.

Именно поэтому возникает необходимость внедрения индекса удовлетворенности клиентов, который считается достоверным нефинансовым показателем будущей финансовой эффективности. Для сбора полной информации для расчета данного индекса применяют качественные и количественные методы, опросы.

Например, во многих организациях встречаются специальные кнопки с положительной или отрицательной оценкой, где клиенту предлагается после взаимодействия сделать свой выбор. Широко используются специальные опросы для оценки общей удовлетворенности, например, по пятибалльной системе от 1 до 5, где 1 соответствует полной неудовлетворенности, а 5 – это полная удовлетворенность.

На следующем этапе механизма идет расчет норм и их внедрение, обеспечение необходимого документооборота.

Помимо общепринятых норм, на предприятиях сферы услуг следует ввести критерий оценки трудовой дисциплины сотрудника. По данному критерию можно учитывать пунктуальность сотрудника, соблюдение режима труда и отдыха, правил общения с клиентами. Ограничения длительности перерывов вводятся, чтобы избежать злоупотреблений со стороны работников.

Нормы труда могут разобщить индивидуальную и коллективную результативность, что способно привести к определенным потерям. Следует заметить, что существующие механизмы оплаты труда в организациях сферы обращения практически не ориентируют на коллективное сотрудничество, в этой связи формируется разобщенность персонала.

Поэтому также поднимается вопрос о повышении производительности труда за счет материального стимулирования группы работников предприятия. Для координации усилий персонала на конкретных задачах необходимо создать дополнительную часть выплачиваемого сотруднику вознаграждения, которая будет зависеть от качества их работы.

Апробация предлагаемого механизма осуществлена на показателях предприятия сферы услуг – диспетчерской службы. Разработан алгоритм приема входящих звонков, позволяющий менеджеру контроля качества проверить качество выполнения операции по обработке входящего звонка оператором. На основе проведенного хронометража, определения усредненного значения рабочего времени и времени выполнения одной операции проведен расчет нормы выработки.

Действенность предлагаемого механизма прослеживается на основе оценки экономического эффекта, включающей следующие показатели:

- годовую экономию от мероприятия;
- годовой экономический эффект от мероприятия;
- срок окупаемости затрат.

Годовой экономический эффект можно определить по формуле

$$\text{Эф} = \text{Эг} - K \cdot E,$$

где Эг – годовая экономия от внедрения мероприятия, р.;

K – единовременные затраты на предполагаемое мероприятие;

E – нормативный коэффициент экономической эффективности, равный 0,15.

Срок окупаемости может быть рассчитан по формуле

$$\text{Ток} = K : \text{Эф},$$

где K – затраты на мероприятие, р.

Таким образом, разработанный механизм оплаты труда способствует увеличению заинтересованности каждого сотрудника в общем результате компании, путем вовлечения его в процесс деятельности организации. Несмотря на сложности, возникающие в практике нормирования, последняя не теряет свою значимость в современных реалиях.

Возникающие трудности и проблемы в вопросах нормирования труда должны ориентировать на необходимость построения нормативной базы на основе межотраслевых и отраслевых нормативов по труду, что потребует создания сети нормативно-исследовательских организаций.

Список использованной литературы

1. **Российская Федерация.** Государственная Дума. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М. : Проспект, 2018. – 224 с.

2. **Городкова, С. А.** Нормирование расходов на оплату труда учителей посредством оценки потенциала многомерного динамического объекта / С. А. Городкова, Н. В. Медведева // Вестн. Забайкал. гос. ун-та. – 2016. – № 9. – С. 99–105.

3. **Организация** заработной платы. Опыт, проблемы, рекомендации / Л. Ф. Алексеенко [и др.]. – Минск : НИИ труда, 2009. – 400 с.

УЧАСТИЕ ПАЙЩИКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КООПЕРАТИВА: ТРУДОВОЕ, ПАЕВОЕ, ЧЛЕНСКОЕ

В статье охарактеризован специфический для потребительской кооперации, прежде всего ее низового звена – кооператива, симбиоз социально-экономических отношений, включающий трудовые, паевые и членские отношения; состав субъектов отношений, значение членских отношений не только для работников, которые рассматриваются как потенциальные пайщики, но и для членов кооператива, не связанных с ним трудовыми отношениями; выявлены причины неудовлетворенности мотивацией трудовых отношений работников кооператива, включая пайщиков.

The article characterizes the symbiosis of socio-economic relations specific to consumer cooperation, primarily its lower level – the cooperative, including labor, share and membership relations; the composition of the subjects of relations, the importance of membership relations not only for employees who are considered as potential shareholders, but also for members of the cooperative who are not related to it by labor relations; the reasons for dissatisfaction with the motivation of labor relations of cooperative employees, including shareholders, are revealed.

Ключевые слова: кооператив; трудовые отношения; паевые отношения; членские отношения; заработная плата; экономическое участие.

Key words: cooperative; labor relations; unit relations; membership relations; wages; economic participation.

В условиях обострившейся политической ситуации в стране укрепление социально-экономической стабильности, независимости и безопасности становится особо актуальной проблемой, в решении которой потребительской кооперации отводится особая роль. По мнению авторов, она заключается в восстановлении ее социально-экономических позиций: признании значения и преимуществ кооперативной модели хозяйствования как приоритетной в сельской экономике, эффективном использовании ее материально-технического и трудового потенциала, а также участии сельского населения, и, в первую очередь, пайщиков – членов кооператива в его экономической деятельности.

Главное отличие организаций потребительской кооперации от субъектов других форм хозяйствования заключается в сочетании трех видов отношений: трудовых, которые, занимают ведущее место, паевых и членских. Другую их особенность характеризует разнообразный состав участников этих отношений, которые имеют разную степень связанности с кооперативом.

Статья 15 Трудового кодекса Российской Федерации определяет трудовые отношения как «отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретного вида поручаемой работнику работы) в интересах, под управлением и контролем работодателя, подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором» [1].

Данный вид отношений не предполагает наличие какой-либо другой взаимосвязи между работником и работодателем – кооперативной организацией. Цель использования профессионального потенциала занятых заключается в получении одного вида доходов – доходов от трудовой деятельности – заработной платы.

Совокупность паевых и членских отношений представляет собой экономические отношения. Паевые отношения – это экономические взаимоотношения по поводу получения пайщиками доходов на паевой капитал, прав на перераспределение части доходов, полученных на кооперативной собственности, а также на управление и контроль за кооперативным капиталом.

Членские отношения – это отношения по поводу получения пайщиками доходов от их экономического участия в деятельности своего кооператива в соответствии с принципами и

ценностями Международного кооперативного движения. Экономическое участие членов кооператива в его деятельности выражается в четырех формах:

– пайщики, являясь инвесторами, вносят свой вклад в развитие кооператива в формирование паевого капитала и его приращение через увеличение численности членов (кооперирование сельского населения) и размера паевого взноса;

– как кредиторы предоставляют кооперативной организации во временное пользование собственные свободные денежные средства;

– пайщики-покупатели способствуют развитию экономической деятельности всех отраслей и видов деятельности кооператива увеличением покупок потребительских товаров на предприятиях розничной торговли, продукции собственного производства в предприятиях общественного питания и платных услуг в предприятиях бытового обслуживания;

– пайщики-продавцы произведенной в личных подворьях сельскохозяйственной продукции, заготовленной недревесной продукции леса, лекарственно-технических трав и др. [2].

Каждая форма отношений присуща определенной группе участников.

Так, субъектами трудовых отношений становятся выборные руководители – председатели советов из числа пайщиков, если они получают заработную плату; работники, которые не являются членами кооператива, – наемные руководители и специалисты отраслей и видов экономической деятельности; пайщики-работники.

В паевые отношения с кооперативом вступают пайщики-работники и пайщики, не связанные трудовыми отношениями с кооперативной организацией. Членские отношения возникают между кооперативом и его членами, как занятыми, так и не занятыми в отраслях деятельности организации, т. е. всеми пайщиками.

Несмотря на наличие трех видов и трех групп субъектов отношений приоритетное внимание уделяется трудовым отношениям.

Совершенствование трудовых отношений стимулируется целым рядом взаимосвязанных факторов.

Главным мотивом трудовых отношений является заработная плата. Она, как плата за труд, в современных условиях формирует новый уровень количественных и качественных взаимоотношений между работодателем и наемным работником, который основывается на максимально эффективном использовании профессионального потенциала последнего, его заинтересованности не только в результатах собственной профессиональной деятельности, но и итогах функционирования организации, подтверждающих ее конкурентоспособный уровень, достигнутый в том числе и профессиональной деятельностью наемного работника, использовании достижений научно-технического прогресса, в том числе возможностей цифровизации управленческого труда [3].

Современные профессиональные компетенции, предусмотренные федеральными государственными образовательными стандартами по различным направлениям подготовки, весьма разнообразны, обширны и универсальны, что позволяет их носителям легче ориентироваться на рынке труда и быстрее найти работу, соответствующую амбициям потенциального работника. Такова предполагаемая характеристика выпускника высшего учебного заведения.

В связи с подготовкой и использованием специалистов в потребительской кооперации складывается другая ситуация. Даже в высших учебных заведениях, учредителем которых является Центросоюз Российской Федерации, кооперативных техникумах и колледжах, учреждаемых региональными союзами потребительских обществ, отсутствует специализированная подготовка кадров для многоотраслевой деятельности районных и региональных организаций системы, что негативно сказывается на масштабах и финансовых результатах экономической деятельности организаций всех уровней и низкой эффективности трудовых отношений [4; 5]. В качестве других причин присутствует отрицательная динамика численности занятых, которая является следствием уступки конкурентных позиций субъектам других организационно-правовых форм, возрастной и гендерный состав работников, размер их материального вознаграждения, а также, зачастую, отсутствие симбиоза трудовых отношений с паевыми и членскими отношениями.

Проведенный экспресс-анализ подтвердил устойчивость процесса сокращения численности работников (таблица 1). Только за 2019–2021 гг. она уменьшилась на 17,7%, т. е. за анализируемый период кооперативными организациями ликвидировано 18 233 рабочих места. Сокращение объемов многоотраслевой деятельности кооперативами, численности их работников и рабочих мест – взаимосвязанные процессы. Их результатом становится рост напряженности на сельском рынке труда, повышающийся уровень безработицы, негативное влияние на уровень материального благосостояния лишившихся работы людей.

Таблица 1 – **Возрастной и гендерный состав работников потребительской кооперации Российской Федерации в 2019–2021 гг.**

Период	Всего	В том числе			
		Молодежь (до 30 лет включительно)		Женщины	
		чел.	в % к общей численности	чел.	в % к общей численности
2019 г.	103 002	8 527	8,3	79 171	76,9
2020 г.	91 807	6 966	7,6	69 509	75,7
2021 г.	84 769	5 596	6,6	64 052	75,6
2020 г. в % к 2019 г.; изменение (+; –)	89,1	81,7	–0,7	87,8	–1,2
2021 г. в % к 2020 г.; изменение (+; –)	92,3	80,3	–1,0	92,1	–0,1
2021 г. в % к 2019 г.; изменение (+; –)	82,3	65,6	–1,7	80,9	–1,3

Более высокими темпами, составившими за исследуемый период 34,4%, т. е. практически в два раза превысившими общее сокращение занятых в системе, уменьшалась численность наиболее креативных, способных нестандартно мыслить молодых людей.

Изучение кадрового состава работников системы потребительской кооперации России за 2019–2021 гг. по гендерному признаку показало, что преобладание в общей численности работников кооператива женщин обусловлено составом отраслей. Розничная торговля, общественное питание, производство продовольственных товаров, большинство видов платных услуг, в том числе образовательных, – это отрасли, в которых женщины-работники традиционно занимают преобладающий удельный вес.

Система показателей, демонстрирующих движение и стабильность кадров, отчасти характеризует состояние трудовых отношений работников с кооперативом, косвенно – заинтересованность их в сотрудничестве с кооперативной организацией посредством паевых и членских отношений (таблица 2).

Таблица 2 – **Движение работников и показатели движения и стабильности кадров организаций потребительской кооперации Российской Федерации в 2019–2021 гг.**

Показатели	2019	2020	2021	2020 г. в % к 2019 г.; изменение (+; –)	2021 г. в % к 2020 г.; изменение (+; –)	2021 г. в % к 2019 г.; изменение (+; –)
Средняя численность работников	103 002	91 807	84 769	89,1	92,3	82,3
Принято работников	21 718	19 361	20 056	89,1	103,6	92,3
Выбыло работников	29 881	26 667	24 937	89,2	83,5	83,5
$K_{\text{приема кадров, \%}}$	21,085	21,089	23,60	0,004	2,511	2,515
$K_{\text{выбытия кадров, \%}}$	26,0	25,9	27,2	–0,1	1,3	1,2
$K_{\text{стабильности, \%}}$	78,1	78,2	77,7	0,1	–0,5	–0,4

Коэффициент приема кадров, свидетельствующий об их обновлении, имеет положительную тенденцию. Это не связано с привлечением работников на вновь созданные рабочие места. Отсутствует статистическая информация о возрастном составе работников старше тридцати лет, однако авторы предполагают, что это обусловлено повышением среднего возраста работников и прекращением трудовых отношений в связи с выходом на пенсию.

Одна из известных причин сокращения численности работников – низкая заработная плата (таблица 3).

В соответствии с положением Федерального закона Российской Федерации «О минимальном размере оплаты труда» от 19 июня 2000 г. № 82-ФЗ с 2021 г. устанавливается соотношение минимального размера оплаты труда (МРОТ) и медианной заработной платы в размере 42%. Удельный вес МРОТ в фактической среднемесячной заработной плате в потребительской кооперации хоть и превышает этот критический уровень, но имеет тенденцию к сближению с рекомендуемым значением, т. е. удельный вес МРОТ в среднемесячной плате за труд сокращается, но при этом возрастают размеры выплат стимулирующего и компенсационного характера, обусловленных уровнем квалификации, особым режимом работы, расширением зон ответственности работников и др.

Таблица 3 – Средняя заработная плата работников системы потребительской кооперации Российской Федерации в 2019–2021 гг.

Показатели	2019	2020	2021	2020 г. в % к 2019 г.; изменение (+; –)	2021 г. в % к 2020 г.; изменение (+; –)	2021 г. в % к 2019 г.; изменение (+; –)
Средняя заработная плата в сельской местности	28 400	30 462	33 548	107,3	110,1	118,1
Средняя заработная плата в потребительской кооперации	20 247	21 857	24 655	108,0	112,8	121,8
Отношение среднемесячной заработной платы в потребительской кооперации к среднероссийскому уровню заработной платы в сельской местности	0,713	0,717	0,735	0,004	0,018	0,022
МРОТ	11 280	12 130	12 792	107,5	105,45	105,45
Отношение МРОТ к среднемесячной заработной плате в потребительской кооперации, %	55,7	55,5	51,9	–0,2	–3,6	–3,8

Средняя заработная плата в потребительской кооперации ниже ее среднероссийского уровня в сельской местности. Так, в 2019 г. отношение среднемесячной заработной платы в потребительской кооперации к среднероссийскому уровню заработной платы в сельской местности составило 71,3%, а к 2021 г. повысилось до 73,5%. Хотя разрыв между ними сокращается, но это в недостаточной степени сказывается на материальном благосостоянии работников системы.

Увеличение доходов работников возможно через установление паевых и членских отношений, позволяющих пайщикам-работникам стать эффективными пайщиками и получать дивиденды на сумму паевого капитала, прочие кооперативные выплаты, получать льготы, предназначенные для пайщиков, участвовать в благотворительных акциях. Кооператив должен прилагать усилия к увеличению численности пайщиков не только путем прямого кооперирования, но и распространяя информацию об основах и преимуществах кооперации, о возможности экономического участия в деятельности организации и составе выплат за это участие.

Взаимная заинтересованность кооператива в сочетании трех видов отношений у одного пайщика-работника позволит не только повысить результативность и эффективность трудовых отношений, но и использовать всю совокупность возможностей кооператива в повышении материального благосостояния пайщиков как приоритетных субъектов, наделенных полномочиями владения, пользования и распоряжения кооперативной собственностью на основе паевых и членских отношений.

Список использованной литературы

1. **Трудовой** кодекс Российской Федерации : принят Гос. Думой 21 дек. 2001 г. : одобр. Советом Федерации 26 дек. 2001 г. // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2022.
2. **Наговицина, Л. П.** Экономика потребительской кооперации : учеб. пособие / Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова. – Новосибирск, 2017. – 138 с.
3. **Управление** общим вознаграждением сотрудников (total rewards) как одна из экономических и социальных задач управления персоналом организации в условиях нестабильности внешней среды / Э. А. Новоселова [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 3 (140). – С. 1206–1209.
4. **Дроздова, М. И.** Актуальные проблемы кооперативного образования / М. И. Дроздова, Л. П. Наговицина // Вестн. Белгород. ун-та кооп., экономики и права. – 2017. – № 3 (64). – С. 84–95.
5. **Наговицина Л. П.** Традиции и проблемы кооперативного образования / Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова // Вестн. Сибир. ун-та потребит. кооп. – 2016. – № 3–4 (18). – С. 74–81.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВЛИ

В статье рассматриваются проблемы совершенствования системы управления. Определены роль и значение антикризисного финансового менеджмента в процессе управления в организациях сферы торговли. Обобщены концептуальные подходы к формированию информации в системе антикризисного финансового менеджмента.

The article deals with the problems of improving the management system. The role and significance of anti-crisis financial management in the process of managing in the sphere of trade are determined. Generalized conceptual approaches to forming information in the system of anti-crisis financial management.

Ключевые слова: информация; стратегия; торговля; управление; финансовый менеджмент.

Key words: information; strategy; trade; management; financial management.

В условиях устойчивого развития национальной экономики успешность финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования во многом зависит от оперативности предоставления и использования в процессе ведения бизнеса финансовой информации. Недостаточно продуманная финансово-экономическая политика, игнорирование возникающих при ведении финансово-хозяйственной деятельности организации проблем в некоторых ситуациях приводит к спаду производства, кризису и банкротству субъекта хозяйствования. Реализация современной концепции антикризисного финансового менеджмента позволит организации уменьшить размер возможного ущерба, снизить вероятность возникновения новых кризисных ситуаций, активизировать потенциал противодействия кризисным явлениям, улучшить адаптационные возможности организации и укрепить их конкурентные позиции на рынке.

Антикризисный финансовый менеджмент представляет собой процесс управления финансовыми ресурсами организации в условиях неплатежеспособности, нацеленный на вывод субъекта хозяйствования из возникшего финансового кризиса и предотвращение проявлений финансового кризиса в долгосрочной перспективе.

Методические и организационные аспекты функционирования системы антикризисного финансового менеджмента исследовались в работах В. В. Кукушкиной, В. В. Ковалева, О. А. Пузанкевич и других ученых-экономистов [1–3].

Основная цель антикризисного финансового управления состоит в разработке и реализации мер, направленных на недопущение и (или) быстрое возобновление платежеспособности и восстановление финансовой устойчивости, обеспечивающее выход из кризисного финансового состояния организации.

Указанная цель определяет следующие задачи, стоящие перед антикризисным финансовым менеджментом:

– Диагностика финансового состояния организации, выбор и использование инструментария, направленного на предотвращение наступления кризисной ситуации путем постоянного мониторинга финансового состояния предприятия и факторов внешней среды.

– Устранение неплатежеспособности хозяйствующего субъекта. В процессе реализации данной задачи разрабатывается система мер, направленная, с одной стороны, на уменьшение размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств организации в краткосрочном периоде, а с другой стороны, – на увеличение суммы денежных активов, обеспечивающих срочное погашение указанных обязательств. Использование данного механизма определяет необходимость сокращения размеров как текущих потребностей (вызывающих соответствующие финансовые обязательства), так и отдельных видов ликвидных активов (с целью их срочной конверсии в денежную форму).

– Восстановление финансовой устойчивости организации. Данная задача предполагает разработку системы мер, направленных на достижение точки финансового равновесия предприятия в предстоящем периоде. Возможности существенного увеличения объема генерирования собственных финансовых ресурсов в условиях кризисного развития ограничены, поэтому

основным направлением обеспечения финансового равновесия субъекта хозяйствования является сокращение объема потребления собственных финансовых ресурсов, что связано с уменьшением объема текущей и инвестиционной деятельности организации.

– Предотвращение банкротства и ликвидации субъекта хозяйствования. В случае, если внутренние механизмы финансовой стабилизации и объем собственных финансовых средств оказываются недостаточными для преодоления угрозы, должны включаться механизмы внешней санации или реструктуризации предприятия.

– Минимизация возможных финансовых последствий. Эффективность мероприятий по восстановлению финансовой устойчивости оценивается по критерию минимизации потерь рыночной стоимости предприятия в сравнении с докризисным уровнем.

Инструментарий антикризисного финансового менеджмента включает 2 основные группы специфических приемов. В первую группу инструментов антикризисного финансового менеджмента входят мониторинг, диагностика и идентификация финансового состояния организации по определенным экономическим показателям – индикаторам безопасности. Вторая группа инструментов включает составление плана, организацию, мотивацию антикризисных мер по управлению финансовыми ресурсами.

Объектами антикризисного финансового менеджмента являются государство в целом или его отдельные территориальные субъекты; одна или нескольких отдельно выделенных отраслей экономики; предприятия, коммерческие организации.

Субъекты антикризисного финансового менеджмента – это группа лиц, использующих различные приемы и методы управленческой деятельности, осуществляющих функционирование объекта антикризисного управления. Среди субъектов антикризисного управления выделяют руководство объекта антикризисного финансового управления, финансовых менеджеров, собственников (учредителей) предприятия.

На уровне государства субъектами антикризисного финансового менеджмента являются государственные органы власти и управления. Отдельно среди субъектов выделяют кредиторов и временных (антикризисных) управляющих. Последние осуществляют свою деятельность при введении процедур банкротства на предприятии, порядок осуществления которых строго регламентируется Законом Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 13 июля 2012 г. № 415-3.

В процессе прогнозирования банкротства субъекта хозяйствования важно определить основные факторы, приводящие к банкротству организации. Факторы, способствующие банкротству, можно разделить на две группы: внутренние и внешние. К внутренним факторам относятся следующие:

– управленческие (высокий уровень предпринимательского риска, недостаточное знание конъюнктуры рынка, неэффективная система финансового менеджмента, отсутствие гибкости управления и т. д.);

– производственные (морально устаревшие и изношенные основные средства, низкая производительность труда, высокая себестоимость);

– рыночные (низкая конкурентоспособность, монополии основных поставщиков и покупателей).

К внешним факторам, приводящим к банкротству организации, относятся следующие:

– кризисное состояние экономики в целом и отдельно взятой отрасли народного хозяйства;

– форс-мажорные обстоятельства и обстоятельства непреодолимой силы;

– прочие факторы.

Далее осуществляется разработка и реализация политики антикризисного финансового менеджмента конкретного субъекта предпринимательской деятельности. Политика антикризисного финансового менеджмента представляет собой разработку системы методов предварительной диагностики угрозы банкротства и осуществление мер по финансовому оздоровлению организации, обеспечивающих выход из кризисного состояния.

Реализация политики антикризисного финансового менеджмента предусматривает следующие этапы:

– оценка глубины финансового и экономического кризиса организации и эффективности мер по финансовому оздоровлению;

– исследование факторов, повлиявших на возникновение финансового кризиса субъекта хозяйствования;

– формирование системы целей выхода организации из кризисного финансового состояния, адекватных его масштабам;

- выбор и реализация процедур финансовой стабилизации организации, соответствующих масштабам кризисного финансового состояния;
- выбор эффективных форм санации организации;
- контроль и регулирование процесса финансового оздоровления субъекта хозяйствования;
- финансовое обеспечение ликвидационных процедур при банкротстве субъекта хозяйствования.

Первоначальный этап антикризисного финансового менеджмента предусматривает мониторинг финансового состояния организации с помощью методов диагностики банкротства для обнаружения признаков кризиса. Далее необходимо определить масштабы финансового кризиса организации.

На следующем этапе управления исследуют факторы, обусловившие кризисное состояние, степень влияния каждого фактора на масштабы финансового кризиса. Далее формируются цели, осуществляется выбор направлений антикризисного финансового менеджмента и механизмов его реализации.

Выделяют следующие направления антикризисного финансового менеджмента при угрозе банкротства:

- обеспечение финансового оздоровления предприятия за счет реализации внутренних резервов хозяйственной деятельности;
- обеспечение финансового оздоровления субъекта хозяйствования за счет внешней помощи и его частичной реорганизации;
- прекращение хозяйственной деятельности и начало процедуры банкротства.

Прежде всего, используются внутренние механизмы стабилизации финансового положения за счет внутренних резервов организации.

Если оценка потенциальных финансовых возможностей показала, что в организации отсутствует возможность провести работы за счет собственных резервов, то предприятие вынуждено обратиться за внешней помощью, которая принимает форму его санации. Под санацией подразумевается комплекс реорганизационных мероприятий по восстановлению платежеспособности субъекта хозяйствования, его жизнестойкости, предупреждению банкротства. Основная цель санации – добиться устойчивого финансового положения организации и вывести его из кризиса.

На следующем этапе антикризисного финансового менеджмента осуществляется контроль и мониторинг за финансовым состоянием предприятия. Если оно не приводит к финансовому оздоровлению, то происходит вынужденная процедура прекращения деятельности предприятия (менеджмент банкротства).

Финансовое обеспечение ликвидационных процедур связано с разработкой соответствующего бюджета, подготовкой активов к реализации, обеспечением требований кредиторов за счет реализуемого имущества. Данные функции антикризисного финансового менеджмента возлагаются обычно на ликвидационную комиссию.

Антикризисный финансовый менеджмент включает антикризисную финансовую стратегию и тактику управления.

Антикризисная финансовая стратегия – это способ использования финансовых ресурсов в целях предупреждения финансового кризиса или минимизации последствий кризиса в случае, если организация находится в кризисной финансовой ситуации.

В экономической литературе представлены различные типы антикризисных стратегий для целей финансового оздоровления субъекта хозяйствования.

Указанные виды стратегий можно сгруппировать следующим образом:

- финансовые стратегии в целях вывода предприятий из кризисного состояния;
- антикризисные стратегии роста в целях профилактики кризисного развития.

В таблице 1 представлены типы и виды антикризисных финансовых стратегий.

Таблица 1 – Типы и виды антикризисных финансовых стратегий

Типы финансовых стратегий	Виды стратегий
Финансовые стратегии в целях вывода предприятий из кризисного состояния	Стратегия финансового оздоровления (направлена на восстановление платежеспособности и финансовой устойчивости действующего субъекта хозяйствования)
	Стратегия реорганизованного финансового оздоровления (направлена на прекращение деятельности действующего предприятия и создание нового финансово устойчивого субъекта хозяйствования)
	Антидолговая финансовая стратегия (снижение величины финансовых обязательств организации)

Окончание таблицы 1

Типы финансовых стратегий	Виды стратегий
Антикризисные стратегии роста в целях профилактики кризисного развития	Стратегия ограниченного роста (направление финансовых ресурсов на поддержание существующих объемов финансово-хозяйственной деятельности)
	Стратегия концентрированного роста (направление финансовых ресурсов на увеличение объемов финансово-хозяйственной деятельности)
	Стратегия наращивания потенциала (направление финансовых ресурсов на увеличение объемов инновационной деятельности)

Основными чертами антикризисной финансовой стратегии являются следующие:

- ограниченность по срокам осуществления (1–3 года);
- приоритетность антикризисной финансовой стратегии;
- повышенная результативность реализации, определяемая масштабностью последствий от успешной реализации стратегии;
- узконаправленная функционально-целевая направленность, предусматривающая определение ограниченного круга объектов;
- ориентация на поиск и максимальное использование внутренних резервов субъекта хозяйствования;
- ярко выраженный адаптивный характер.

Антикризисная финансовая стратегия неразрывно связана с тактикой антикризисного финансового менеджмента.

Тактика антикризисного финансового менеджмента – это конкретные методы и приемы достижения поставленной цели в области антикризисного управления финансовыми ресурсами субъекта хозяйствования.

Выделяют защитную и наступательную тактики антикризисного финансового менеджмента.

В таблице 2 приведена характеристика различных тактик антикризисного финансового менеджмента.

Таблица 2 – Виды антикризисных финансовых тактик и их характеристика

Виды финансовых тактик	Характеристика
Защитная финансовая тактика (сокращение объема потребления финансовых ресурсов)	Снятие с производства убыточной продукции; ускорение оборачиваемости краткосрочных активов; снижение инвестиционной активности организации; сокращение выплаты дивидендов и реинвестирование ее в организацию; сокращение социальных программ организации
Наступательная финансовая тактика (повышение объема генерирования собственных финансовых ресурсов)	Ориентация ценовой политика на рост доходов; оптимизация затрат и расходов; реализация и списание неиспользуемых объектов основных средств; оптимизация системы скидок для покупателей продукции; диверсификация ассортимента выпускаемой продукции

Таким образом, система антикризисного финансового управления в организациях торговли является одним из составных элементов менеджмента. Система антикризисного финансового управления направлена на диагностику угрозы банкротства на ранних стадиях ее возникновения, что позволяет своевременно привести в действие специальные финансовые механизмы или обосновать необходимость определенных реорганизационных процедур. Такой подход позволяет предупредить кризисные ситуации на ранней стадии и минимизировать возможные негативные последствия для предприятия.

Использование инструментария антикризисного финансового менеджмента позволит повысить эффективность системы управления субъектами предпринимательской деятельности, а также обеспечит возможность принятия обоснованных управленческих решений, направленных на стабилизацию финансового положения и сглаживание рисков потенциального банкротства организаций торговли Республики Беларусь.

Список использованной литературы

1. **Кукушкина, В. В.** Антикризисный менеджмент : моногр. / В. В. Кукушкина. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 328 с.
2. **Ковалев, В. В.** Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2016. – 1103 с.
3. **Финансовый** менеджмент : учеб. пособие / О. А. Пузанкевич [и др.] ; под ред. О. А. Пузанкевич. – Минск : БГЭУ, 2020. – 334 с.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ: ФОРМАТ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье приведена сравнительная характеристика подачи отчета о движении денежных средств. Представлены особенности зарубежной практики по отражению сведений о движении денежных средств. Предложен формат внутренней отчетности с целью повышения качества информационного обеспечения о движении денежных средств и формирования надлежащей базы для управления денежными потоками.

The article presents a comparative characteristic of the submission of a cash flow statement. The features of foreign practice on the reflection of information on cash flow are presented. The formats of internal reporting are proposed in order to improve the quality of information support on cash flows and the formation of an appropriate base for cash flow management.

Ключевые слова: денежные потоки; внутренняя управленческая отчетность; прямые методы; косвенные методы; отчетность о денежных средствах.

Key words: cash flows; internal management reporting; direct method; indirect method; cash flow statement.

Денежные активы организации являются ее стратегическим ресурсом. В связи с этим, важно сохранить имеющиеся и приумножить свои денежные ресурсы. Такое положение дел становится возможным при рациональной организации денежного оборота.

Различают наличную и безналичную формы денежных средств. Классификацию денежных средств можно представить по следующим признакам:

- наличная форма (касса);
- безналичная форма в национальной валюте (расчетные счета, специальные счета, денежные средства в пути);
- безналичная форма в иностранной валюте (валютные счета, курсовые разницы).

Отчет о движении денежных средств составляется в белорусских рублях на основании информации о наличии и движении денежных средств организации, обобщаемой на счетах 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 57 «Денежные средства в пути», а также эквивалентов денежных средств, обобщаемых на счете 58 «Краткосрочные финансовые вложения». При этом обороты между указанными счетами в данном отчете не показываются.

Необходимость данных о движении денежных средств возникает для оценки генерирования положительных денежных средств; оценки перспективы выполнения обязательств по расчетам; анализа причин расхождения между отчетными доходами и денежными потоками; анализа потребности в дополнительных денежных средствах; анализа эффективности операций потоков по инвестированию.

Отчет о движении денежных средств описывает операции, являющиеся источниками получения капитала и его использования.

По месту возникновения и использования источники денежных средств делятся на три категории: от текущей, инвестиционной, финансовой деятельности.

В первую категорию относятся приток денежных средств от реализации продукции (товаров, работ, услуг); поступления по дивидендам и процентам, а также отток денежных средств, связанный с текущими расходами, включая выплаты поставщикам товаров, работ и услуг; заработной платы; налогов и др.

Инвестиционная деятельность включает приобретение долгосрочных активов (имущества, оборудования и др.); обнаруженные излишки подобных активов, выявленные при инвентаризации; кредитование и прочие. Сюда относятся «обратные» операции, связанные с деинвестиционной деятельностью, такие как продажа долгосрочных активов и получение процентов по ссудам.

В финансовую деятельность включаются займы, например, векселя к оплате, облигации, выпуск обыкновенных и привилегированных акций и др. Расходами являются выплаты по займам, выплаты дивидендов акционерам и использование денежных средств на выкуп акций.

Информация о движении денежных средств регистрируется в бухгалтерском учете и является важным управленческим инструментом. Корректная информация о направлениях расходования денежных средств в процессе деятельности хозяйствующего субъекта способствует наиболее эффективному и рациональному использованию финансовых ресурсов.

Информация о формировании денежных потоков может быть представлена прямым и косвенным методами.

Прямой метод заключается в группировке и анализе данных бухгалтерского учета денежных средств организации, являясь более информативным в отношении видов деятельности организации (текущей, инвестиционной или финансовой). Поскольку статьи денежных средств по поступлениям и выбытию отражаются в таком же порядке, что и при расчете прибыли в отчете о прибылях и убытках, то данный метод можно назвать «сверху вниз».

Косвенный метод основан на отчете о прибылях и убытках с корректировкой амортизации основных средств и изменений в оборотном капитале. При этом методе по денежным потокам от текущей деятельности указываются не сами платежи и поступления, а специальные корректировки прибыли. Такой метод допустимо называть «снизу вверх».

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика прямого и косвенного методов составления отчета о движении денежных средств.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика прямого и косвенного методов составления отчета о движении денежных средств

Прямой метод	Косвенный метод
Метод, при котором раскрывается информация об основных поступлениях и выплатах. В соответствии с прямым методом информацию по основным поступлениям и выплатам можно получить двумя способами: из учетных регистров; путем корректировки показателей выручки от реализации, себестоимости реализации, а также прочих статей в отчете о прибылях и убытках с учетом изменений показателей запасов, дебиторской и кредиторской задолженности по текущей деятельности; прочих неденежных статей; прочих статей, движение которых связано с инвестиционной или финансовой деятельностью	Метод, в соответствии с которым чистая прибыль корректируется с учетом влияния неденежных операций (например, амортизация, резервы, отложенные налоги, нерезализованная курсовая разница, нераспределенная прибыль); отложенных (или начисленных) сумм по прошлым (или будущим) поступлениям денежных средств по текущей деятельности (например, корректировки, связанные с изменением запасов, дебиторской и кредиторской задолженности); статей дохода (расхода), связанных с потоками денежных средств по инвестиционной или финансовой деятельности
Примечание – Источник: составлено автором на основе данных [1].	

Преимущество косвенного метода определения чистого денежного потока заключается в возможности выявления динамики всех факторов, формирующих величину чистого денежного потока. Достоинство прямого метода состоит в возможности получения более точных и корректных данных об объеме и составе денежных потоков. Оба метода дополняют друг друга при проведении аналитической работы.

Прямой метод также позволяет отслеживать все притоки и оттоки денежных средств, а в долгосрочной перспективе – оценить ликвидность и платежеспособность хозяйствующего субъекта.

По мнению автора, отчет о движении денежных средств, составленный прямым методом, приобретет черты отчета о прибылях и убытках с той лишь разницей, что раскрывает не формирование финансового результата, а изменение денежных средств за период.

В таблице 2 представлен порядок определения денежного потока по текущей деятельности прямым методом.

Таблица 2 – Схема определения денежного потока по текущей деятельности прямым методом

Номер строки	Показатели
1	+ Выручка от реализации (за вычетом налогов)
2	+ (-) Уменьшение (увеличение) дебиторской задолженности
3	+ Авансы полученные
4	= Денежные средства, полученные от клиентов
5	(-) Себестоимость реализованных продуктов и услуг
6	+ (-) Увеличение (уменьшение) товарных запасов
7	+ (-) Уменьшение (увеличение) кредиторской задолженности
8	+ (-) Увеличение (уменьшение) по расходам будущих периодов

Окончание таблицы 2

Номер строки	Показатели
9	+ Общехозяйственные, коммерческие и административные расходы
10	+ (-) Уменьшение (увеличение) прочих обязательств
11	= Выплаты поставщикам и персоналу
12	(-) Процентные расходы
13	+ (-) Уменьшение (увеличение) начисленных процентов
14	+ (-) Уменьшение (увеличение) резервов под предстоящие платежи
15	+ (-) Внереализационные (прочие доходы) (расходы)
16	= Процентные и прочие текущие расходы и доходы
17	(-) Налоги
18	+ (-) Уменьшение (увеличение) задолженности (резервов) по налоговым платежам
19	+ (-) Увеличение (уменьшение) авансов по налоговым платежам
20	= Выплаченные налоги
21	Денежный поток от текущей деятельности (стр. 4 – стр. 11 – стр. 16 – стр. 20)
Примечание – Источник: составлено автором на основе данных [1].	

Прямой метод считается более сложным, чем косвенный, но позволяет делать оперативные выводы относительно достаточности денежных средств для платежей в разрезе видов деятельности организации.

Данный метод не раскрывает причины следующих расхождений:

- вызванных применением принципа начисления при отражении доходов и расходов организации согласно принятой учетной политике;
- вызванных привлечением и погашением кредитов и займов;
- вызванных приобретением и реализацией долгосрочных активов;
- вызванных влиянием на величину финансового результата расходов, не характеризующихся реальным оттоком денежных средств (например, суммы начисленной амортизации), и доходов, не сопровождающихся реальным притоком денежных средств (например, дебиторская задолженность в составе выручки от реализации товаров (продукции, работ, услуг);
- вызванных изменениями в составе собственного оборотного капитала.

Перечисленные причины расхождений являются важными в целях формирования полного представления о финансовом положении организации.

Косвенный метод основан на идентификации и учете операций, связанных с движением денежных средств и других статей бухгалтерского баланса, а также на последовательной корректировке чистой прибыли.

При использовании косвенного метода чистую прибыль до налогообложения важно привести, в первую очередь, к промежуточному показателю текущего дохода до учета влияния на него изменений в оборотных средствах. Этого можно достичь с помощью следующих наиболее используемых и известных поправок:

- восстанавливаются суммы амортизационных отчислений, процентов к уплате, убытка от продажи объектов основных средств и прочих долгосрочных активов, которые первоначально уменьшили величину прибыли;
- исключается доход от инвестиций и суммы уменьшения оценочных резервов, первоначально отнесенных в кредит счета прибылей и убытков;
- исключаются курсовые разницы, относящиеся ранее в состав прочих расходов.

Полученный промежуточный показатель текущего дохода не учитывает изменений в оборотном капитале, произошедших за отчетный период, поэтому он должен быть скорректирован на изменение сумм дебиторской задолженности поставщикам, полученных и выданных авансов и задолженности прочих дебиторов, на изменение стоимости запасов и сумм кредиторской задолженности.

Если оборотные активы на конец отчетного периода возрастают, то это характеризует увеличение чистой прибыли, приведенной в бухгалтерском учете, по сравнению с реальным приростом денежных средств за отчетный период. Влияние изменений кредиторской задолженности противоположно.

В отчете о движении денежных средств, составленном косвенным методом, не отражаются данные о налогах и сборах, денежных средствах, перечисленных в оплату процентов, штрафов и т. п. Вместе с тем, в нем показывается информация об источниках финансирования: нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления, изменения в оборотных средствах, в том числе образуемых за счет собственного капитала.

Схема определения денежного потока по текущей деятельности косвенным методом представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Схема определения денежного потока по текущей деятельности косвенным методом

Номер строки	Показатели
1	Чистая прибыль
<i>Корректировка по неденежным статьям</i>	
2	+ Амортизация
3	– (+) Увеличение (уменьшение) дебиторской задолженности
4	– (+) Увеличение (уменьшение) товарных запасов
5	– (+) Увеличение (уменьшение) прочих оборотных активов
6	+ (–) Увеличение (уменьшение) кредиторской задолженности
7	+ (–) Увеличение (уменьшение) процентов к уплате
8	+ (–) Увеличение (уменьшение) резервов предстоящих платежей
9	+ (–) Увеличение (уменьшение) задолженности по налоговым платежам
10	= Денежный поток от текущей деятельности
Примечание – Источник: составлено автором на основе данных [1].	

Поскольку косвенный метод позволяет широко применять ситуационное моделирование, то он более информативен для целей анализа.

Каждый из рассмотренных методов создает необходимую информацию пользователям. Так, прямой метод отражает валовые потоки денежных средств, а косвенный метод содержит данные о финансовых ресурсах хозяйствующего субъекта, а также о движении их потоков. Анализ денежных средств и управление денежными потоками включают в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т. п. [2].

Целесообразным является анализ состава и структуры денежных потоков, оценка объема поступлений и расходований, сопоставление финансовых результатов с показателем чистого денежного остатка, расчет рентабельности поступивших и израсходованных денежных средств. Только комплексная оценка движения денежных средств позволит оптимизировать их целевой остаток и повысить оборачиваемость.

Цель отчета о движении денежных средств состоит в представлении информации о способе финансирования деятельности организации и направлениях использования финансовых ресурсов. Выбранная форма составления отчета о движении денежных средств должна обеспечивать достижение этой цели и показывать сформированные или израсходованные денежные средства в деятельности организации, а также направления использования любого превышения ликвидных активов или финансирования их образовавшегося дефицита.

В современных условиях хозяйствования возникает необходимость дальнейшего реформирования бухгалтерской отчетности в Республике Беларусь.

Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» включает в себе требование предоставления информации об исторических изменениях в денежных средствах и эквивалентах денежных средств компании посредством отчетов о движении денежных средств, в которых производится классификация поступлений и платежей денежных средств за период, получаемых от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Информация о движении денежных средств компании дает пользователям финансовой отчетности основу для оценки способности компании создавать денежные активы. Компания обязана готовить отчет о движении денежных средств и представлять его в качестве составной части своей финансовой отчетности за каждый период, в котором представлялась финансовая отчетность [1].

МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» поощряет предприятия использовать прямой метод для представления денежных потоков от текущей деятельности, что позволяет оценить будущие денежные потоки по сравнению с косвенным методом.

Косвенный метод широко используется в зарубежной практике, представляет собой определение разницы между чистой прибылью (убытком), полученной нарастающим итогом за отчетный период и отраженной в отчете о прибылях и убытках, и чистыми денежными потоками.

ми от операционной деятельности. Для составления данного отчета сравнивают показатели баланса в начале и конце отчетного периода с отдельными данными отчета о прибылях и убытках.

При использовании прямого метода требуется более полная и подробная бухгалтерская информация для расчета общей суммы основных и итоговых платежей.

При сравнении отечественной и зарубежной практики бухгалтерского учета, включая учет движения денежных средств, следует обратить внимание на стремление стран использовать единые стандарты и правила бухгалтерского учета для гармонизации учета и отчетности. Так, например, в Великобритании подготовка финансовой отчетности является более полной и подробной, поскольку их отчет ориентирован на требование инвесторов. Существенной особенностью составления баланса в данной стране является его построение на основе степени снижения ликвидности [1; 3–4].

Немаловажное значение в современных условиях хозяйствования имеет управление денежными потоками с целью обеспечения финансового равновесия в деятельности хозяйствующего субъекта и развития балансирования объемов поступления и расходования денежных средств, их синхронизации во времени.

Для повышения информативности и аналитичности общего денежного потока по видам деятельности целесообразно подготовить отчет об управлении денежными потоками по ним (таблица 4).

Таблица 4 – Управленческий формат отчета о движении денежных средств

Статья	Расширение информации по статье	Денежный поток за отчетный период, тыс. р.			
		касса	расчетные счета	валютные счета	денежные эквиваленты
<i>Движение денежных средств по текущей деятельности</i>					
Поступило	Выручка				
Направлено	Оплата за материалы				
Изменение					
<i>Движение денежных средств по инвестиционной деятельности</i>					
Поступило	Доходы от участия в уставном капитале других организаций				
Направлено	Расходы по аренде, лизингу				
Изменение					
<i>Движение денежных средств по финансовой деятельности</i>					
Поступило	Доходы, связанные с выпуском, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска				
Направлено	Проценты к уплате за пользование организацией кредитами, займами				
Примечание – Источник: собственная разработка автора.					

Расширение информационных показателей по статьям о движении денежных средств, приведенных в таблице 4, в динамике даст возможность выявлять причины снижения денежных поступлений и видеть направления использования денежных средств по видам деятельности.

Таким образом, информация отчета о движении денежных средств предоставляет пользователям финансовой отчетности базу для оценки способности хозяйствующего субъекта привлекать и использовать денежные средства и их эквиваленты, а также позволяет увидеть детализацию поступлений и платежей по видам денежных потоков, что важно для финансового анализа и принятия решений инвестором. Инвестор может по отчету оценить реальные возможности организации по выплате дивидендов, обеспечения займов и финансирования своей деятельности, а также ее финансовую устойчивость генерировать денежный поток.

Список использованной литературы

1. **Генералова, Н. В.** Международные стандарты финансовой отчетности : учеб. пособие / Н. В. Генералова. – Минск : Проспект, 2016. – 161 с.
2. **Шеремет, А. Д.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 374 с.
3. **Инструкция** по бухгалтерскому учету доходов и расходов [Электронный ресурс] : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г. № 102 // Нормативка.by / ООО «Тэксод Технолоджиз». – Минск, 2022.
4. **Национальный** стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» [Электронный ресурс] : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 12 дек. 2016 г. № 104 // Нормативка.by / ООО «Тэксод Технолоджиз». – Минск, 2022.

УДК 331.522

С. Д. Капелюк (skapelyuk@bk.ru),

канд. экон. наук, доцент

Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет

Е. Н. Лищук (anele@ngs.ru),

канд. экон. наук, доцент

Сибирский государственный
университет водного транспорта

З. А. Капелюк (zkapelyuk@inbox.ru),

д-р экон. наук, профессор

Сибирский университет
потребительской кооперации
г. Новосибирск, Российская Федерация

ДЕФИЦИТ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАДРОВ В РОССИЙСКИХ ШКОЛАХ

Авторами подчеркнута и обоснована актуальность исследований, посвященных изучению востребованности педагогических кадров на рынке труда. Опираясь на данные Мониторинга экономики образования Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», отмечены тенденции, сложившиеся в системе общего образования в России. Представлены собственные результаты исследования дефицита школьных кадров в России, полученные с использованием данных федеральной государственной информационной системы «Работа в России».

The authors emphasize and demonstrate the relevance of research devoted to the study of the labor demand for teachers. Using the data of the National research university “Higher school of economics” Monitoring of education markets and organizations, the article reveals the trends in the system of secondary education in Russia. We present our own results of a study of the shortage of teaching staff in Russia, obtained on data from the State information system “Work in Russia”.

Ключевые слова: рынок труда; педагогические кадры; вакансии; компетенции; школа.

Key words: labor market; teaching staff; vacancies; competencies; school.

Важнейшим условием обеспечения качественного образования является наличие квалифицированных педагогических кадров. Последние включены в справочник востребованных профессий, утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации «Об утверждении справочника востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, в том числе требующих среднего профессионального образования» от 2 ноября 2015 г. № 832. Значимость изучения их востребованности на российском рынке труда обусловлена несколькими аспектами. Во-первых, такие исследования позволяют установить масштабы и причины возникновения дисбаланса по отдельным профессиям, а также выработать меры, направленные на устранение такой ситуации. Во-вторых, оценка спроса работодателей на профессиональные компетенции педагогических работников задает тон и способствует совершенствованию подготовки выпускников педагогических высших учебных заведений (вузов), снижая риски потери человеческого капитала. В-третьих, анализ кадрового обеспечения школ служит источником выявления дефицита педагогических кадров и обусловивших их проблем.

Только 42% россиян считают профессию учителя престижной. По данным Мониторинга экономики образования, проведенного исследователями Высшей школы экономики, отмечены следующие тенденции, сложившиеся в системе общего образования в отношении педагогического состава:

- учителя составляют более 70% кадрового состава общеобразовательных организаций;
- доля молодых (до 35 лет) учителей в России в последние несколько лет относительно стабильна, но при этом растет доля учителей в возрасте 55 лет и старше;
- удовлетворены своей работой только 39% педагогов;
- несмотря на рост номинальной заработной платы в 2013–2020 гг., в реальном выражении за этот период произошло ее снижение;
- на фоне увеличения численности обучающихся продолжается рост дефицита педагогических кадров в российских школах [1].

Последняя проблема стала отправной точкой и определила вектор настоящего исследования.

Цель статьи заключается в изучении и оценке масштабов дефицита педагогических кадров в российских школах. Для выполнения данного исследования нами использовалась федеральная государственная информационная система «Работа в России», которая содержит базу онлайн-вакансий, размещенных работодателями России. Объектом наблюдения выбраны российские общеобразовательные учреждения. Объектом изучения выступают вакансии учителя.

По итогам проведенного исследования получены следующие результаты. Число вакансий на должность учителя неравномерно распределено по регионам (рисунок 1). По состоянию на начало 2022–2023 учебного года больше всего вакансий было размещено в Краснодарском крае (2 553), Башкортостане (1 307), Новосибирской области (1 050). Много вакансий в регионах Урала, Сибири и Юга России. Сравнительно мало вакансий, несмотря на большое число школ, наблюдается в Москве и Санкт-Петербурге.



Рисунок 1 – Число вакансий на должность учителя в регионах России (по состоянию на 2 сентября 2022 г.)

Примечание – Источник: составлено авторами с помощью сервиса datawrapper.de по данным портала «Работа в России».

Оценка наличия дефицита педагогических кадров в школах представляет практическую ценность с точки зрения прогнозирования количества бюджетных мест для педагогических вузов в разрезе специальностей образования.

По данным портала «Работа в России» на начало 2022–2023 учебного года дефицит школьных учителей составил 30 037 чел. (таблица 1). В Топ-5 наиболее востребованных учите-

лей в российских школах вошли предметники по математике, русскому языку и литературе, иностранному языку, физике, а также учителя начальных классов.

Таблица 1 – Количество вакансий на должность учителя в целом по России (по состоянию на 2 сентября 2022 г.), ед.

Вакансии	Всего по России	Удельный вес, %
Учитель математики	4 757	15,8
Учитель русского языка и литературы	4 130	13,7
Учитель иностранного языка	2 822	9,4
Учитель физики	2 104	7,0
Учитель начальных классов	1 678	5,6
Учитель информатики	1 334	4,4
Учитель английского языка	1 295	4,3
Учитель истории и обществознания	1 237	4,1
Учитель химии	1 128	3,7
Учитель биологии	1 007	3,4
Учитель физической культуры	981	3,3
Учитель географии	729	2,4
Учитель технологии и предпринимательства	695	2,3
Учитель музыки и пения	685	2,2
Всего	30 037	1 050
Примечание – Источник: составлено авторами по данным портала «Работа в России».		

Для анализа заработной платы были выбраны только вакансии с полной занятостью и полным рабочим днем. Таких вакансий оказалось 24 686 (или 82% от общего количества). Практически во всех вакансиях (98%) указан нижний порог заработной платы, в 60% указан верхний порог (таблица 2).

Таблица 2 – Заработная плата учителей-предметников в целом по России, тыс. р.

Вакансии	Нижний порог	Верхний порог
Учитель английского языка	22 280	29 129
Учитель математики	22 538	28 585
Учитель информатики	22 589	28 466
Учитель начальных классов	22 324	28 439
Учитель русского языка и литературы	22 244	28 261
Учитель биологии	21 956	27 895
Учитель физики	21 910	27 366
Учитель немецкого языка	21 782	27 335
Учитель технологии и предпринимательства	21 503	26 665
Учитель истории и обществознания	21 317	26 654
Учитель музыки и пения	21 752	26 568
Учитель химии	21 240	26 064
Учитель географии	21 092	25 992
Учитель иностранного языка	20 570	25 520
Учитель физической культуры	20 315	25 182
Учитель труда	20 159	24 814
Учитель изобразительного искусства	20 294	24 719
Учитель основ безопасности жизнедеятельности (ОБЖ)	19 140	23 188
Всего	21 585	26 954
Примечание – Источник: составлено авторами по данным портала «Работа в России».		

В большинстве вакансий сумма предлагаемой заработной платы относительно небольшая. Учителям в среднем предлагают от 22 до 27 тыс. р. в месяц. При этом в 64% вакансий нижний порог заработной платы установлен в размере не более 20 тыс. р., а еще в 28% – от 20 до 30 тыс. р. Только в 3% вакансий верхний порог составляет выше 50 тыс. р. Максимальная

сумма заработной платы (150 тыс. р.) указана в вакансии на должность учителя математики для 10–11-х классов в средней школе г. Новый Уренгой (Ямало-Ненецкий автономный округ).

Сумма заработной платы во многом зависит от региона. Заработная плата выше в экономически развитых регионах, в регионах с более высокой стоимостью жизни, имеющих районные коэффициенты и северные надбавки. В Москве учителям предлагают заработную плату в среднем от 73 до 84 тыс. р., в Чукотском автономном округе – от 81 до 122, Магаданской области – от 62 до 63, Санкт-Петербурге – от 35 до 51, Белгородской области – от 25 до 38 тыс. р.

Минимальные значения заработной платы отмечаются в Северо-Кавказском федеральном округе, а также в наименее развитых регионах европейской части страны. Зачастую предлагаемая заработная плата незначительно превышает минимальный размер оплаты труда. Так, в Карачаево-Черкесской Республике учителям в среднем предлагают 16 тыс. р., в Дагестане и Чеченской Республике – от 16 до 18, в Адыгее и Калмыкии – от 16 до 19, в Северной Осетии – 17, Смоленской области – от 16 до 20, Ставропольском крае – от 16 до 21, Орловской области – от 17 до 20, Воронежской области – от 19 до 20 тыс. р.

Специализация учителя практически не влияет на размер заработной платы. Выше средней предлагают заработную плату учителям математики (23–29 тыс. р.), английского языка (22–29 тыс. р.), информатики (23–28 тыс. р.), русского языка и литературы (22–28 тыс. р.), учителям начальных классов (22–28 тыс. р.). Ниже средней предлагается заработная плата учителям ОБЖ (19–23 тыс. р.), изобразительного искусства (20–25 тыс. р.), труда (20–25 тыс. р.), физической культуры (20–25 тыс. р.).

Исходя из информации, указанной в вакансиях, работникам достаточно редко предлагается дополнительное материальное вознаграждение. Только в 4,2% вакансий указано наличие премирования. Из них только в 15% месячная премия составляет ощутимую величину (не менее 30% от оклада или 5 000 р.). В 10% вакансиях указано, что выплачиваются сопоставимые по сумме ежеквартальные или ежегодные премии. В остальных вакансиях сумму премии нельзя признать значительной.

Для поддержки сельского учителя работодатель предлагает ежемесячную компенсацию за наем жилого помещения (5 000 р.) и ежемесячную льготу по коммунальным услугам (2 040 р.). Кроме того, молодым специалистам, работающим в сельской местности, в первые три года работы предусмотрена надбавка 55–60% к окладу и 25%-ная доплата. Это является хорошим материальным бонусом к наиболее распространенному социальному пакету, который предлагает работодатель. Только в 4% вакансиях содержится информация о том, что работодатель готов предоставить жилье.

Должностные обязанности соискателя, в своем большинстве, содержат общие формулировки «Обучение и воспитание обучающихся с учетом специфики преподаваемого предмета», «Должностные обязанности в соответствии с должностной инструкцией», «Осуществляет профессиональную деятельность в соответствии с требованиями Федеральных государственных образовательных стандартов.

Квалификационные требования не всегда содержат такую информацию. Во многих вакансиях в данном поле указаны профессиональные компетенции, которыми должен обладать школьный педагог. По мнению работодателей, данные компетенции необходимы школьному педагогу для обеспечения высокого качества образования. Мы проанализировали данную информацию и составили профессиональный портрет школьного педагога, который выглядит следующим образом. Наряду с глубокими знаниями предмета и методики преподавания, умением заинтересовать и найти контакт с каждым ребенком к соискателю на вакансию учителя предъявляются следующие требования: дисциплинированность, исполнительность, аккуратность, отзывчивость, пунктуальность, стрессоустойчивость, внимательность, ответственность, коммуникабельность, любовь и уважение к детям, тактичность, умение организовывать свою работу, умение работать в коллективе, своевременно и квалифицированно выполнять распоряжения и поручения руководства. Необходимо отметить, что региональные вакансии на должность учителя могут содержать специфические компетенции, связанные с природными условиями и языковыми барьерами. Например, в вакансиях на должность учителя в Республике Саха (Якутия) отмечены следующие профессиональные компетенции: знание якутского языка, мобильность, высокая исполнительская культура, ответственность, стрессоустойчивость.

Для решения кадровой проблемы на государственном уровне в последние годы принят ряд мер. Например, для преодоления дефицита педагогических кадров в сельской местности разработана и реализуется программа «Земский учитель». Для стимулирования притока молодых педагогических кадров внесены изменения в Федеральный закон Российской Федерации

«Об образовании в Российской Федерации» (статьи 46 и 108), которые дают право заниматься педагогической деятельностью по основным общеобразовательным программам студентам-старшекурсникам педагогических специальностей, успешно сдавшим промежуточную аттестацию не менее, чем за 3 года обучения [2]. Следует отметить, что целенаправленная кадровая политика, реализуемая в некоторых субъектах Российской Федерации, уже имеет хорошие результаты. В последние годы отмечены положительные изменения в возрастной структуре руководящих кадров в школах, они стали моложе. На рисунке 2 представлена численность руководящих работников общеобразовательных организаций по возрастным группам в 2019 г.

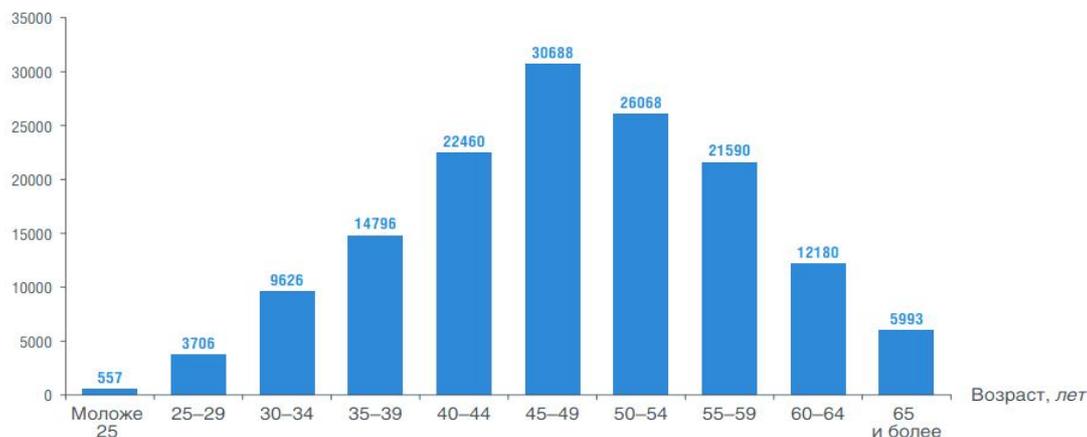


Рисунок 2 – Численность руководящих работников общеобразовательных организаций по возрастным группам в 2019 г., чел.

Примечание – Источник [1].

Проведенное нами исследование позволяет сделать следующий вывод. Выявлено, что основным ограничением в привлечении педагогических кадров выступает низкая заработная плата при высоких требованиях со стороны работодателей к профессиональным компетенциям педагога. Так, в регионах с более высокой заработной платой практически отсутствует дефицит школьных учителей. Наряду с этим, авторы данной статьи подчеркивают, что перечень причин, приводящих к дефициту кадров в школе, намного шире.

73% учителей отметили, что работать с каждым годом становится сложнее. Это связано с ростом отчетности, введением Единого государственного экзамена, Основного государственного экзамена, сложностями в коммуникации с родителями и учениками, увеличением числа дополнительных обязанностей, не связанных с преподаванием. Отрицательными факторами данной профессии являются стресс и эмоциональное выгорание [2].

Список использованной литературы

1. **Мониторинг** экономики образования: 2020 : в 2 т. / сост. Н. Б. Шугаль. – Т. 1. Общее и среднее профессиональное образование. – М. : НИУ ВШЭ, 2021. – С. 67–99.
2. **Об образовании** в Российской Федерации : Федер. закон Рос. Федерации от 29 дек. 2012 г. № 273-ФЗ // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2022.

З. А. Капелюк (zkapelyuk@inbox.ru),*д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет
потребительской кооперации***И. В. Щетинина** (irer@ngs.ru),*д-р экон. наук, профессор
Сибирский научно-исследовательский институт экономики
сельского хозяйства Сибирского федерального научного
центра агробιοтехнологий Российской академии наук***Ю. О. Дерезянко** (dvo2811@mail.ru),*аспирант
Сибирский федеральный научный центр
агробиотехнологий Российской академии наук
г. Новосибирск, Российская Федерация*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Статья посвящена выявлению основных проблем, связанных с недостатком молодых и квалифицированных кадров в аграрном секторе экономики. Для решения этих проблем необходимо переходить к сквозному аграрному образованию, начиная с дошкольных и школьных лет, формировать у детей положительный образ труженика села, на основе использования цифровых технологий обеспечивать возможность непрерывного освоения новейших научных и практических инновационных достижений на протяжении всей трудовой жизни.

The article is devoted to identifying the main problems associated with the lack of young and qualified personnel in the agricultural sector of the economy. To solve these problems, it is necessary, to move to a cross-cutting agricultural education, starting from preschool and school years to form a positive image of a rural worker in children, to develop university and secondary vocational education, and to provide the opportunity on the usage based of information technology of continuous usage of the latest scientific and practical innovative achievements throughout working life.

Ключевые слова: аграрная экономика; кадры; население; образование; сельское хозяйство; цифровизация.

Key words: agrarian economy; personnel; population; education; agriculture; digitalization.

Современная аграрная сфера агропромышленного комплекса (АПК), как и вся экономика, переживают бурное развитие информационных технологий, переход к цифровизации, использованию интеллектуальных технологий в производстве. Передовые хозяйства активно сотрудничают с научно-исследовательскими, консалтинговыми и инжиниринговыми компаниями. Однако на многих сельскохозяйственных предприятиях еще сохраняется серьезное техническое и технологическое отставание, которое связано с финансовыми и кадровыми проблемами. Исходя из этого, государственным органам управления и руководителям аграрных предприятий необходимо уделять серьезное внимание решению этих проблем.

Проведенные исследования показали, что у многих аграрных учебных заведений проблемы с подготовкой кадров для АПК начинаются уже на стадии набора студентов, так как многие абитуриенты не хотят обучаться по направлениям, связанным с сельским хозяйством. Они считают этот труд непрестижным и выбирают другие направления для получения профессии. В частности, если по направлению «Нефтегазовое дело» в 2020 г. обучалось 34,7 тыс. чел., «Строительство» – 105,5, то по направлению «Почвоведение» – больше 1,1, по направлению «Зоотехния» – 16,6 тыс. чел. [1]. Из того числа студентов, которые окончили аграрные учебные заведения, не все готовы работать по полученной специальности. По данным руководства Новосибирского государственного аграрного университета, только 61–67% выпускников возвращаются для работы в село или выбирают сферу деятельности, связанную с полученной профессией.

Сложная ситуация складывается и в целом по Российской Федерации. Она свидетельствует о том, что более 40% работников сельского хозяйства не имеют специального профессионального образования, численность молодежи в аграрном производстве снижается, а доля лиц предпенсионного и пенсионного возраста растет [2]. Эти проблемы становятся угрозой для существования сельских населенных пунктов. В Сибири обезлюдивание села идет быстрее, чем в целом по России. Если за последние 10 лет в стране количество сельских населенных пунктов

уменьшилось в среднем на 10%, то в Сибири – на 16% [3]. Такое положение дел требует принятия со стороны государства определенных мер.

В 2012 г. Федеральным законом Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» было предусмотрено формирование в стране системы непрерывного образования, но только в 2022 г. в этом направлении в аграрной сфере была начата работа Министерством науки и высшего образования Российской Федерации и Министерством сельского хозяйства Российской Федерации совместно с фондом «Иннопрактика» [4].

Для того, чтобы сформировать такую систему образования, необходимо целенаправленно вести работу с сельскими детьми, начиная с дошкольного возраста и планомерно продолжая ее в школьные годы, создавая у детей положительный имидж работника сельского хозяйства. Такой подход связан с тем, что именно в детском саду у ребенка начинают формироваться важнейшие компоненты восприятия мира и его первоначальная оценка [5]. Эту работу в сельской местности необходимо проводить, предусмотрев на всех уровнях власти материальную поддержку детских учебных заведений для обеспечения доступности образования всем сельским детям, поскольку в некоторых регионах до 30% детей в возрасте 3–7 лет не обеспечены местами в дошкольных образовательных организациях [6].

В сельских школах работа по развитию у детей интереса к сельскохозяйственному труду также должна вестись планомерно и постоянно. К этому необходимо привлекать сотрудников сельскохозяйственных предприятий, родителей, занятых в аграрном производстве, проводить профориентацию таким образом, чтобы целенаправленно подготовить школьников к освоению профессий, необходимых в сельском хозяйстве с учетом специфики регионов, образа жизни и вида деятельности. Это связано с тем, что многим регионам России присущи свои существенные особенности в развитии сельского хозяйства, культуры населения, организации образования.

Важным направлением работы со школьниками должна стать их ориентация на будущее инновационное и высокотехнологичное сельское хозяйство, которое необходимо создавать в условиях цифровой экономики, и в котором требуются квалифицированные сотрудники. Поэтому, чтобы иметь приоритет на рынке труда и успех в жизни, необходимо получать профессиональное образование. Педагогам сельских школ самим необходимо понять, что будущее за цифровизацией во всех отраслях экономики, к этому надо быть готовым [7].

Следующий этап «сквозной» работы по подготовке кадров для аграрного сектора экономики должен включать в себя привлечение студентов к поступлению в профессиональные высшие и средние учебные заведения сельскохозяйственного направления. Здесь могут быть использованы варианты повышения стипендий и предоставления льгот по оплате мест в общежитии. Для этого целесообразно разработать специальную программу поддержки студентов, обучающихся по аграрным направлениям, в которой необходимо предусмотреть компенсацию затрат на основе софинансирования из бюджетов федерального и регионального уровней с привлечением всех заинтересованных структур агропромышленных кластеров: производственных, финансовых (акционерного общества «Российский сельскохозяйственный банк», страховых организаций) и других, заинтересованных в развитии АПК и его основы – сельского хозяйства. При этом важными условиями для постоянного получения повышенной стипендии на протяжении всего периода обучения должны являться успеваемость студентов и учащихся только на «хорошо» и «отлично» и обязательное возвращение для работы в село по полученной специальности на срок не менее 3–5 лет.

Подготовка студентов и учащихся профессиональных учебных заведений должна быть ориентирована не только на запросы аграрного производства, преобладающего в настоящее время технико-технологического уровня, но и на цифровизацию сельского хозяйства. В ряде хозяйств уже имеются технологии, использующие различное программное обеспечение для точного земледелия, «умных» ферм, беспилотных летательных аппаратов и др. [8, с. 96]. Востребованность цифровых технологий в перспективе будет только возрастать. По данным Высшей школы экономики и других источников, к 2021 г. в мире уже насчитывалось «75 млн сельскохозяйственных устройств Интернета вещей, а к 2050 г. средняя ферма будет генерировать 4,1 млн ед. данных в день» [9, с. 82]. Поэтому студенты и учащиеся аграрных направлений должны быть готовы к работе в таких условиях. Кроме того, необходимо учитывать, что требуется подготовка IT-специалистов для работы в аграрной сфере с учетом специфики производства, хранения продукции, маркетинга и логистики, обеспечения руководства предприятий необходимой информацией для принятия эффективных управленческих решений и т. д.

В образовательной сфере аграрных учебных заведений необходимо шире использовать новые возможности цифровых технологий, которые позволяют активнее привлекать к образовательному процессу специалистов органов управления АПК, передовых производственных, научно-исследовательских и других организаций, в том числе зарубежных стран, используя онлайн-варианты взаимодействия в учебном процессе. При этом использование стратегии «Образование 4.0» позволит, как справедливо отмечает ряд ученых, осуществлять обучение на протяжении всей жизни [10]. Это означает, что специалисты сельского хозяйства, владеющие современными цифровыми технологиями, в любое время смогут получать данные о новейших научно-технических и других достижениях; консультации ученых и преподавателей учебных заведений, которые они окончили, и благодаря этому оперативно осваивать инновации. Таким образом может формироваться «сквозное аграрное образование»: от дошкольного возраста детей до ухода работника сельского хозяйства на заслуженный отдых.

Стремительное развитие цифровых технологий и их освоение в аграрной сфере экономики – это объективное требование времени, которое необходимо учитывать на всех уровнях власти (от федерального до внутрихозяйственного). При этом особое внимание требуется уделять подготовке кадров, так как в настоящее время в сельском хозяйстве отмечаются серьезные проблемы, связанные с количественным и качественным составом работников предприятий, оттоком молодежи из села и др.

Проведенные исследования позволили выявить основные причины недостатка на селе квалифицированных кадров, необходимых для освоения новейших технологий, и перехода аграрной экономики на инновационный путь развития. Для преодоления имеющихся проблем требуется целенаправленно переходить к непрерывному образованию, к его наиболее, на наш взгляд, оптимальному варианту – сквозному аграрному образованию, т. е. формировать у детей и школьников, начиная с раннего возраста, благоприятный имидж сельскохозяйственного труда, материально поддерживать студентов и учащихся профессиональных учебных заведений, обеспечивать возможность освоения ими современных цифровых технологий, позволяющих изучать и внедрять в производство на протяжении всей последующей трудовой жизни самые новейшие достижения науки и практики.

Список использованной литературы

1. **Министерство** науки и высшего образования Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.minobrnauki.gov.ru/opendata/9710062939-svedeniya-ochislennosti-studentov-po-kursam-napravleniyam-podgotovki-i-spetsialnostyam>. – Дата доступа : 12.02.2022.
2. **Рабочая** сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных исследований рабочей силы). 2021 : стат. сб. – М., 2021. – 187 с.
3. **Регионы** России. Социально-экономические показатели. 2021 : стат. сб. – М., 2021. – 1112 с.
4. **Минобрнауки**, Минсельхоз и фонд «Иннопрактика» будут вместе развивать аграрное образование [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=46368. – Дата доступа : 12.02.2022.
5. **Условия** для поддержки диалектического мышления и понимания эмоций в детском саду / А. К. Белолуцкая [и др.] // *Вопр. образования.* – 2021. – № 3. – С. 237–259.
6. **Бедарева, Л. Ю.** Прогноз развития экономики в сфере дошкольного образования / Л. Ю. Бедарева, Е. А. Семионова, Г. С. Токарева // *Вопр. образования.* – 2020. – № 2. – С. 60–82.
7. **Исследование** представлений директоров российских школ о цифровых компетенциях / А. А. Дерябин [и др.] // *Вопр. образования.* – 2021. – № 3. – С. 212–236.
8. **Цифровые** технологии в российской экономике / К. О. Вишневецкий [и др.] ; под ред. Л. М. Гохберга. – М. : НИУ ВШЭ, 2021. – 116 с.
9. **Цифровая** трансформация отраслей: стартовые условия и приоритеты : докл. к XXII апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и о-ва, Москва, 13–30 апр. 2021 г. / Г. И. Абдрахманова [и др.] ; науч. ред. Л. М. Гохберг [и др.]. – М. : Высш. шк. экономики, 2021. – 242 с.
10. **Hussin, A. A.** Education 4.0 made simple: ideas for teaching / A. A. Hussin // *International Journal of Education & Literacy Studies.* – 2018. – Vol. 6. – № 3. – P. 92–98.

ЦИФРОВЫЕ НАВЫКИ РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН: РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ

В статье проанализированы различия между регионами России по распространенности цифровых навыков среди их жителей. В качестве информационной базы исследования использованы данные выборочного исследования Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. Выявлено, что чем более сложным является навык, тем выше региональная дифференциация по доле населения, владеющего данным навыком. В 2016–2021 гг. произошло усиление региональной дифференциации по доле населения, владеющего более сложными навыками.

This article analysis the differences between Russian regions in the prevalence of digital skills among their inhabitants. The article uses the Federal state statistics service of the Russian Federation survey data. We reveal that the regional differentiation in the share of the population utilizing specific skills is higher for more advanced skills. In 2016–2021, there was an increase in regional differentiation in the share of the population utilizing complicated skills.

Ключевые слова: цифровые навыки; регионы России; цифровые компетенции; цифровое неравенство; цифровой разрыв.

Key words: digital skills; Russian regions; digital competencies; digital inequality; digital divide.

В XXI в. цифровые навыки вошли в число ключевых компетенций, необходимых современному человеку. Уровень владения цифровыми навыками определяет перспективы трудоустройства и карьерного роста, доступность государственных и платных услуг [1]. Цифровой капитал стал одним из важнейших факторов экономического роста.

В этих условиях актуальной проблемой становится наличие значительного цифрового неравенства. Согласно результатам исследования, проведенного Международным союзом электросвязи, по масштабам территориального цифрового разрыва страны Содружества Независимых Государств уступают только странам Африки [2]. В связи с этим приобретает важное значение анализ региональных различий в распространенности и уровне владения цифровыми навыками. В данной работе проведен такой анализ на данных по регионам Российской Федерации.

Проблемам региональных различий в уровне развития цифровой экономики посвящены исследования, проведенные в разных странах. Так, в работе А. Леогранде выявлено значительное цифровое неравенство среди европейских стран, при этом лидерами являются скандинавские страны, а отстающими – страны Южной Европы [3]. В статье Л. Танга и соавторов демонстрируется значительная дифференциация провинций Китая по уровню развития цифровой экономики [4].

Для анализа региональных различий использованы данные Выборочного федерального статистического наблюдения по вопросам использования населением информационных технологий и информационно-телекоммуникационных сетей. Указанное исследование проводится Федеральной службой государственной статистики Российской Федерации (Росстатом) с 2013 г. в рамках реализации позиции 1.27.6 Федерального плана статистических работ, утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 мая 2008 г. № 671-р. Анализ проведен на основе микроданных (https://gks.ru/free_doc/new_site/business/it/ikt21/index.html). Для анализа взят период с 2016 г. по 2021 г. Расчетные таблицы для анализа получены с помощью статистического пакета SPSS. Для изучения выбраны лица в возрасте 15 лет и старше.

В отдельном блоке исследования содержится широкий перечень вопросов, направленных на оценку цифровых компетенций населения. Для изучения цифровых компетенций мы использовали классификацию М. Беблavy и соавторов, которая представлена в аналитическом отчете Центра европейских политических исследований (CEPS) [5]. Согласно их классификации, все цифровые навыки делятся на три группы: базовые, промежуточные и продвинутые (таблица).

Классификация цифровых навыков

Группа навыков	Примеры навыков
Базовые	Умение использовать компьютер
	Умение пользоваться Интернетом
	Работа с электронной почтой
Промежуточные	Работа в текстовых редакторах
	Составление презентаций
	Работа с электронными таблицами
Продвинутые	Программирование
	Анализ данных
	Создание и управление базами данных
	Работа с CRM-системами
	Веб-дизайн
	Работа с настольными издательскими системами
	Ведение цифровых медиа и блогов
	Работа с системами управления контентом
Примечание – Источник [5].	

Мы рассмотрели по одному навыку из каждой группы. Из базовых навыков мы рассмотрели использование компьютера, из промежуточных – навыки работы с электронными таблицами, из продвинутых – самостоятельное написание программного обеспечения или кода (команд) с использованием языков программирования.

Использование компьютера любого типа в течение последних 3 мес. (базовый навык).

Базовые цифровые навыки достаточно широко распространены среди российских граждан, при этом региональная дифференциация не столь значительна. К пяти регионам с наибольшей долей населения, использующего компьютеры, по данным на 2021 г. относятся г. Москва (92%), Чукотский автономный округ (92%), Ямало-Ненецкий автономный округ (89,8%), Чеченская Республика (85,2%) и Мурманская область (84,7%). К регионам с низкой долей населения, использующего компьютеры, относятся Республика Марий Эл (47,9%), Республика Алтай (51,8%), Республика Адыгея (56,2%), Кировская область (56,2%) и Орловская область (58,1%).

Коэффициенты вариации регионов по доле населения, владеющего данным навыком, достаточно низкие. В целом за период 2016–2021 гг. коэффициент вариации увеличился с 11 до 11,5%, что свидетельствует о незначительном повышении дифференциации регионов по данному цифровому навыку.

Навыки работы с электронными таблицами (промежуточный навык).

Долю населения, владеющего промежуточными цифровыми навыками, можно условно назвать средней, примерно 20% опрошенных имели опыт работы с электронными таблицами в последние 12 мес. К пяти регионам с наибольшей долей населения, положительно ответившего на вопрос в 2021 г., относятся Республика Ингушетия (39,5%), г. Москва (38,6%), Мурманская область (36,6%), г. Санкт-Петербург (33,5%), Ямало-Ненецкий автономный округ (32%). К пяти регионам с наименьшей долей населения, положительно ответившего на вопрос, в 2021 г. относятся Чеченская Республика (4,5%), Карачаево-Черкесская Республика (4,9%), Кабардино-Балкарская Республика (9,1%), Забайкальский край (10,3%), Воронежская область (11,2%).

Для данного цифрового навыка характерна более существенная региональная дифференциация. За период 2016–2021 гг. коэффициент вариации увеличился с 29,5 до 33,3% с некоторыми колебаниями, что свидетельствует о дивергенции регионов по доле населения, владеющего данным цифровым навыком. Можно сделать вывод, что по промежуточным цифровым навыкам наблюдается процесс расслоения регионов.

Самостоятельное написание программного обеспечения или кода (команд) с использованием языков программирования (продвинутый навык).

Доля населения России, владеющая продвинутыми цифровыми навыками, довольно низкая. К лицам, способным самостоятельно написать программное обеспечение или программный код с использованием языков программирования, относится в целом по России около 1% всего населения. В пять регионов с наибольшей долей населения, положительно ответившего на вопрос в 2021 г., входят Приморский край (5,7%), г. Севастополь (3%), Тульская область (2,7%), г. Москва (1,6%) и Московская область (1,6%). Сразу в нескольких регионах доля населения, владеющего данным навыком, по данным на 2021 г. оказалась ниже 0,1%.

Таким образом, для данного навыка характерна очень высокая региональная дифференциация. Это подтверждают высокие значения коэффициента вариации. За 2016–2021 гг. коэффициент вариации увеличился с 98,9 до 127,9%, это свидетельствует о сильном процессе дивергенции регионов по данному цифровому навыку. Можно сделать вывод, что по крайне узким цифровым компетенциям наблюдается сильное расслоение регионов.

Подводя итог проведенному исследованию, можно сделать вывод, что, если базовыми цифровыми навыками владеет большинство жителей России, то в отношении промежуточных и продвинутых цифровых навыков наблюдаются достаточно скромные показатели распространенности среди населения. Масштабы региональной дифференциации зависят от класса навыков. Чем более сложным является навык, тем выше региональная дифференциация по доле населения, владеющего данным навыком. Кроме того, в 2016–2021 гг. произошло усиление региональной дифференциации по доле жителей региона, владеющих промежуточными и продвинутыми цифровыми навыками.

Исследование выполнено при финансовой поддержке в рамках реализации программы развития НГТУ, научный проект № С22-19.

Список использованной литературы

1. **Лищук, Е. Н.** Легко ли стать безработным? / Е. Н. Лищук, С. Д. Капелюк // Экономика труда. – 2022. – Т. 9. – № 8. – С. 1263–1280.
2. **Отчет** «Исследование МСЭ-D потенциальных направлений развития региона СНГ в период 2022–2025 гг. Направление “Цифровые навыки”» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.itu.int/en/ITU-D/Regional-Presence/CIS/Documents/Track%20-%20Digital%20Skills.pdf>. – Дата доступа : 01.09.2022.
3. **Leogrande, A.** Human Capital with Digital Skills in Europe / A. Leogrande [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.researchgate.net/publication/361705307_Human_Capital_with_Digital_Skills_in_Europe. – Date of access : 12.02.2022.
4. **Tang, L.** Spatial Correlation Network and Regional Differences for the Development of Digital Economy in China / L. Tang, B. Lu, T. Tian // Entropy. – Vol. 23 (12). – P. 1575.
5. **Beblavy, M.** Demand for digital skills in the US labour market: the IT skills pyramid / M. Beblavy, B. Fabo, K. Lenaerts // CEPS Special Report. – № 154. – P. 50.

НОРМИРОВАНИЕ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

В статье представлены современные методические подходы к нормированию товарных запасов в розничной торговле потребительской кооперации. Предложены к использованию в практической деятельности альтернативные методы нормирования.

The article presents modern methodological approaches to the rationing of commodity stocks in the retail trade of consumer cooperation. Alternative methods of rationing are proposed for use in practice.

Ключевые слова: розничная торговля; запасы; товарные запасы; экономический анализ; нормирование.

Key words: retail trade; stocks; commodity stocks; economic analysis; rationing.

В соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, основной целью развития торговли является стабильное обеспечение спроса различных категорий населения на высококачественные товары широкого ассортимента, преимущественно, отечественного производства, при высоком уровне обслуживания. Поэтому в настоящее время необходима глубокая и всесторонняя модернизация торговли, которая должна войти в группу инновационных видов деятельности и внести весомый вклад в динамику и эффективность национальной экономики [1].

Важное значение имеет достижение потребителями рекомендуемых норм потребления пищевых продуктов, изделий легкой промышленности, нормативов рациональной обеспеченности предметами культурно-бытового и хозяйственного назначения, что потребует существенного увеличения объемов производства товаров и услуг, ускорения обновления их ассортимента. Поэтому актуальными сегодня являются вопросы совершенствования обоснования их нормативов товарных запасов в розничной торговле, в том числе и в организациях потребительской кооперации.

Теоретические и практические аспекты нормирования товарных запасов в розничной торговле являются предметом исследования ведущих отечественных и зарубежных ученых. Существенный вклад в разработку данной проблемы внесли Н. П. Писаренко, Р. П. Валевиц, С. Н. Лебедева, В. И. Горячко, Г. Г. Иванов, Т. Н. Сыроед, М. М. Дарбинян, А. Л. Марголин и др. Несмотря на большое количество публикаций по данным вопросам, современные вызовы объективно отражают необходимость разработки методических инструментов для совершенствования методики нормирования товарных запасов в розничной торговле.

Функционирование торговли, обеспечение все более полного и бесперебойного удовлетворения потребностей населения во многом обусловлено, наряду с развитием производства, наличием определенных запасов товаров народного потребления в каналах и звеньях торговли.

В розничной торговле товарные запасы необходимы для бесперебойной продажи и предоставления покупателям возможности выбора нужных им товаров.

Размер товарных запасов является синтетическим показателем, позволяющим в известной мере оценивать результаты хозяйственной деятельности, как отдельных торговых организаций, так и отрасли в целом, а также эффективность использования материальных и трудовых ресурсов.

Бесперебойную торговлю и соответствие с предложениями товаров постоянного меняющемуся спросу населения легче обеспечить при большом объеме товарных запасов. При этом возрастают затраты на формирование, хранение товарных запасов, расходы за пользование кредитами банков и другие.

Увеличение запасов сверх объективно необходимых размеров ведет также к нерациональным затратам общественного труда в результате замораживания оборотных средств, возникновению дополнительных потерь и, соответственно, убытков от порчи товаров и т. д.

При чрезмерном сокращении уровня товарных запасов уменьшаются соответствующие расходы, упрощается процесс товароснабжения, повышается вероятность возникновения дополнительных убытков, перебоев в продаже товаров, и как следствие этого, неудовлетворение спроса населения.

Следовательно, работникам торговли необходимо устанавливать оптимальный размер товарных запасов с учетом специфических особенностей их формирования и развития, конкретных условий работы торговых организаций, торговой отрасли, особенностей развития народного хозяйства в целом.

К. Маркс, рассматривая совокупный общественный запас, указал, что в зависимости от места нахождения запаса в процессе воспроизводства выделяют его существование в форме «производительного капитала, фонда индивидуального потребления и товарного запаса или товарного капитала» [2, с. 42].

М. М. Дарбинян, раскрывая природу экономической категории «запас» писал, что «в сфере производства запасы выступают в виде производственных запасов – сырья, материалов, топлива, находящихся на предприятиях и предназначенных для производственного потребления; в сфере товарного обращения – это запасы товаров в пути, в оптовой и розничной торговле, а также у производителей; в сфере потребления запасами являются имеющиеся у населения продукты питания, а также находящееся в пользовании имущество» [2, с. 42].

По определению А. Л. Марголина товарный запас представляет собой «часть товарного предложения, включающего товары, которые уже находятся на рынке, и товары, которые могут быть доставлены на него» [2, с. 42].

Р. А. Локшин рассматривает товарный запас как «часть общественного продукта, которая находится в сфере обращения и предназначена для реализации» [2, с. 43].

А. А. Мазарики отмечает, что «товарный запас представляет собой массу товаров, предназначенных для текущей реализации, которая находится в сфере обращения в процессе движения от производителей до потребителей» [2, с. 43].

Инструкцией Министерства финансов Республики Беларусь по бухгалтерскому учету запасов от 12 ноября 2010 г. № 133 определены понятие и состав запасов организаций.

Запасы – это активы организаций, учтенные в составе оборотных средств и предназначенные для реализации, находящиеся в процессе производства продукции или находящиеся в виде сырья, материалов и других аналогичных активов, которые будут потребляться в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг или использоваться для управленческих нужд организации [3].

Процесс планирования товарных запасов заключается в их нормировании, т. е. установлении норм запасов в днях по каждой товарной группе и торговому объекту и определении на этой основе норматива товарных запасов в днях и в сумме в целом по торговой организации.

Существует два подхода к определению *норматива товарных запасов*:

– норматив товарных запасов как запас товаров, необходимый для обеспечения бесперебойной торговли с целью наиболее полного удовлетворения спроса населения (этот норматив запасов рассчитывается исходя из потребности торговой организации в товарах независимо от наличия финансовых средств на их закупку);

– норматив товарных запасов как запас товаров, обеспеченный необходимыми финансовыми ресурсами торговой организации.

Нормативы товарных запасов имеют большое значение в экономической, коммерческой и маркетинговой деятельности организации в следующих случаях:

– при разработке планов товарного обеспечения продаж;

– при определении размеров необходимых средств для закупки товаров и планируемой величины кредита;

– при расчете плановой суммы расходов по содержанию товарных запасов.

Нормативы товарных запасов в днях определяются только по запасам текущего хранения; товары сезонного хранения в днях не нормируются, их плановая величина определяется только в стоимостном выражении.

Последовательность нормирования товарных запасов приведена на рисунке 1.

1	Расчет нормативов товарных запасов в сумме и днях на планируемый год
2	Расчет нормативов товарных запасов в разрезе товарных групп и торговых объектов
3	Распределение норматива товарных запасов по кварталам планируемого года

Рисунок 1 – Последовательность нормирования товарных запасов

При нормировании товарных запасов используется ряд методов, основными из которых являются следующие:

- метод скользящей средней;
- метод удельных приращений;
- метод, основанный на использовании модели Уилсона;
- экономико-математическое моделирование;
- метод технико-экономических расчетов;
- экономико-статистический метод (рисунок 2).

При применении *метода скользящей средней* за 4 года, предшествующих планируемому, берутся товарные запасы в днях на конец года ($T_1 - T_4$), определяются средние отрезки динамического ряда товарных запасов в днях ($K_1 - K_6$):

$$K_1 = \frac{T_1 + T_2}{2}; K_2 = \frac{T_2 + T_3}{2}; K_3 = \frac{T_3 + T_4}{2};$$

$$K_4 = \frac{K_1 + K_2}{2}; K_5 = \frac{K_2 + K_3}{2}; K_6 = \frac{K_4 + K_5}{2}.$$

Далее определяется среднегодовое изменение товарных запасов в днях $\left(\frac{K_6 - K_1}{5}\right)$.

Затем определяется *норматив товарных запасов в днях будущего периода* ($K_6 + 2$, умноженное на среднегодовое изменение).

Норматив товарных запасов в сумме определяется по формуле

$$\text{Норматив ТЗ в сумме} = \text{Норматив в днях} \cdot \frac{\text{Однодневный плановый розничный товарооборот}}{\text{розничный товарооборот}}$$

Метод технико-экономических расчетов предполагает определение норматива товарных запасов в днях по товарным группам с использованием отдельных элементов запаса: страхового и торгового запаса.

Согласно этому методу, норматив товарных запасов по товарной группе (*Ндн*) будет определяться следующим образом:

$$Ндн = P + \frac{\Pi}{2} + C,$$

где P – рабочий запас, определяемый как сумма запаса на приемку и подготовку товаров к продаже, представительского набора товаров и однодневного запаса; запас на приемку и подготовку составляет до 1 дня; представительский набор определяется как произведение количества товарных образцов в торговом зале на среднюю цену одного образца, деленное на однодневный товарооборот по товарной группе;

$\frac{\Pi}{2}$ – половина запаса пополнения (*Интервал поставки* : 2 · *Коэффициент обновления ассортимента*) (коэффициент обновления ассортимента определяется как отношение количества товаров по ассортименту к количеству товаров, поступающих в одной партии).

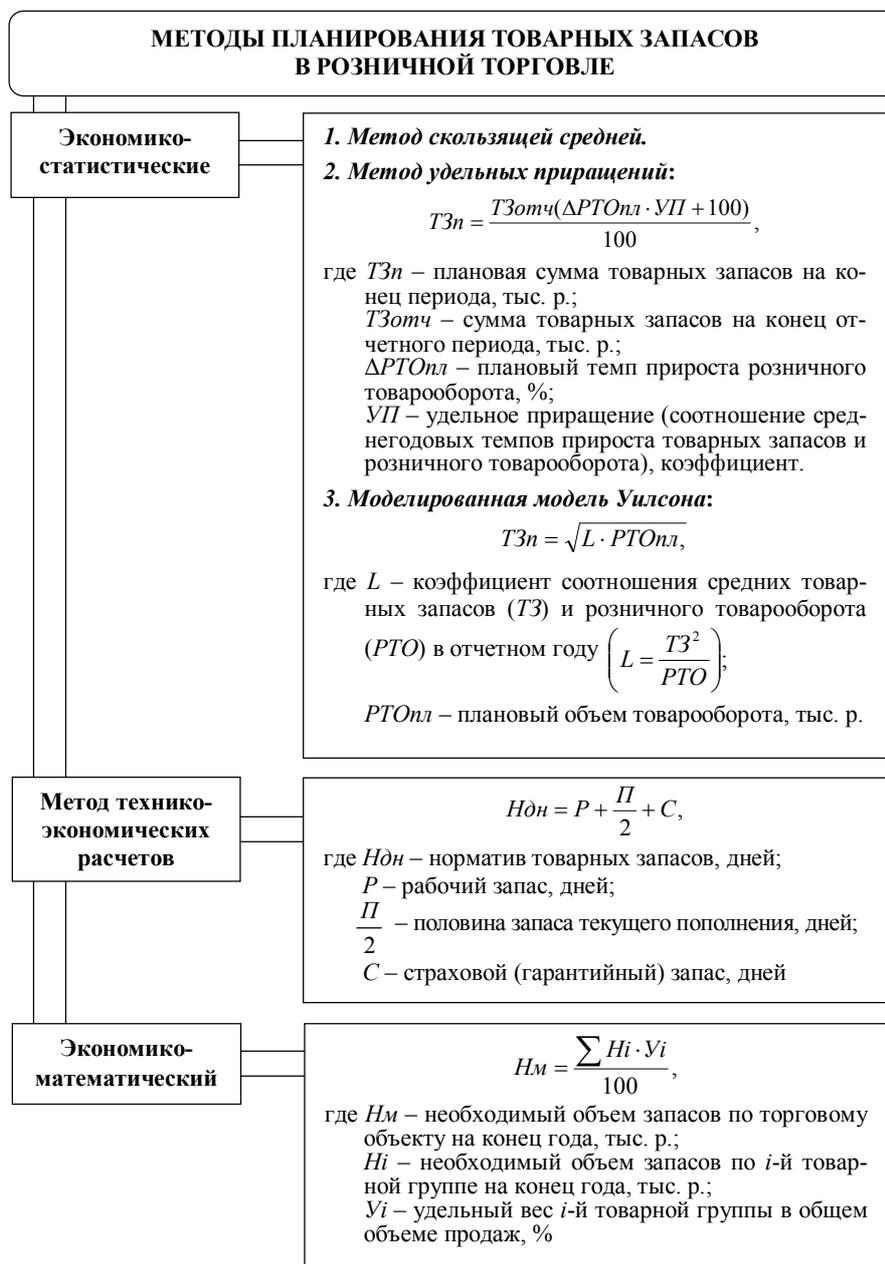


Рисунок 2 – Методы планирования товарных запасов в розничной торговле

Таким образом, после определения нормативов товарных запасов в сумме и в днях по всем товарным группам на конец планируемого года определяется норматив товарных запасов в целом по торговой организации путем деления норматива товарного запаса в сумме на конец планируемого года на однодневный плановый розничный товарооборот.

В розничной торговле потребительской кооперации нормативы товарных запасов установлены в разрезе товарных групп постановлением Правления Белкоопсоюза «Об утверждении норматива товарных запасов» от 29 марта 2012 г. № 97 [4]. В среднем по продовольственным товарам норматив составляет 22 дня, по непродовольственным – 60.

Организации потребительской кооперации с основным видом деятельности «розничная торговля (районное потребительское общество (райпо), филиал областного потребительского общества (облпо))» – используют в работе товарные нормативы в соответствии с указанным постановлением, а также разрабатывают квартальные нормативы товарных запасов по розничным торговым предприятиям райпо (филиала облпо) и по райпо (филиалам облпо) в целом следующим образом:

– Квартальный норматив товарных запасов по розничным торговым предприятиям ($PTП$) райпо в днях определяется следующим образом:

$$HTЗ_{ртп}(дн) = (Дтг_1 \cdot HTЗ_{тг_1}) + (Дтг.г.кв.2 \cdot HTЗ_{тг_2}) + \dots + (Дтг_n \cdot HTЗ_{тг_n}) : 100,$$

где $Дтг_1, 2, n$ – удельный вес товарной группы в плане розничного товарооборота квартала, %;
 $HTЗ_{тг_1, 2, n}$ – норматив товарных запасов по товарной группе, дней.

– Квартальный норматив товарных запасов по райпо в днях определяется следующим образом:

$$HTЗ_{р}(дн) = (Дртп_1 \cdot HTЗ_{ртп_1}) + (Дртп_2 \cdot HTЗ_{ртп_2}) + \dots + (Дртп_n \cdot HTЗ_{ртп_n}) : 100,$$

где $Дртп.кв.1, 2, n$ – удельный вес розничного товарооборота РТП в плане розничного товарооборота квартала райпо, %;
 $HTЗ_{т.г.1, 2, n}$ – квартальный норматив товарных запасов РТП, дней.

– Квартальный норматив товарных запасов РТП райпо в сумме определяется следующим образом:

$$HTЗ_{ртп}(сумм) = Орто(ртп) \cdot HTЗ_{ртп}(дн),$$

где $Орто(ртп)$ – однодневный квартальный план розничного товарооборота РТП, тыс. р.

– Квартальный норматив товарных запасов райпо в сумме определяется следующим образом:

$$HTЗ_{р}(сумм) = Орто(р) \cdot HTЗ_{р}(дн),$$

где $Орто(р)$ – однодневный квартальный план розничного товарооборота райпо, тыс. р.

В современных условиях внешних вызовов, связанных с эпидемиологической и политической ситуацией, к нормированию товарных запасов необходимо применять более гибкий подход, с учетом изменяющейся конъюнктуры как национального, так и мирового потребительского рынка.

В статье освещены современные подходы к нормированию товарных запасов в организациях потребительской кооперации с основным видом деятельности «розничная торговля». Предложена полемика авторских мнений касательно понятия «товарные запасы», как экономической категории. Предложены к практическому использованию методы нормирования товарных запасов. Это будет способствовать улучшению качества работы специалистов учетно-аналитических служб организаций торговли по оценке и нормированию товарных запасов, позволит выявить и определить резервы и направления роста объемов продаж, ускорения товарооборачиваемости и, соответственно, увеличить прибыль и рентабельность в целом по организации, а также по отдельным видам ее деятельности.

Таким образом, применение предложенных подходов позволит повысить уровень плано-аналитической работы в организациях потребительской кооперации, выявить неиспользованные резервы увеличения реальных объемов продаж и оптимизации товарных запасов, тем самым улучшив их финансовое состояние и конкурентные позиции на рынке.

Список использованной литературы

1. **Национальная** стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экон. бюл. Науч.-исследоват. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2015. – № 4 (214). – С. 6–99.
2. **Сысоева, С.** Категорийный менеджмент: курс управления ассортиментом в рознице / С. Сысоева, Е. Бузукова. – СПб. : Питер, 2016. – 400 с.
3. **Инструкция** по бухгалтерскому учету запасов : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 12 нояб. 2010 г. № 133 // iLex.by [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.
4. **Об утверждении** норматива товарных запасов : постановление Правления Белкоопсоюза от 29 марта 2012 г. № 97. – Минск : Белкоопсоюз, 2012.

РЫНОК ТРУДА В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

В статье представлены результаты изучения современного состояния рынка труда и последствий масштабного влияния цифровизации на изменение занятости населения. Подчеркнуты основные мировые тренды, расставлены акценты последствий цифровой трансформации для рынка труда через призму современных научных исследований, выполненных как зарубежными и отечественными учеными, так и лично авторами (по результатам серии работ, поддержанных грантами Российского фонда фундаментальных исследований).

This article presents the results of studying the current state of the labor market and the consequences of the large-scale impact of digitalization on changes in employment. The article points out the main global trends and places the emphasis on the consequences of digital transformation on the labor market through the lens of modern scientific research carried out by foreign and national scientists, and personally by authors (based on the results of a series of works supported by Russian foundation for basic research grants).

Ключевые слова: рынок труда; цифровизация; занятость; вакансии; резюме; компетенции; безработица.

Key words: labor market; digitalization; employment; vacancies; resumes; competencies; unemployment.

Глобальным трендом современного мира выступает цифровизация. Появившиеся в конце 90-х гг. прошлого столетия передовые цифровые технологии не только позволили значительно увеличить производительность труда, но и изменили общество, которое стало цифровым. Изучение вопроса влияния цифровизации на различные сферы деятельности человека вызывает особый исследовательский интерес в академической среде. Результаты аналитического исследования, посвященного изучению «цифровой зрелости» различных отраслей российской экономики по итогам 2020 г., показали, что лидерами цифровой трансформации выступают банковский сектор, сфера торговли (для которой пандемия послужила толчком к поиску новых каналов сбыта), телекоммуникационная отрасль. Как отмечают исследователи, с проблемами адаптации к цифровой реальности сталкиваются топливно-энергетический комплекс, металлургия, здравоохранение и машиностроение [1].

Цифровая трансформация экономики и общества оказывает масштабное влияние на рынок труда. Одним из последствий цифровой трансформации выступают изменения занятости населения. По данному вопросу исследователями расставлены новые акценты и сделаны следующие выводы:

– Выводы в отношении структурных изменений занятости на рынке труда и их масштабов.

По мнению зарубежных ученых (Аджемоглу, Рестрепо, Балсмеер, Вертер, Фрей, Осборн), развитие цифровизации влечет серьезные вызовы и риски для рынка труда и занятости различных групп населения. Существует мнение, что «к 2030 г. текущие оценки потерь рабочих мест в мире в связи с цифровизацией варьируются от 2 млн до 2 млрд; в то же время анализ показывает, что цифровизация может быть и чистым создателем рабочих мест в некоторых отраслях» [2, с. 22]. Например, в IT-отрасли, кибериндустрии, высокотехнологичных отраслях (авиационной, ракетно-космической, радиоэлектронной промышленности) и др. Двойственный характер влияния масштабных инноваций на рынок труда подчеркивает Дрейзис. С одной стороны, их внедрение способствует экономии трудовых ресурсов, что может спровоцировать рост безрабо-

тицы. С другой стороны, использование инноваций может обусловить создание новых рабочих мест [3].

Оценку вероятности замещения работников машинами для представителей различных профессий с использованием базы O*NET (Соединенные Штаты Америки (США), содержащей данные о требованиях к знаниям, навыкам и способностям, провели ученые С. Фрей и М. Осборн. Так, по их расчетам, вероятность автоматизации «accounting clerks», т. е. помощников бухгалтеров, занимающихся обработкой первичных учетных документов, составляет 0,98; «accountants» (в пер. с англ. – бухгалтеры) – 0,94 [4].

Цифровизация экономики приводит к изменению профессиональной структуры рабочих мест, исчезновению старых профессий и появлению новых на фоне быстрого устаревания получаемых профессиональных компетенций. Наряду с этим, изучение авторами данной статьи востребованных профессий в разрезе укрупненных профессиональных групп выявило, что наибольшее количество вакантных рабочих мест в России приходится на группу квалифицированных рабочих, существенно меньше – на специалистов высшего и среднего звена. Установлены значительные региональные различия в профессиональной структуре вакансий. В качестве факторов, их обусловивших, выступают отраслевая специфика, природно-ресурсный потенциал, военно-стратегическое значение региона, а также строительство крупных объектов на территории региона.

– Трудоустройство приобрело цифровой формат. Поиск персонала осуществляется работодателями посредством размещения вакансий на соответствующих порталах. Аналогичным путем в целях поиска работы соискатели размещают резюме.

Наиболее распространенным инструментом поиска как персонала, так и работы, выступают интернет-порталы. В России это HeadHunter.ru, «Работа в России», SuperJob.ru и др. Динамичный рост популярности использования Интернета для поиска работы соискателями и для поиска сотрудников работодателями отмечен учеными с 2010-х гг. При этом для академического сообщества информация, полученная с использованием онлайн-баз, становится ценным источником данных о состоянии рынка труда.

В работах, посвященных изучению современного состояния рынка труда, можно отметить рост исследований, выполненных на основе больших массивов данных по онлайн-вакансиям. Такие исследования проводились учеными в зарубежных странах еще до наступления пандемии. Среди них можно выделить Д. Деминга и Л. Кана, которые использовали информацию с сайтов по поиску работы в США, собранную компанией Burning Glass Technologies для систематизации требований к навыкам соискателей. Имеются другие примеры использования указанной базы вакансий для изучения требований работодателей. Например, в работах Б. Гершбейна, Л. Кана, А. Модестино и соавторов (Шоаг, Бэланс).

При выполнении собственных исследований, посвященных проблемам занятости и безработицы, авторами настоящей статьи активно используется федеральная государственная информационная система «Работа в России» – проект Федеральной службы по труду и занятости. Портал содержит более 800 000 опубликованных работодателями вакансий в России. Нами установлено, что данная база онлайн-вакансий позволяет получить ценную информацию для анализа требований, предъявляемых работодателями к человеческому капиталу.

– Активность государства в цифровизации рынка труда.

Реализуемые сегодня программы, законодательные акты (в том числе с внесенными в них поправками) демонстрируют законодательное совершенствование регулирования занятости населения в условиях цифровой трансформации. Достаточно упомянуть следующие документы:

– федеральный проект «Кадры для цифровой экономики» Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» на период до 2024 г., направленный на обеспечение подготовки квалифицированных кадров для цифровой экономики, освоение цифровых компетенций гражданами;

– Приказ Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации от 18 ноября 2020 г. № 600, устанавливающий рост доли занятых в профессиях, связанных с интенсивным использованием информационно-коммуникационных технологий к 2030 г., на 25%;

– внесенные поправки в Трудовой кодекс Российской Федерации о дистанционной (удаленной) занятости;

– Стратегию развития информационного общества в Российской Федерации до 2030 г., направленную на стимулирование российских организаций, обеспечивающих работникам условия для дистанционной занятости.

– Усиление роли цифровизации в деятельности государственных служб занятости посредством перехода на оказание услуг в области содействия занятости населения с использованием электронного документооборота.

По результатам исследования, проведенного в 2020 г. Международной организацией труда в 69 государственных службах занятости (ГСЗ) в 64 странах мира, установлено, что для всех исследованных характерна цифровизация услуг. Однако ее масштабы существенно отличаются. В ближайшие 10 лет прогнозируется масштабное внедрение искусственного интеллекта в деятельность служб занятости [3].

Проведенное нами исследование позволило сделать вывод о том, что деятельность Федеральной службы по труду и занятости по цифровизации служб занятости соответствует мировому тренду и оценивается положительно [3]. Однако новый формат взаимодействия соискателей и служб занятости может иметь ограничения для значительной части лиц, находящихся в поиске работы.

Для получения услуг в области содействия занятости населения в России в соответствии со ст. 15 Закона Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 граждане и работодатели подают в органы службы занятости документы в электронной форме с использованием Единой цифровой платформы и портала государственных и муниципальных услуг Российской Федерации. Предоставление информации возможно посредством сети «Интернет». Новый порядок взаимодействия граждан и служб занятости введен в 19 субъектах Российской Федерации с ноября 2021 г., в 65 регионах – с 1 января 2022 г., только в г. Москве будет введен с 1 января 2023 г. Таким образом, очевидна необходимость наличия соответствующих компьютерных навыков у всех участников: специалистов ГСЗ; работодателей; граждан, которые обращаются в ГСЗ [3].

– Недостаточность цифровых компетенций у всех субъектов рынка труда.

В XXI в. значимость цифровых навыков возросла настолько, что кардинально изменилось представление о профессионализме работника по сравнению с периодом командной экономики. Расширение информационного поля, доступность поиска информации посредством использования интернет-ресурсов, дистанционные технологии обучения позволяют сегодня не только улучшить качество жизни людей, но и, с профессиональной точки зрения, оперативно получить любые знания, необходимые для решения поставленных задач в соответствии с целями экономического развития. Таким образом, поглощение цифровизацией не только различных сфер деятельности человека, но и общества в целом привело к преобладанию востребованности на рынке труда в большей степени «мультипрофильного» сотрудника нежели «узкого» специалиста (как это было в советский период).

Модификация требований, предъявляемых работодателями к соискателям, с ярко выраженным увеличением спроса на цифровые навыки была отмечена в период введения ограничительных мер, вызванных пандемией COVID-19. Именно в данный период времени большинство работодателей перешло на дистанционный формат работы. Можно сказать, что пандемия (при всей ее угрозе для здоровья нации) стала своеобразной проверкой на наличие и уверенное владение цифровыми навыками как сотрудниками, так и работодателями.

Недостаточность цифровых компетенций у сотрудников была также установлена нами в ходе исследования, направленного на выявление проблем, с которыми сталкиваются граждане при регистрации в службах занятости в условиях цифровизации, а именно в связи с переходом ГСЗ России на цифровой формат оказания услуг [3]. У граждан при регистрации в качестве безработных имеются определенные трудности. Одна из основных причин – нехватка необходимых цифровых (компьютерных) навыков. В связи с этим получение населением услуг по содействию занятости стало менее доступным, что привело к снижению регистрируемой безработицы.

Международная организация труда в своих документах поднимала вопрос о возможных ограничениях, связанных с цифровизацией. Только 40% граждан стран, которые были охвачены исследованием, обладают необходимыми цифровыми навыками. К их числу относятся базовые навыки работы в сети «Интернет», навыки регистрации и заполнения форм, осуществления поиска с помощью фильтра или поисковой системы, а также навыки в сфере цифровой безопасности [3].

– Появление нестандартных форм занятости.

К таковым относят самозанятость, дистанционную (удаленную) работу, работу через онлайн-платформы. Возникновение новых форм занятости обусловлено как широким охватом цифровизации, так и изменениями внешней среды под влиянием пандемии COVID-19.

– Парадокс востребованности у работодателей цифровых и «мягких» навыков одновременно.

Быстрое изменение технологий, форматов занятости, спроса на новые профессии – все это в совокупности делает уязвимым «узкого» специалиста на современном рынке труда. Однако опросы работодателей показывают востребованность такой группы навыков, которая в англоязычной литературе получила название soft skills, а в отечественной литературе переводится как «гибкие» или «мягкие» навыки. Работодатели отмечают, что нехватка «мягких» навыков выступает одним из основных недостатков соискателей. В этой связи в крупных компаниях вводятся должности специалистов, ответственных за развитие «мягких» навыков у сотрудников (например, в «Тинькофф Банк»).

Как объясняет Деминг, востребованность «мягких» навыков не исчезнет, поскольку в ближайшем будущем роботы или компьютеры не смогут заменить эти навыки. Нами проведено исследование оценки востребованности «мягких» навыков у российских работодателей [5]. В качестве анализируемого периода выбраны апрель и декабрь 2019 г. и 2020 г. Выбранные периоды позволили провести сравнительный анализ требований работодателей до наступления пандемии и в условиях введенных ограничений, когда резко возрос спрос на цифровые навыки. Установлено, что до пандемии работодатели наиболее часто предъявляли требования к следующим «мягким» навыкам: ответственности, дисциплинированности, коммуникабельности, пунктуальности, умению работать в команде и исполнительности.

В условиях введенных ограничений работодатели не снизили планку к таким навыкам как ответственность, дисциплинированность, пунктуальность, инициативность, внимательность, аккуратность. Данные требования в период пандемии остались на прежнем уровне, как и до нее (в апреле 2019 г.). Со стороны работодателей уменьшился спрос на такие навыки как коммуникабельность, умение работать в команде, исполнительность, своевременное выполнение работы, активность, доброжелательность, грамотная речь, нацеленность на результат. В своем большинстве это социальные навыки. Снижение требований к ним может объясняться сокращением контактов между работниками и заказчиками в связи с переходом на дистанционный формат работы в период пандемии [5].

Вышеперечисленные моменты, изложенные авторами, не носят исчерпывающий характер. Перечень цифровых эффектов, которые оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на рынок труда, достаточно обширен. По мнению авторов, динамичные изменения цифрового рынка труда будут способствовать формированию, приумножению человеческого капитала и повышению эффективности его использования.

Статья подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект «Акторы, драйверы, последствия социальных изменений в современном обществе: теория и эмпирика», № 121040100280-1.

Список использованной литературы

1. **Эксперты** назвали лидирующие и отстающие по цифровизации отрасли в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://trends.rbc.ru/trends/industry/6054b0a89a7947fd6076994e>. – Дата доступа : 07.09.2022.
2. **Digital Transformation Initiative**. The World Economic Forum. 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://reports.weforum.org/digital-transformation/wp-content/blogs.dir/94/mp/files/pages/files/dti-executive-summary-website-version.pdf>. – Дата доступа : 07.09.2022.
3. **Лищук, Е. Н.** Легко ли стать безработным? / Е. Н. Лищук, С. Д. Капелюк // Экономика труда. – 2022. – Т. 9. – № 8. – С. 1263–1280.
4. **Лищук, Е. Н.** Тенденции и перспективы рынка труда бухгалтеров в свете цифровой трансформации / Е. Н. Лищук, С. Д. Капелюк // ЭКО. – 2020. – № 10. – С. 127–146.
5. **Лищук, Е. Н.** Трансформация требований к человеческому капиталу в условиях пандемии / Е. Н. Лищук, С. Д. Капелюк // Экономика труда. – 2021. – Т. 8. – № 2. – С. 219–232.

ОПЕРАТИВНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ, ТЕХНОЛОГИЯ СОСТАВЛЕНИЯ ПЛАНА

В настоящей статье рассматривается сущность и особенности оперативно-производственного планирования, дана характеристика основных элементов оперативного плана, раскрыта технология планирования и современные методы разработки оперативных плановых заданий.

This article discusses the essence and features of operational production planning, characterizes the elements of an operational plan, discloses the technology for maintaining modern methods for developing operational planning targets.

Ключевые слова: календарное планирование; диспетчирование; методы планирования; технология составления плана; программы; планы.

Key words: calendar planning; dispatching; planning methods; planning technology; programs; plans.

Разработка любого плана приобретает смысл только тогда, когда он реализуется на практике. Процесс реализации единой производственной стратегии и тактики деятельности организации в определяющей степени зависит от качества ее оперативно-производственного планирования.

Оперативно-производственное планирование представляет собой процесс разработки и доведения до непосредственных исполнителей производственных заданий, дифференцированных в функциональном и временном разрезе исходя из условий предстоящего периода. Это координация деятельности структурных подразделений, контроль и организация своевременного выполнения плановых заданий на каждом рабочем месте конкретным исполнителем.

Оперативно-производственное планирование как органическая составляющая часть и завершающий этап внутрифирменного планирования нацелено на обеспечение четкой и слаженной работы всех служб и функциональных подразделений организации, необходимой для эффективного решения плановых заданий, рационального использования ресурсов, оптимизации затрат производства.

В зависимости от содержания и характера выполняемых работ оперативно-производственное планирование подразделяется на календарное планирование и диспетчерское регулирование производства (диспетчирование) (рисунок).

Календарное планирование включает разработку прогрессивных календарно-плановых нормативов, обоснование и доведение плановых заданий до производственных подразделений и конкретных исполнителей на отдельные небольшие периоды времени, осуществляет текущий контроль и координирование работы всех служб, участков и рабочих мест.

Главная задача календарного планирования – это достижение ритмичности и пропорциональности в работе всех функциональных служб, производственных подразделений и рабочих мест на основе своевременного и полного обеспечения выпуска продукции всеми необходимыми ресурсами и средствами.

Диспетчирование представляет собой централизованный контроль и регулирование запланированного выпуска продукции на всех участках производства прежде всего в течении часа, смены и суток.

В функции диспетчерской службы входит также принятие оперативных мер по устранению возникших отклонений от плановых заданий, координация работы отдельных звеньев производства, повседневный учет движения производства и др.

В зависимости от сферы применения оперативно-производственное планирование подразделяется на межцеховое и внутрицеховое.

Межцеховое планирование обеспечивает разработку, регулирование и контроль выполнения производственной программы основными цехами, по общему объему, номенклатуре и установленным срокам, координирует работу основных и вспомогательных цехов, других подразделений и служб организации.

Основные элементы оперативно-производственного планирования



Внутрицеховое планирование предполагает доведение цеховых производственных заданий и планов-графиков для участков, поточных линий и отдельных рабочих мест на месяц и более короткие периоды времени, координацию и регулирование работы сопряженных производственных элементов и вспомогательных служб цеха, организацию и контроль выполнения их плановых заданий.

Следовательно, в процессе межцехового и внутрицехового планирования разрабатываются и доводятся до всех подразделений и рабочих мест плановые задания на календарные периоды времени, осуществляется текущий контроль за ходом выполнения плана и оперативное регулирование производства. При этом в качестве планово-учетной единицы может быть принято изделие, заказ, группа (комплект) деталей, входящих в изделие (узел), деталь и технологическая операция.

В соответствии с разновидностями планово-учетных единиц различают несколько основных систем оперативно-производственного планирования: подetailную, покомплектную и показанную.

В *подetailной* системе оперативного планирования основной планово-учетной единицей является деталь, которая как объект планирования чаще всего используется при определении такта и ритма работы поточных линий обрабатывающих цехов в условиях крупносерийного и массового производства. При *покомплектной* системе оперативно-производственного планирования в качестве планово-учетной единицы служат различные детали, входящие в комплект (группу) изделий и, как правило, применяются в механосборочных и сборочных цехах серийного производства. Объектом планирования *показанной* системы разработки оперативного плана производства является отдельный заказ конкретного потребителя-заказчика, который обычно используется при расчетах длительности производственных циклов и нормативов опережений в единичном и мелкосерийном производстве.

Каждая из рассмотренных систем оперативного планирования может иметь свои подсистемы, наиболее полно отражающие конкретные организационно-технические условия производства: по темпу выпуска, цикловым комплектам, опережениям и др.

Разнообразие применяемых систем, особенности их содержания обуславливают порядок разработки и степень детализации оперативных планов производства.

Выбор и область применения той или иной системы календарного планирования определяется типом производства, составом и характером выпускаемой продукции. В зависимости от особенностей выпуска продукции принято различать три типа основного производства: массовое, серийное и единичное.

Массовое производство характеризуется стабильным производственным процессом, постоянной номенклатурой и большим количеством однородной продукции. Изготовление изделий производится на узкоспециализированном оборудовании повторением одних и тех же операций на каждом рабочем месте. Производство осуществляется в виде поточного и непрерывного процесса.

В массовом производстве обычно применяется *подetailная система планирования*. Ее главная цель заключается в обеспечении непрерывности и ритмичности производственного процесса как по рабочим местам, участкам, цехам, так и в целом по организации. В качестве планово-учетной единицы для сборочного цеха применяется изделие, а для остальных цехов (обрабатывающих, заготовительных и др.) – деталь. Основными исходными календарно-плановыми нормативами являются ритм (такт) поточной линии, регламент ее работы, нормативные задания, планы-графики участков и поточных линий.

Разработка производственной программы цеха производится на основе годового плана выпуска продукции в целом по организации. Планы по цеху составляются по кварталам с разбивкой по месяцам в следующей последовательности. Первоначально за 10–15 дней до начала планового периода, исходя из ожидаемого выпуска продукции и предлагаемого размера заделов на начало месяца, рассчитываются предварительные задания производства изделий. Затем в начале планового периода с учетом фактического размера заделов устанавливаются цеховые планы изготовления продукции на предстоящий месяц, составляются планы-графики на декаду, а иногда неделю и сутки.

Разработанная таким образом производственная программа цеха служит основанием внутрицехового выпуска продукции. При внутрицеховом планировании сначала разрабатываются производственные задания в виде планов-графиков, стандарт-планов для участков и поточных линий, выпускающих готовую продукцию, а затем составляются задания для вспомогательных участков, снабжающих основное производство. При наличии различных форм поточного производства производственная программа детализируется вплоть до пооперационных расчетов с суточной и часовой регламентацией выпуска.

Серийное производство является наиболее распространенным типом основного производства, характеризуется высокой устойчивостью процессов труда и широкой номенклатурой выпускаемой продукции.

Изделия в серийном производстве выпускаются сериями (партиями). Серия представляет собой непрерывный ряд одинаковых изделий, производимых организацией в установленный период времени. В зависимости от периода выпуска изделий одной серии и размера партии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производство. Именно поэтому в условиях серийного производства применяются практически все системы и подсистемы календарного планирования. Однако наиболее широкое применение получили различные варианты *покомлектной системы*: комплектно-узловая, комплектно-групповая, по комплектовочным номерам, условно-комплектная и др. Основными планово-учетными единицами являются узлы, изделия, цикловые комплекты, условные изделия. При этом в серийном производстве, особенно в регулярно повторяющемся, определяется практически весь набор календарно-плановых нормативов.

Комплектно-узловая система планирования применяется для цехов мелкосерийного производства, когда изделие состоит из небольшого количества деталей. В качестве планово-учетной единицы используется сборочный узел, момент сборки которого предопределяет сроки изготовления деталей, входящих в его состав. Система обеспечивает комплексное и одновременное поступление деталей на комплектацию узла в установленный момент времени.

В *комплектно-групповой* системе планирования планово-учетной единицей являются календарно-плановые нормативы, на основе которых детали, необходимые для отдельных этапов сборки изделий, формируются в комплекты, называемые цикловыми. При планировании каждому комплекту присваивается порядковый номер с начала планируемого периода, под которым он значится в плане цеха, а также указываются сроки его запуска и выпуска, что обеспечивает ритмичность производственного процесса.

При планировании по *комлектовочным номерам* в качестве плано-учетной единицы применяется комплект деталей на изделие – машинокомплект. В процессе разработки производственных планов по этой системе задания устанавливаются в комплектах деталей на изделие в целом. При этом в плане-графике указываются только порядковые номера комплектов, которые должны быть изготовлены к установленному сроку.

Условно-комлектная система планирования применяется в тех производствах, где изготавливают в основном однородную продукцию с постоянной структурой. Суть этой системы планирования заключается в том, что вначале из всего многообразия выпускаемой продукции выбирается базовое изделие, которое постоянно выпускается и имеет наибольший удельный вес в общем выпуске. Затем для каждого цеха определяются отдельные детали, которые должны быть изготовлены для выпуска данного комплекта (изделия). Вся другая продукция в определенных пропорциях, предусмотренных программой, прибавляется к основному объему изготовленных деталей и изделий.

Единичное производство в отличие от серийного и массового характеризуется низкой устойчивостью и непостоянством структуры процесса труда, широтой и неповторимой номенклатурой изделий. Содержание выполняемых технологических процессов изменяется, как правило, после производства каждой единицы продукции. Оборудование и разного рода приспособления являются универсальными, обеспечивающими изготовление разных изделий. Производство продукции осуществляется в основном по заказам, поэтому в данном производстве применяется *показная система планирования*.

В единичном производстве состав календарно-плановых нормативов ограничен, они, как правило, имеют форму графиков: цикловые графики производства, графики выполнения заказа, объемно-календарные графики запуска-выпуска изделий, графики загрузки оборудования и рабочих мест.

Оперативно-производственное планирование включает в себя не только разработку календарных заданий для всех подразделений и рабочих мест, но и диспетчирование производственного процесса.

Возникновение первых примитивных элементов диспетчерской службы относится к XVIII в. – периоду активного развития и становления промышленного производства.

Ее изначальной функцией было простое распределение сырья и материалов, контроль рабочей силы и учет выпуска изделий. В современных условиях диспетчерская служба, основанная на современных методах управления с применением новейших систем связи, автоматизации и вычислительной техники, является одним из важнейших средств повышения эффективности оперативного руководства производством.

Диспетчеризация (от англ. слова *dispatch* – быстро выполнять) – это процесс непрерывного контроля за ходом производственного процесса и оперативное регулирование взаимодействия всех его звеньев с целью обеспечения их согласованной работы для выполнения плановых заданий и программ достижения наивысших экономических результатов. Диспетчирование, являясь неотъемлемой частью и завершающим элементом оперативно-производственного планирования, направлено на обеспечение непрерывности, ритмичности и экономичности производственного процесса, бесперебойной работы всех функциональных служб и подразделений организации.

Во всех звеньях производства диспетчерская работа строится на основании типовых положений и должностных инструкций, регламентирующих деятельность работников диспетчерских служб и определяющих требования к квалификации и полномочия персонала по оперативному контролю и координации производственного процесса [1–2].

В настоящее время, в условиях становления и развития механизмов постиндустриального общества эффективность диспетчерской службы во многом зависит от ее технической оснащенности, наличия современной аппаратуры, приборов и электронных систем. Наиболее распространенными средствами технической оснащенности диспетчерской службы являются диспетчерский коммуникатор, факсы, телетайпы, радиотелефоны, телефоны мобильной связи, пейджеры, различные счетные и регистрирующие приборы автоматического учета и контроля за ходом производственного процесса.

Важнейшим инструментом совершенствования оперативного диспетчирования производства в каждой организации в настоящее время является использование современной вычислительной техники и компьютерных технологий, основанных на персональных компьютерах и новом поколении автоматизированных систем управления производством – корпоративных информационных системах.

Список использованной литературы

1. **Максименко, Н. В.** Внутрифирменное планирование : учеб. / Н. В. Максименко. – Минск : Выш. шк., 2011. – 459 с.

2. **О проекте** Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 11 дек. 2013 г. № 1066 // КонсультантПлюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

УДК 338.31

Л. С. Маханько (lu_mahanko@mail.ru),

д-р экон. наук, доцент

*Белорусский государственный
экономический университет
г. Минск, Республика Беларусь*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Эффективность является определяющим показателем оценки деятельности предприятия. Информационной базой ее расчета выступают бухгалтерская отчетность, методология формирования которой приводит к некоторым вероятным неточностям в оценке, отдельные из которых раскрываются в настоящей статье. В статье также определяются возможные направления решения выявленных проблемных вопросов.

The efficiency is a defining indicator for evaluating the activity of an enterprise. The information base for its calculation is the financial statements, the methodology for the formation of which leads to some probable inaccuracies in the assessment, some of which are disclosed in this article. The article also identifies possible directions for solving the identified problematic issues.

Ключевые слова: финансовый анализ; эффективность; бухгалтерская отчетность; показатели прибыльности.

Key words: financial analysis; efficiency; financial statements; profitability indicators.

В современных условиях ужесточения конкуренции, дефицита природных ресурсов, ограничения доступа к передовым технологиям, необходимости формирования новых транспортных коридоров и логистических цепочек повышение эффективности формирует потенциал устойчивого экономического роста, основание развития социальной сферы и благополучия населения. Анализ литературы, посвященной проблемам и подходам к оценке эффективности на современном этапе, свидетельствует о поддержании неизменного спроса на продвижение и прикладное использование новых теоретических разработок и современных решений в данной области, включая новаторские модели оценки организационной и технической эффективности [1–2]. Вместе с тем актуальным остается и традиционный подход, подразумевающий простое отношение достигнутого результата к стоимости затраченных на его получение ресурсов, информационную базу реализации которого составляют бухгалтерский учет и отчетность [3].

Бухгалтерский учет – уникальная информационная система, являющаяся одновременно практической деятельностью, способом моделирования, раскрытия и предоставления внешним пользователям данных о финансовом положении, финансовых результатах и платежеспособности организации. Однако исторически сформированная методология имеет свои ограничения, которые ретранслируются на аналитические показатели, рассчитываемые по бухгалтерским отчетным формам. К числу таких ограничений относится дискретность в накоплении данных и информировании пользователей. Вся отчетность предоставляется на дату и за период. Максимальный интервал – год; минимальный, как правило, – месяц, однако при современных технологических возможностях может быть сокращен. Однако в любом случае пользователь воспринимает информацию и оценивает эффективность именно в разрезе заданных временных интервалов. Изначально бухгалтерский учет как способ регистрации данных о произведенных сделках не ограничивался какими-либо временными периодами, а в большой степени ограничивался техническим носителем информации (пергамент, книга и т. д.). Баланс возник как самостоятельный Т-счет, предназначенный для переноса информации с одного носителя на другой, а уже позднее – как инструмент завершения учетного цикла. Именно такое отношение к балансу прослеживалось во времена Луки Пачоли и позднее. Приблизительно во временном

интервале появления акционерных обществ балансы начали приобретать самостоятельное значение. Наиболее ранние известные балансы акционерных обществ принадлежат Английской Ост-Индской компании (балансы 1665 г. и 1668 г.). Французский коммерческий кодекс также предписывал обязательное составление баланса, однако только раз в два года. Кроме того, предписание касалось инвентарного баланса с отсутствием требования его обязательного раскрытия. Только в 1897 г. в соответствии с Немецким торговым кодексом составление ежегодного учетного баланса было вменено в обязанность. Именно с конца XIX в. начинает активно развиваться анализ, диалектика формирования которого, тесно переплетаясь с диалектикой развития учета, привела к тождественности методологических принципов и подходов этих двух направлений, которые позволяют сегодня говорить о единой учетно-аналитической системе.

В контексте обозначенной учетно-аналитической системы раскрытие и анализ информации проводятся по периодам, в то время как сама практика хозяйственной деятельности структурирована не только по календарным периодам (года, месяцы и т. д.), но и по конкретным проектам и направлениям деятельности, которые могут приходиться на один временной отрезок, а могут быть распределены во времени. В отношении организаций сферы обращения последнее актуально в большей степени для оптовых предприятий и крупных комиссионеров, у которых подготовка и реализация отдельного контракта может быть выстроена на протяжении нескольких отчетных периодов, а получение доходов сконцентрировано в одном.

Рассмотрим, каким образом данная ситуация трансформируется в учете и отчетности. В соответствии с действующим законодательством расходы торговой организации, связанные с реализацией товаров, оказанием услуг, ежемесячно относятся на уменьшение доходов отчетного периода. Исключение составляют транспортные затраты по приобретению товаров. В организациях сферы обращения априори отсутствует незавершенное производство, следовательно, отсутствует какая-либо возможность капитализации на балансе расходов, связанных с реализацией будущих контрактов (расходов, понесенных в отчетном периоде, но сопряженных с получением доходов в будущем периоде (например, расходы на командировки, рекламу, участие в выставках и т. д.)). До факта получения дохода по контракту (период реализации контракта может быть длительным и достигать одного года и более) финансовое положение таких организаций оказывается неоправданно хуже (как по параметру эффективности, так и платежеспособности), чем у организаций других видов деятельности. Следует сразу отметить, что автор статьи не стоит на позиции, что подобного рода расходы следует капитализировать. Этот вопрос достаточно спорный по ряду параметров, в контексте современной концепции бухгалтерского учета (в большей степени статической, чем динамической) вряд ли допустим. Необходимо акцентировать тот аспект, что сложившаяся практика учета оказывает влияние на результаты анализа эффективности деятельности в каждом отдельно взятом отчетном периоде.

В первую очередь могут быть подвергнуты воздействию показатели, характеризующие параметр эффективности. В различных регламентирующих документах Министерства финансов Республики Беларусь эффективность предлагается оценивать по следующим показателям прибыльности: EBITDA (операционная) и рентабельность по EBITDA; маржинальная прибыль; отношение условно-постоянных расходов к маржинальной прибыли; соотношение роста условно-постоянных, условно-переменных расходов с ростом выручки от реализации; отношение условно-переменных и условно-постоянных расходов к выручке от реализации; рентабельность активов по чистой прибыли; рентабельность собственного капитала по чистой прибыли; рентабельность инвестиций по EBIT; точка безубыточности в денежных единицах и запас финансовой прочности (определяет возможное снижение выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг, при котором прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг не имеет отрицательного значения)¹.

Теоретически приведенная система показателей позволяет сравнить деятельность организаций разной отраслевой принадлежности и направлений функционирования, так как источником анализа выступает унифицированная бухгалтерская отчетность, показатели которой имеют одинаковое экономическое содержание и интерпретируются в контексте единой смысловой нагрузки. Философские основания такого подхода лежат в концепции западного финансового менеджмента, когда любое предприятие рассматривается как инвестиционный проект, требующий вложений и дающий финансовый результат. В этом смысле важной является только отдача на вложенный капитал (центральный показатель – рентабельность собственного капитала или

¹ Методические рекомендации по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций, утвержденные приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 14 октября 2021 г. № 351.

денежный поток на собственный капитал), по ней можно сравнивать эффективность вложений не только в действующие предприятия, но и альтернативные направления, например, в ценные бумаги, финансовые инструменты, валютные ценности и т. д. Однако в контексте описанной выше ситуации отложенного эффекта и его неравномерного распределения во времени (расходы отражаются в одном отчетном периоде, а доходы – в другом) можно сделать вывод, что подобный подход в части сравнительного анализа может привести к неточным результатам и некорректным выводам.

Ситуация усугубляется тем, что в контексте современной методологии бухгалтерского учета внешнему пользователю невозможно отследить подобного рода расходы только на основании традиционных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности. По данным отчета о прибылях и убытках он будет видеть доходы, зафиксированные в отчетном периоде, и расходы, списанные в этом же периоде. Оценить тот факт, что понесенные расходы могут относиться к доходам уже будущего периода, он не сможет, и, как следствие, рассчитанные показатели эффективности будут искажены. Такого рода информация может дополнительно сообщаться в примечаниях к бухгалтерской отчетности либо в пояснениях к аналитической записке. Каким образом бухгалтер может ее сформировать? По мнению автора, принципиально возможно три подхода:

– В учетной системе не предусматриваются какие-либо специальные инструменты, позволяющие формировать информационный массив о расходах, которые отражаются и относятся на уменьшение доходов в отчетном периоде, но по своему содержанию и целевой направленности сопряжены с доходами будущего периода. Соответствующая информация при необходимости уточнения расчета показателей эффективности и исключения отложенного эффекта формируется бухгалтером дискретно на основании административных запросов посредством выборки из сформированного традиционным способом массива учетной информации.

– Информация о расходах, относящихся к доходам будущего отчетного периода, системно формируется на забалансовых счетах. Забалансовые счета – это вспомогательные счета, которые одновременно исключены из контекста двойной записи и балансового обобщения. Они предназначены для формирования данных о наличии и движении объектов, права собственности на которые ограничены (отсутствуют), но которые временно находятся в пользовании или распоряжении организации, а также для текущего мониторинга и наблюдения за отдельными хозяйственными операциями. Забалансовые счета возникли еще в XIX в. как отголосок юридической теории бухгалтерского учета. Теоретически они рассматривались как парные (относительно них предлагалось вводить корреспондирующие счета) и одиночные. Последний подход принят на данный момент [4]. Несмотря на то что забалансовые счета неоднократно критиковались, они применимы и сейчас, в том числе благодаря тому, что формируют возможность отследить отдельные составляющие, актуальные для административного воздействия.

– Соответствующая информация формируется в системе управленческого учета с введением дополнительных средств классификации, расчетных таблиц и отчетных форм.

По мнению автора, целесообразен второй из описанных подходов. С одной стороны, он акцентирует группу исследуемых расходов, обозначает ее в качестве самостоятельного объекта наблюдения (содержательный аспект), определяет зону ответственности за системность наблюдения и идентификации таких расходов (организационный аспект), с другой стороны, не предполагает каких-либо значительных изменений ни в методике учета, ни в средствах его автоматизации.

Список использованной литературы

1. **Письменная, А. Б.** Организационная эффективность в условиях неопределенности внешней среды: количественный анализ / А. Б. Письменная, В. Г. Анфиногентов // Экономика и мат. методы. – 2021. – Т. 57. – № 1. – С. 74–82.

2. **Цветкова, А. Н.** Динамика технической эффективности российских предприятий в 2013–2018 гг. / А. Н. Цветкова // Прикладная эконометрика. – 2021. – Т. 63. – С. 91–116.

3. **Пласкова, Н. С.** Совершенствование методического инструментария бизнес-анализа эффективности деятельности предприятия / Н. С. Пласкова // Управленч. науки. – 2022. – № 1. – С. 32–41.

4. **План счетов бухгалтерского учета. Комментарии к применению : справ. пособие / Я. В. Соколов [и др.].** – СПб. : Питер, 2011. – 272 с.

ОТЧЕТНОСТЬ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «БМЗ – УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ХОЛДИНГА «БМК»»

Статья посвящена одному из способов предоставления информации о состоянии компании – интегрированной отчетности. Данный формат отчетности подразумевает объединение финансовых и нефинансовых показателей компании, особое внимание уделяется стратегическим планам компании, ее экологической и социальной ответственности, раскрытию факторов, влияющих на эффективность деятельности компании. На примере открытого акционерного общества (ОАО) «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга “Белорусская металлургическая компания”» раскрыта сущность отчета «О деятельности в области устойчивого развития компании».

The article is devoted to one of the ways to provide information about the state of the company – integrated reporting. This reporting format implies the combination of financial and non-financial indicators of the company, special attention is paid to the strategic plans of the company, its environmental and social responsibility, disclosure of factors affecting the efficiency of the company. On the example of open joint stock company “Belarusian metallurgical plant – management company of “Belarusian metallurgical company” holding”, disclosed the essence of the report “On activities in the field of sustainable development of the company”.

Ключевые слова: интегрированный отчет; отчет о деятельности в области устойчивого развития; социальная и экологическая политика; экономическая деятельность.

Key words: integrated report; sustainable Development Report; social and environmental policy; economic activity.

В современных условиях хозяйствования, под воздействием социально-экономических процессов, имеющих как положительное, так и отрицательное влияние для экономики Республики Беларусь, повышается значимость отчетной информации о деятельности субъектов хозяйствования. Международные и национальные тенденции в экономике, политике, экологии способствуют тому, чтобы предприятия учитывали не только финансовые показатели, но и решали социальные и экологические задачи, значимость которых для общества заметно возрастает.

Составление интегрированных отчетов позволит организациям выводить прозрачность своей производственно-хозяйственной, социальной и общественной деятельности на абсолютно новый уровень. У организаций появится возможность проинформировать заинтересованных внешних пользователей о стратегии компании, ее кратко-, средне- и долгосрочных планах, возможностях роста и угрозах, ее общественной деятельности, экологической безопасности, также появится возможность дать развернутую информацию о менеджменте организации, высших руководящих лицах, ее вознаграждениях, основных принципах и методах, о результатах менеджмента (его эффективности) [1].

Ключевыми блоками в интегрированном отчете организаций являются следующие:

- Экономический блок, который включает успехи в достижении бизнес-задач, ключевые тенденции в отрасли; внедрение новейших технологий.
- Социальный блок, который включает качество трудовых отношений, охрану труда и здоровья работников отрасли.
- Экологический блок, который включает природоохранные мероприятия, внедрение сертифицированных систем управления.

Открытое акционерное общество (ОАО) «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга “Белорусская металлургическая компания”» (далее – БМЗ, Общество, предприятие, Белорусский металлургический завод, завод) является базовым предприятием для металлургии республики, крупнейшим заводом не только в Республике Беларусь, но и в Европе. Более 37 лет БМЗ находится в числе авторитетных производителей металлопродукции. Приверженность принципам устойчивого развития и реализация стратегии, в центре которой стоит потребитель, помогают предприятию в условиях нестабильной экономической ситуации выявлять новые возможности и перспективы для дальнейшего развития.

ОАО «БМЗ» – одно из предприятий в Республике Беларусь, которое помимо консолидированной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), ведет Отчет о деятельности в области устойчивого развития, в котором освещает свою деятельность в области экономической, социальной и экологической политики.

В 2009 г. ОАО «БМЗ» впервые был представлен Корпоративный социальный отчет за 2008 г., составленный по международному стандарту GRI, посвященный 25-летию предприятия.

С того момента на предприятии принят ежегодный цикл отчетности. Отчет отражает результаты деятельности БМЗ за период с 1 января по 31 декабря отчетного периода, включая основные подходы к достижению целей и выполнению задач, а также планы и намерения Общества. Электронные версии Отчетов доступны на корпоративном интернет-сайте belsteel.com [2].

В Отчете за 2015 г. произошли существенные изменения. Отчет был подготовлен согласно общему варианту отчетности в соответствии с Руководством GRI G4.

С учетом рекомендованного GRI G4 подхода процесс определения содержания Отчета проведен в соответствии с принципами существенности, охвата заинтересованных сторон, контекста устойчивого развития и полноты раскрытия информации. Для определения содержания Отчета и формирования его текста предприятие провело оценку существенных тем в соответствии с требованиями Руководства GRI. Темы и вопросы, раскрытые в Отчете, признаны существенными с точки зрения их влияния на деятельность БМЗ и интересы ключевых заинтересованных сторон: потребителей, поставщиков, сотрудников, органов государственной власти, а также местных сообществ.

Особое внимание в Отчете уделено развитию проектов республиканского и регионального уровней, представлена комплексная информация о реализованных инициативах по повышению экологической эффективности производства, подробно раскрыты вопросы охраны труда и промышленной безопасности, кадровой и социальной политики, а также взаимодействия с местными сообществами и поставщиками предприятия.

ОАО «БМЗ» учитывает в своей деятельности все 17 целей устойчивого развития, разработанных в 2015 г. Генеральной ассамблеей Организации Объединенных Наций (ООН) в качестве «плана достижения лучшего и более устойчивого будущего для всех» и вносит разносторонний вклад в их аспекты. С учетом направлений своей деятельности, предприятие наибольшее внимание концентрирует на тех областях и задачах, которые может реализовать максимально эффективно, управляя своими возможностями и ресурсами [3].

Один из разделов отчета – «Экономическая деятельность», в нем раскрывается финансово-экономическая деятельность предприятия, его основные показатели, инновационное обновление, риски предприятия.

Стратегической целью завода в экономической сфере деятельности является достижение максимально устойчивого и эффективного развития производства, высоких финансовых результатов при поддержании разумного баланса интересов всех заинтересованных сторон, удовлетворении социально-экономических потребностей гражданского и бизнес-сообщества региона присутствия.

В разделе дается характеристика финансово-экономической деятельности предприятия в отчетном году. Описываются поставленные задачи, их выполнение, условия работы предприятия в течение года; раскрываются основные показатели деятельности (выручка, себестоимость, рентабельность, результаты от текущей и прочей деятельности, инвестиционной и финансовой); количество выплавленной стали и отгруженной продукции в натуральных единицах.

Отдельным пунктом выделена информация о налоговых и обязательных платежах. ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга “БМК”» является ответственным налогоплательщиком, обеспечивая укрепление финансовых основ государства, регулярно осуществляет оплату налогов в бюджеты всех уровней. От того, насколько своевременно и правильно Общество перечислит налоги государству, зависит экономическая стабильность региона деятельности и, в частности, возможности региональных и местных властей развивать инфраструктуру региона.

Для получения обоснованного мнения в отражении результатов достоверности финансовой отчетности независимой аудиторской организацией с международным статусом на БМЗ ежегодно проводится аудит в соответствии с требованиями МСФО.

В первой трети XXI в. опыт зарубежных и отечественных организаций подтверждает, что внимание к людям, забота об улучшении условий и защита их труда приносят заметную отдачу, усиливают деловой настрой. Средства, потраченные на производственную эстетику, улучшение

трудовой жизни, создание комфортных условий для отдыха во время перерывов в течение рабочего дня, легко оплачиваются за счет повышения производительности труда и качества.

ОАО «БМЗ» считает социальную ответственность неотъемлемой частью стратегии ведения бизнеса и своей корпоративной этики, основанной на принципах добропорядочности и справедливости, честности во взаимоотношениях со всеми партнерами и конкурентами.

Завод, осуществляя свою социальную деятельность, придерживается следующих подходов:

- соблюдение законодательства и правовых норм Республики Беларусь;
- вовлечение всех звеньев и участников бизнес-процессов;
- открытие полной и достоверной информации о результатах социальной деятельности;
- повышение ответственности за принимаемые обязательства и их исполнение;
- обеспечение оптимального соотношения затрат на социальную деятельность и достигнутых результатов труда;
- поддержание разумного баланса интересов предприятия и сообщества, включая работников [4].

С 2009 г. на заводе внедрены элементы единой интегрированной корпоративной культуры. Одними из них являются Корпоративная политика и Этический кодекс. Их главные ценности (уважение и сотрудничество, эффективность и результат, лидерство и динамичное развитие, инициатива и ответственность) сформулированы, опираясь на мнения заинтересованных сторон, прежде всего сотрудников [3].

В разделе «Социальная деятельность» четко определены следующие долгосрочные стратегические цели корпоративной политики предприятия в области управления персоналом:

- формирование системы регулирования трудовых отношений и развитие социального партнерства на основе баланса интересов работников и предприятия;
- совершенствование систем мотивации работников, обеспечение конкурентоспособного уровня компенсационного пакета работников, увязанного с ростом производительности труда, коллективными и индивидуальными результатами трудовой деятельности;
- развитие персонала (отбор, найм, оценка, обучение, продвижение) для обеспечения подразделений БМЗ работниками с необходимыми профессионально-квалификационными характеристиками;
- повышение уровня охраны труда, улучшение социально-бытовых условий на производстве и предоставление работникам и членам их семей дополнительных возможностей для оздоровления;
- развитие корпоративной культуры, обеспечение социальной стабильности и благоприятного морально-психологического климата в трудовых коллективах;
- развитие корпоративных социальных программ.

В отчете отражается списочная численность предприятия и ее изменение за последние пять лет.

Структура персонала по категориям отражена как в количественном, так и процентном соотношении к общей численности.

Обозначен средний возраст персонала, гендерный состав и текучесть кадров.

Отдельным пунктом в разделе выделены права работников. Присоединившись в 2008 г. к Глобальному Договору ООН, предприятие осуществляет свой бизнес на основе общепризнанных принципов и норм международного права, Глобального Договора ООН, стандартов и конвенций Международной организации труда, законодательства Республики Беларусь.

БМЗ, являясь социально ответственным предприятием, учитывает интересы и права работников на основе принципов социального партнерства. Эти принципы заложены в важнейшем документе социального партнерства, отражающем интересы всех работников предприятия, – Коллективном договоре.

В современных условиях ведения бизнеса качество персонала становится определяющим фактором конкурентоспособности предприятия.

Для усиления конкурентных преимуществ в части развития персонала, в соответствии с установленными требованиями к уровню его профессиональной подготовки, на заводе создан и успешно функционирует Учебный центр.

Одной из основных функций социальной политики любого предприятия является мотивация персонала с целью повышения производительности труда.

Стимулирование разделяется на два основных вида: материальное и нематериальное.

К материальному виду относятся денежные стимулы (зарботная плата, премии, бонусы и т. д.) и неденежные стимулы (путевки, бесплатное лечение и др.).

Повышение эффективности, создание условий для социальной защиты работников и улучшение нравственной атмосферы в компании, а также создание благоприятного социально-психологического климата, положительного имиджа компании в глазах сотрудников и общества – таковы основные цели социальной политики организации. Мотивируя работника, поставив перед ним четкие задачи и создав для него хорошие условия, компания будет иметь прибыль и занимать лидирующие места. Все это будет зависеть в большей степени от желания и инициативы руководителя, он несет ответственность за свою организацию и персонал.

Главными целями экологической стратегии для любого государства является соблюдение мер по сохранению, воспроизводству и восстановлению природных ресурсов страны. В сферу его ответственности также входит защита среды обитания от антропогенного воздействия и обеспечение эффективного контроля за охраной окружающей среды в целом.

ОАО «БМЗ» признает, что его производственная деятельность сопряжена с негативным воздействием на окружающую среду и принимает все возможные меры для минимизации такого воздействия на жизнедеятельность населения. В отчете определены стратегические цели и принципы природоохранной деятельности предприятия [4].

С момента представления отчета, сохраняя традицию отчетности об устойчивом развитии, предприятие подтверждает свою готовность к открытому диалогу с заинтересованными сторонами. БМЗ придерживается избранного курса улучшений и преобразований во всех направлениях: управлении устойчивым развитием, экономической деятельности, работе с персоналом, социальной активности предприятия в регионах, взаимодействия с поставщиками и потребителями, политики по экологии и промышленной безопасности.

Список использованной литературы

1. **Калабихина, И. Е.** Интегрированная отчетность как новый уровень развития корпоративной отчетности / И. Е. Калабихина, Д. А. Волошин, В. С. Досиков // *Международ. бухгалт. аудит.* – 2015. – № 1. – С. 47–57.

2. **Корпоративный** социальный отчет за 2008 г. ОАО «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга “Белорусская металлургическая компания”» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belsteel.com/doc/social_otchet/sotsialnyiy_otchet_2008.pdf. – Дата доступа : 12.09.2022.

3. **Отчет** о деятельности в области устойчивого развития за 2015 г. ОАО «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга “Белорусская металлургическая компания”» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://belsteel.com/doc/social_otchet/sotsialnyiy_otchet_2015.pdf. – Дата доступа : 12.09.2022.

4. **Отчет** о деятельности в области устойчивого развития 2020 г. ОАО «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга “Белорусская металлургическая компания”» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://belsteel.com/doc/social_otchet/sotsialnyiy_otchet_2020.pdf. – Дата доступа : 12.09.2022.

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

В статье рассмотрены различия в средней часовой заработной плате мужчин и женщин в целом по стране и по отдельным видам занятий. Представлены показатели с 2016 г., отражена их динамика до 2021 г. в соответствии с официальными данными.

The article examines the differences in the average hourly wages of men and women in the country as a whole and for certain types of occupations. The indicators are presented from 2016, their dynamics until 2021 is reflected in accordance with official data.

Ключевые слова: гендерные различия; индикаторы достойного труда; средняя заработная плата; виды занятий; отношение средней заработной платы мужчин к средней заработной плате женщин.

Key words: gender differences; decent work indicators; average wages; types of occupations; ratio of men's average wages to women's average wages.

Цель исследования – выявить гендерные различия в средней заработной плате по различным видам занятий работников на основе индикаторов достойного труда.

На сайте Национального статистического комитета Республики Беларусь опубликованы обновленные данные – индикаторы достойного труда за 2021 г. Перечень показателей приведен в соответствии с рекомендациями Международной организации труда.

В ходе работы над темой исследования были привлечены находящиеся в открытом доступе документы Национального статистического комитета Республики Беларусь (<https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/indikatory-dostoyogo-truda/>), а также исследования отечественных и зарубежных экономистов. Использовались такие общенаучные методы, как описание, анализ, синтез, а также историко-системный метод.

Изучение данных Национального статистического комитета Республики Беларусь показывает гендерный разрыв в средней заработной плате (таблица).

**Средняя часовая заработная плата работников организаций
по отдельным видам занятий за 2016–2021 гг.**

Показатели	Годы			Темп роста (%), отклонение (+; –)	
	2016	2019	2021	2021 г. к 2019 г.	2021 г. к 2016 г.
Средняя часовая заработная плата работников организаций по отдельным видам занятий, р.:	3,86	5,62	8,00	142,3	207,3
мужчины	4,47	6,50	9,20	141,5	205,8
женщины	3,37	4,90	6,96	142,0	206,5
Отношение средней заработной платы мужчин к средней заработной плате женщин	1,33	1,33	1,32	–0,01	–0,01
Руководители коммерческих и некоммерческих организаций и руководители структурных подразделений:	5,99	8,46	12,25	144,8	204,5
мужчины	6,94	9,98	14,82	148,5	213,5
женщины	5,12	7,24	10,42	143,9	203,5
Отношение средней заработной платы мужчин к средней заработной плате женщин	1,36	1,38	1,42	+0,04	+0,06
Отношение средней заработной платы данной категории работников к общей средней	1,55	1,78	1,53	–0,25	–0,02
Специалисты-профессионалы:	5,58	8,09	11,87	146,7	212,7
мужчины	7,63	11,16	17,3	155,0	226,7
женщины	4,74	6,83	9,22	135,0	194,5
Отношение средней заработной платы мужчин к средней заработной плате женщин	1,33	1,63	1,88	0,25	0,55

Окончание

Показатели	Годы			Темп роста (%), отклонение (+; –)	
	2016	2019	2021	2021 г. к 2019 г.	2021 г. к 2016 г.
Отношение средней заработной платы данной категории работников к общей средней	1,45	1,58	1,48	–0,1	+0,03
Специалисты:	3,70	5,14	7,76	151,0	209,7
мужчины	5,62	7,58	9,83	129,7	174,9
женщины	3,29	4,56	7,25	159,0	220,4
Отношение средней заработной платы мужчин к средней заработной плате женщин	1,71	1,66	1,36	–0,3	–0,35
Отношение средней заработной платы данной категории работников к общей средней	0,96	0,91	0,97	+0,06	+0,01
Работники сферы обслуживания, торговли и других родственных видов деятельности:	2,23	3,37	4,76	141,2	213,5
мужчины	2,34	3,45	4,48	129,9	191,5
женщины	2,20	3,35	4,84	144,5	220,0
Отношение средней заработной платы мужчин к средней заработной плате женщин	1,06	1,03	0,92	–0,05	–0,14
Отношение средней заработной платы данной категории работников к общей средней	0,61	0,60	0,60	–	+0,01
Примечание – Источник: составлено автором на основании данных [1].					

По нашим расчетам за период 2016–2021 гг. в среднем по стране среднечасовая заработная плата мужчин превышала среднюю заработную плату женщин в 1,32–1,33 раза. Изучение средней заработной платы по гендерному признаку в рамках групп занятий, по нашему мнению, позволяет устранить влияние отраслевой и, частично, профессиональной гендерной асимметрии.

Исследования показали, что гендерный разрыв выше по группам занятий, требующим более высоких компетенций и напряженности труда, а также тяжелого физического труда.

Вместе с тем, в Беларуси по данным официальной статистики уровень образования женщин не ниже, чем у мужчин. Более 40% белорусок имеют дипломы учреждений высшего образования, еще 27,3% получили среднее специальное образование [2]. Удельный вес работников-мужчин, занятых напряженным трудом, в общей численности работников организаций, более чем в 3 раза выше, чем работников-женщин. Удельный вес мужчин, занятых тяжелым физическим трудом, в общей численности работников организаций в 3,8 раза выше, чем женщин [1].

Таким образом, равная доступность образования для мужчин и женщин или даже преобладание женщин среди тех, кто получил образование, не означают автоматического сокращения гендерного разрыва в заработной плате.

В 2021 г. у мужчин, занимающих должности руководителей коммерческих и некоммерческих организаций и руководителей структурных подразделений, средняя часовая заработная плата выше в 1,42 раза при том, что доля женщин среди руководителей составляет 51,1%; у специалистов-профессионалов – в 1,88 раза выше при доле женщин в этой группе занятий 68,9%; у специалистов – в 1,36 раза выше при доле женщин 72,8%.

Среди руководителей доля женщин выше, чем мужчин среди руководителей структурных подразделений в области финансово-экономической и административной деятельности, сбыта, маркетинга, рекламы, связей с общественностью, научных исследований и разработок (67,5%), а также среди руководителей структурных подразделений (управляющие объектами) в сфере предоставления услуг временного проживания и питания, торговли и в иных сферах предоставления аналогичных услуг (69,4%). Доля мужчин среди руководителей государственных органов, организаций и структурных подразделений производственного и эксплуатационного характера значительно выше. Это объясняет более высокий уровень заработной платы.

Возможно, женщины, вынужденные делать перерыв на декретный отпуск, могут утрачивать часть профессиональных навыков, что также отражается на их заработной плате по всем группам занятий. Кроме того, в связи с выполнением обязанностей по уходу за детьми и членами семьи средняя продолжительность рабочей недели у женщин ниже (33,5 ч в 2021 г.), чем у работников мужчин (38 ч) [1].

Ситуация по группе занятий «работники сферы обслуживания, торговли и других родственных видов деятельности» отличается от других групп занятий. Во-первых, за рассматриваемый период четко проявляется тенденция снижения гендерного разрыва. Во-вторых, в 2021 г. средняя часовая заработная плата женщин превысила среднюю часовую заработную плату мужчин. Отношение средней заработной платы мужчин к средней заработной плате женщин составило 0,9. Общий трудовой стаж в среднем на одного работника у мужчин по данной группе занятий выше, чем у женщин.

При этом нет четкой взаимосвязи между превышением средней заработной платы мужчин над уровнем заработной платы женщин и превышением по этому виду занятий средней заработной платы по стране. У руководителей коммерческих и некоммерческих организаций, структурных подразделений она в 1,53 раза выше средней заработной платы по стране, у специалистов-профессионалов – в 1,48. У специалистов средняя часовая заработная плата ниже среднереспубликанской. Только 60% составляет средняя заработная плата работников сферы обслуживания, торговли и других родственных видов деятельности к общей средней часовой заработной плате.

В целом, в основном для системы потребительской кооперации отрасли наблюдается следующая ситуация: уровень средней часовой заработной платы в торговле традиционно ниже среднего уровня по Республике Беларусь. В оптовой и розничной торговле высокий процент занятых составляют женщины (67,9%) [2]. Гендерного неравенства по оплате труда в торговле не наблюдается.

Изучение гендерных различий в оплате труда необходимо, поскольку их наличие может вызвать следующие проблемы в экономике страны:

– Нежелание женщин заниматься рождением и воспитанием детей как в связи со стремлением достигнуть уровня карьерного роста и размера оплаты труда коллег-мужчин, так и в связи с недостатком средств для достойных условий проживания. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь снижается доля занятых женщин (20–49 лет), имеющих детей дошкольного возраста (до 6 лет включительно), в общей численности занятых женщин данной возрастной группы. В 2019 г. этот показатель составлял 33%, в 2021 г. – 29,6%.

В этом случае государству придется нести бремя по поддержке матерей при рождении ребенка и по стимулированию рождения второго ребенка.

– Низкий уровень заработной платы ведет к недостаточности отчислений в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь. Это ведет к проблемам с выплатой и размером пенсий и пособий.

– Низкая заработная плата женщин по отдельным видам занятий не стимулирует замены рабочих мест высокопроизводительными, основанными на передовых технологиях.

Изучение гендерного разрыва в оплате труда как у нас в стране, так и за рубежом, не позволяет выделить все конкретные экономические причины данного явления, дает основание предполагать наличие существенной доли сложно оцениваемых и, соответственно, необъясненных различий психологического характера. По индексу гендерного равенства Беларусь занимает 32-е место среди 156 государств мира (при этом 30-е место – у Соединенных Штатов Америки, а 31-е – у Нидерландов) [3].

Однако это не уменьшает необходимость работы по устранению гендерного разрыва в оплате труда.

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа : 02.08.2022.

2. **Наривончик, Д.** Белорусские женщины в экономике и семье / Д. Наривончик [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://neg.by/novosti/otkryti/beloruskie-zhenshchiny-v-ekonomike-i-seme-statisticheskii-obzor/>. – Дата доступа : 02.08.2022.

3. **Индекс** гендерного разрыва по версии Всемирного экономического форума [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://gtmarket.ru/ratings/global-gender-gap-index>. – Дата доступа : 16.09.2022.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье проведена краткая оценка традиционных и альтернативных инвестиций, а также отмечены преимущества и недостатки альтернативных инвестиций.

The article provides a brief assessment of traditional and alternative investments, as well as the advantages and disadvantages of alternative investments.

Ключевые слова: инвестиции; альтернативные инвестиции; преимущества альтернативных инвестиций; недостатки альтернативных инвестиций; инвестиционный портфель; вложения.

Key words: investments; alternative investments; advantages of alternative investments; disadvantages of alternative investments; investment portfolio; investments.

Сущность и значение инвестиций состоит в том, что как экономическая категория они выполняют функции, без которых нормальное экономическое развитие страны просто невозможно. Инвестиции определяют будущее страны в целом, а также отдельно взятых регионов и каждого отдельного хозяйствующего субъекта. Те виды инвестиций, которые были произведены сегодня, становятся гарантом благосостояния завтра. В свою очередь, действительное экономическое состояние обуславливает инвестирование средств, сделанное в прошлом [1].

Понятие «инвестиции» раскрывается в Законе Республики Беларусь «Об инвестициях» от 12 июля 2013 г. № 53-З. В нем указывается, что «инвестиции – любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами, предусмотренными настоящим Законом, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях» [2].

В зависимости от оперируемых ценностей различают три типа инвестиций: реальные, финансовые и интеллектуальные.

Реальные инвестиции включают вложения средств в материальные активы (основной капитал – здания, оборудование, товарно-материальные запасы и др.) и нематериальные (патенты, лицензии, ноу-хау и др.).

Под финансовыми инвестициями понимаются вложения в ценные бумаги (акции, векселя, облигации и др.), целевые банковские вклады, депозиты и т. д.

Интеллектуальные инвестиции – это вложения средств в творческий потенциал общества, объекты интеллектуальной собственности, вытекающие из авторского, изобретательского и патентного права.

Рассмотрим инвестиции Республики Беларусь в основной капитал за 2016–2020 гг. в нижеприведенной таблице.

Инвестиции Республики Беларусь в основной капитал за 2016–2020 гг., млн р. (в текущих ценах)

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020	Темп роста, %	
						2020 г. к 2016 г.	2020 г. к 2019 г.
Инвестиции в основной капитал:	18 710	21 034	25 004	28 799	28 716	153,48	99,71
сфера производства	9 168	10 922	12 676	14 949	14 922	162,76	99,82
сфера услуг	9 542	10 112	12 328	13 850	13 729	143,88	99,13
Примечание – Источник [3].							

Данные таблицы свидетельствуют о том, что с каждым годом наблюдается рост инвестиций в основной капитал в сфере производства и услуг. Небольшое замедление, связанное с пандемией, произошло в 2020 г.

Надежность традиционных вложений в такие финансовые активы, как разные виды акций, депозитных вкладов, облигаций, паевых фондов, других ценных бумаг, напрямую зависит от ситуации на финансовом рынке. Кризис, инфляция увеличивают риски, связанные с ними, уменьшают их доходность. В то же время на альтернативные инвестиции ситуация на рынке капитала не оказывает большого влияния. Поэтому они становятся все более привлекательными для тех, кто хочет удачно разместить свободные средства или диверсифицировать свой инвестиционный портфель.

Альтернативные инвестиции – это нетрадиционное вложение средств, рассчитанное на долгий срок. В отличие от традиционных вложений, деньги вкладываются не в облигации, простые акции, депозиты или долговые обязательства. Они тоже могут размещаться в финансовых активах. Пример этого – венчурный (рисковый) капитал или прямые инвестиционные фонды. Некоторые специалисты относят к этой сфере также инвестиции в управляемые фонды фьючерсов и хедж-фонды.

Альтернативные инвестиции могут делаться также в нефинансовые материальные активы. Например, это может быть какая-то из форм недвижимости, произведения искусства или антиквариат, значки, ретро-автомобили, дорогие коллекционные вина, предметы нумизматики, драгоценности, марки, раритетные книжные издания. Объекты таких вложений с течением времени становятся только дороже и при долговременном инвестировании способны принести владельцу достойную прибыль. Чем сложнее ситуация на финансовом рынке, тем альтернативные инвестиции привлекательнее.

У них есть и отрицательные черты. Так, к минусам вложений в материальные активы относят недостаточную ликвидность, риск подделок, налогообложение. Есть много различных типов инвестиций, которые можно было бы рассматривать в качестве альтернативных по причине того, что они не вписываются в общепринятые категории инвестиций. Офшорные инвестиции – одна из главных форм альтернативных инвестиций, но то, что подразумевают под термином «офшор», может меняться в зависимости от страны проживания или пребывания инвестора.

Основное отличие традиционных и альтернативных вложений заключается в формировании цены. На материальные активы часто не устанавливается конкретная стоимость, она зависит от нескольких факторов:

- рыночной оценки;
- оценки экспертов (например, ювелиров);
- спроса среди желающих;
- результатов самого аукциона, т. е. того, кто огласит максимальную сумму, которую готов отдать за объект.

Неклассические инвестиции считаются достаточно эффективным вложением финансов и могут приносить стабильный доход владельцу [4].

Рассмотрим основные преимущества и недостатки альтернативных инвестиций на примере предметов старины (антиквариата).

Преимущества альтернативных инвестиций следующие:

– Сохранение капитала. В условиях нестабильного экономического фона целесообразно инвестировать денежные средства в антиквариат.

– Умножение капитала. Цены на раритет постоянно растут, это взаимосвязано с тем, что число старинных вещей постоянно уменьшается, а спрос на них растет, что увеличивает стоимость предметов старины.

– Снижение инвестиционного риска. Данное положение обусловлено низкой взаимосвязью стоимости антиквариата с другими активами, к примеру, акциями.

Недостатки альтернативных инвестиций следующие:

– Ценность артефакта определяет количество известных экземпляров.

– Подлинность антиквариата. При создании этого предмета мастером ставилась дата и клеймо, если они сохранились до наших дней, стоимость возрастает в разы.

– Внешнее состояние. Чем выше стоимость раритета, тем выше и требования (исключением являются произведения искусства).

– Стоимость увеличивает и тот факт, каким людям оно принадлежало.

Таким образом, вложение в антиквариат, скорее, является способом удовлетворения эстетических норм, если вы являетесь коллекционером, чем получение прибыли. Тогда инвестора в антиквариат можно рассмотреть как звено, соединяющее продавца и коллекционера.

Альтернативные инвестиции – хороший вариант для тех, кто хочет разнообразить и дополнить инвестиционный портфель. В целом такие активы могут обеспечить большую доходность владельцу. Главное – выбрать такой способ вложений, который будет наиболее выгодным [4].

Список использованной литературы

1. **Сущность**, значение инвестиций и их роль в экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://studbooks.net/1637899/finansy/suschnost_znachenie_investitsiy_ekonomike. – Дата доступа : 12.09.2022.
2. **Об инвестициях** : Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://kodeksy-by.com/zakon_rb_ob_investitsiyah.htm. – Дата доступа : 01.09.2022.
3. **Беларусь в цифрах** : стат. справ. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2021. – 73 с.
4. **Альтернативные** инвестиции и их преимущества [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://sovcombank.ru/blog/sberezheniya/alternativnie-investitsii-i-ih-preimuschestva>. – Дата доступа : 14.09.2022.

УДК 332.1

Е. Ю. Надточина (neu72@mail.ru),

ст. преподаватель

Сибирский университет

потребительской кооперации

г. Новосибирск, Российская Федерация

ЦИФРОВИЗАЦИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье отражены этапы становления цифровых технологий в бизнес-процессы на примере Новосибирской области. Автор провел SWOT-анализ Новосибирской области как субъекта Российской Федерации для целей цифровизации. Также в качестве примера приведена экономическая характеристика цифрового проекта «Суперсервис “Охота плюс”».

The article reflects the stages of the formation of digital technologies in business processes on the example of the Novosibirsk region. The author conducted a SWOT analysis of the Novosibirsk region as a subject of the Russian Federation for the purposes of digitalization. Also, as an example, the economic characteristics of the digital project “Super Service “Hunting Plus”” are given.

Ключевые слова: цифровизация; цифровая экономика; региональная экономика; малый бизнес; SWOT-анализ.

Key words: digitalization; digital economy; regional economy; small business; SWOT analysis.

Малый и средний бизнес играет в экономической жизни общества большую и неопределимую роль: способствует росту экономики страны, повышает уровень занятости, создает здоровую конкуренцию, способствует развитию инноваций и решает многие социальные проблемы. Поэтому крайне важна государственная поддержка предпринимательства с целью создания благоприятных условий для его дальнейшего развития.

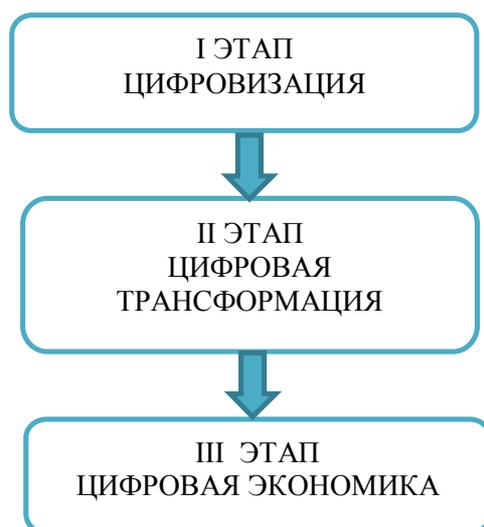
В настоящее время принят и реализуется национальный проект в области формирования механизмов поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства через цифровизацию экономики.

Исследование понятия «цифровизация» приводит к формированию этапов развития и внедрения цифровых технологий в экономику, которые не обходятся без внедрения цифровизации и цифровой трансформации в бизнес-процессы (рисунк).

По данным Федеральной налоговой службы России за первое полугодие 2021 г. с рынка ушло более 724 тыс. юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, что стало самым высоким показателем с 2013 г.

По мнению экспертов, представители малого и среднего бизнеса, которые до пандемии были низко маржинальны и не обладали признаками экономической устойчивости, а также имели малый запас финансовой прочности, оказались на грани исчезновения [1].

Этапы становления цифровых технологий в бизнес-процессы



В кризисный период устойчивость компании зависит от внедрения инновационных идей и цифровизации бизнеса. Для того, чтобы усовершенствовать бизнес-идеи, руководителям компаний, как правило, не хватает фундаментальных знаний, а система управления рисками не выстроена.

Крупные компании, устойчивые и зрелые с точки зрения цифровой трансформации, грамотно и быстро реагируют на рыночные изменения, тем самым направляя бизнес-процессы в нужное русло.

Для цифровой сферы Новосибирской области 2021 г. стал годом новых возможностей, сложно назвать отрасль, которую не затронула бы цифровая трансформация. Цифровая трансформация малого бизнеса приводит к новым вложениям и партнерству с инновационными компаниями, которые способствуют преобразованию региона в удобный и престижный регион для проживания населения. Принимая во внимание активность бизнес-сообщества, высокую насыщенность высокотехнологичных производств, исключительную академическую базу, можно сделать вывод, что Новосибирск создает опорные точки научно-технологического развития страны.

Цифровая стратегия должна быть не только содержательной и выполнимой, но и результативной.

Существует ряд проблем для цифровизации малого бизнеса:

- улучшение качества жизни граждан;
- недостаточное финансовое обеспечение цифровой трансформации в регионах;
- дефицит кадров и компетенций для реализации цифровой трансформации [2].

Системный план цифровизации Новосибирской области должен учитывать разноуровневые, в том числе экономические факторы, а тактика внедрения должна определять конкретные решения по развитию экономики региона, росту валового регионального продукта и повышению уровня жизни. Ключом к цифровой трансформации региона является побуждение развития секторов экономики, которые уже составляют валовой региональный продукт, именно они будут иметь максимальное действие на ожидаемые эффекты.

Для этого необходимо оценить свои конкурентные преимущества с учетом специфики региона: в одном регионе приоритетным станет сильное сельское хозяйство, создающее 60% валового регионального продукта, в другом – лесное хозяйство, в третьем – промышленные предприятия и т. д. По программе поддержки бизнеса в рамках Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» в 2022 г. субъекты малого и среднего предпринимательства Новосибирской области закупили 5 371 лицензий на отечественное программное обеспечение на сумму 32 млн р., участниками программы стали 87 новосибирских компаний и 1 201 индивидуальный предприниматель [1].

На взгляд автора, субъекты Российской Федерации имеют большой ряд различий, например, масштаб, экологические условия, развивающиеся производства, квалифицированные кадры, материальные и финансовые ресурсы, способности сотрудничать и многие другие пара-

метры. Все эти аспекты очень важны при выборе различных областей для цифровой трансформации. В первую очередь надо понимать, какую пользу цифровизация принесет региону и его жителям. Возможность перехода на цифровизацию не должна приносить неудобства как для бизнеса, так и для потребителей услуг.

Оценить сильные и слабые стороны региона эффективнее всего с помощью SWOT-анализа.

SWOT-анализ Новосибирской области для целей цифровизации представлен в таблице 1.

Сильными сторонами региона являются развитый промышленный комплекс, торговля и сфера услуг; высокий уровень транспортной доступности; высокий уровень развития наукоемкого сектора экономики; научный и кадровый потенциал. Промышленность в регионе демонстрирует положительную динамику: индекс промышленного производства составил 109,7% по сравнению с прошлым годом. При этом рост показывают 20 из 23 видов экономической деятельности, кроме трех отраслей (кожевенного производства, производства автотранспортных средств и химических веществ) [3].

К слабым сторонам региона относятся климатические условия, в частности для ведения сельского хозяйства; экологические проблемы; существование затратных отраслей экономики (жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), сельское хозяйство и др.).

Угрозы развития региона включают в себя риск ухудшения экологической обстановки в районах с крупными промышленными предприятиями, истощение природных ресурсов и их неэффективное использование.

Таблица 1 – SWOT-анализ Новосибирской области для целей цифровизации

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
Большая численность населения	Климатические условия	Модернизация и создание высокотехнологичных производств и инноваций	Отток высококвалифицированных кадров
Развитый промышленный комплекс	Присутствие затратных отраслей экономики (ЖКХ, сельское хозяйство и др.)	Спрос на цифровые технологии	Ослабление позиций в межрегиональной конкуренции
Развитие транспортной доступности	Низкая инвестиционная активность	Привлечение инвестиционных ресурсов	Усугубление экологических проблем
Крупнейший логистический центр	Низкая доля отгрузки промышленной продукции собственного производства субъектов малого бизнеса		Истощение природных ресурсов, их неэффективное использование
Высокая предпринимательская активность			
Развитая инфраструктура оптовой и розничной торговли			
Развитие науки в секторе экономики			
Научный и кадровый потенциал			

Возможности для региона создают растущий спрос на продукты и услуги информационных и цифровых технологий, перспективу сыграть существенную роль в удовлетворении; доступность человеческого капитала (в том числе квалифицированного, «цифрового»); сравнительно простое привлечение инвестиционных ресурсов.

По итогам проведенного анализа можно сделать ряд выводов.

Данные, полученные на основании SWOT-анализа, – важная составляющая для развития региона в части цифровых продвижений, влияющих на рост экономики и повышение уровня региона в целом.

Например, для цифровой трансформации услуг необходимо изучить исходное состояние субъекта, сформировать решение и реализовать проект с целью определения перспектив развития.

В Новосибирской области действует цифровой проект «Суперсервис «Охота плюс»». Суперсервис выдачи разрешений на охоту «Охота плюс» был одной из первых региональных услуг, качество которых регламентировалось и контролировалось на федеральном уровне. Чтобы сделать получение разрешения на охоту еще более удобным, были объединены однородные государственные услуги в комплексный пакет и дополнены его клиентоцентричными сервисами (таблица 2) [3–4].

Таблица 2 – Цифровой проект «Суперсервис «Охота плюс»»

Этапы цифрового проекта	Экономическая сущность
Исходное состояние	Охотникам приходилось получать различные услуги в разных местах: охотничий билет и разрешение на охоту в общедоступных охотничьих угодьях – на Едином портале государственных услуг, разрешение на охоту в других охотничьих угодьях – на сайтах этих охотничьих угодий, информацию о границах охотничьих угодий, о квотах, базах размещения и т. д. – в специализированных информационных системах. Информация из разных источников иногда была противоречивой, что доставляло массу неудобств
Решение	Суперсервис «Охота плюс» нацелен на консолидацию на одной платформе всей информации об охоте на территории Новосибирской области; получение любого разрешения на охоту в режиме одного окна; автоматическую проверку данных с использованием межведомственного электронного взаимодействия; автоматизацию жеребьевки при выдаче ограниченного количества разрешений; сокращение сроков предоставления услуг; возможность выбора дополнительных услуг (трансфера, размещения, сопровождения)
Реализация проекта	Суперсервис «Охота плюс» включен в общую структуру документов стратегического планирования в Новосибирской области
Перспективы	Полная реализация проекта занимает три года. К концу 2022 г. охотники будут получать разрешение для охоты в любых охотничьих угодьях Новосибирской области по принципу одного окна через систему-агрегатор (huntpoint.ru) и видеть границы охотничьих угодий в мобильном приложении. Сотрудники Министерства природных ресурсов и экологии Новосибирской области на 70% сократят ручную обработку заявок за счет автоматизации бизнес-процессов

Разработанные цифровые стратегии экономического субъекта, как правило, нельзя найти в свободном доступе. Тем не менее, обзор доступной информации позволяет сформировать общий взгляд и основные принципы, присущие цифровым стратегиям корпораций. Основным ориентиром развития стратегии является увеличение отдачи компании и качества оказываемых услуг.

Таким образом, для развития цифровизации региона необходимо создание инновационной и технологической инфраструктуры, обучение кадров соответствующей квалификации, увеличение финансовой и цифровой грамотности, а также общей информационной осведомленности населения. Для изучения уровня цифровизации может быть задействован показатель уровня технологической готовности региона к цифровой экономике. Для внедрения показателя «цифровая зрелость» разрабатываются региональные стратегии цифровой трансформации.

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт Федеральной налоговой службы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.nalog.gov.ru/>. – Дата доступа : 12.09.2022.
2. **Официальный** сайт Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.apkit.ru/>. – Дата доступа : 12.09.2022.
3. **Официальный** сайт г. Новосибирска [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://novo-sibirsk.ru/to-citizens/economy/trade/>. – Дата доступа : 12.09.2022.
4. **О Стратегии** развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 гг. : Указ Президента Рос. Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2022.

МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ И ИХ РОЛЬ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В исследовании обозначены проблемы в вопросах обеспечения доходной части местных бюджетов налоговыми и неналоговыми доходами, отражены особенности влияния различных факторов на формирование налоговой составляющей местного бюджета, а также предложены меры для последующего совершенствования уровня жизни граждан и развития муниципальных образований.

The study identifies problems in providing the revenue part of local budgets with tax and non-tax revenues, reflects the peculiarities of the influence of various factors on the formation of the tax component of the local budget, and suggests measures for further improving the standard of living of citizens and the development of municipalities.

Ключевые слова: местные налоги; местный бюджет; доходы местных бюджетов; доходы; доходная часть бюджета.

Key words: local taxes; local budget; local budget revenues; income; revenue part of the budget.

Цель исследования – определить долю местных налогов в формировании дохода бюджета г. Новосибирска.

В качестве объекта исследования рассмотрим бюджет г. Новосибирска. Предметом исследования выступает роль местных налогов в формировании доходной части бюджета г. Новосибирска.

Местный бюджет – это форма формирования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления.

Закрепленные за местным самоуправлением полномочия должны базироваться на прочном финансово-экономическом фундаменте, соответственно, процесс формирования и расходования средств местного бюджета имеет первостепенное значение в управлении финансовыми ресурсами каждого муниципального образования.

Основными проблемами большинства муниципальных образований можно назвать следующие:

- недостаток средств, выделяющихся из вышестоящих бюджетов на реализацию переданных государственных полномочий;
- необходимость обеспечения сбалансированности бюджета, что приводит к значительному объему муниципального долга;
- недостаток собственных финансовых средств, необходимых для исполнения предусмотренных законодательством расходных полномочий.

Рассмотрим динамику бюджетных поступлений на примере г. Новосибирска (таблица).

Динамика формирования доходной части бюджета г. Новосибирска за 2019–2022 гг.

Показатели	Фактические поступления в доходную часть местного бюджета, млн р.			Прогноз на 2022 г., млн р.
	2019	2020	2021	2022
Налоговые доходы	19 818,3	20 967,6	24 403,8	24 791,5
Налоги на доходы (налоги на доходы физических лиц)	13 375,0	14 209,8	16 500,0	17 602,2
Налоги на совокупный доход (упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог (патенты))	2 463,4	2 296,2	3 292,8	3 299,4
Налоги на имущество (земельный налог, налог на имущество физических лиц, транспортный налог)	3 468,9	3 948,7	4 079,5	3 345,5
Прочие налоги	511,0	512,9	531,5	544,4
Неналоговые доходы	5 630,6	4 274,3	5 261,8	5 583,5

Окончание

Показатели	Фактические поступления в доходную часть местного бюджета, млн р.			Прогноз на 2022 г., млн р.
	2019	2020	2021	2022
Доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности	2 771,2	2 385,2	2 666,4	2 576,5
Доходы от продажи активов (продажа квартир, реализация имущества, продажа земельных участков)	738,5	535,0	722,3	678,8
Прочие неналоговые доходы (доходы от оказания платных услуг, штрафные санкции)	2 120,9	1 354,1	1 873,1	2 328,2
Безвозмездные поступления	23 482,8	25 916,5	29 587,0	30 328,0
Субсидии	8 451,0	9 368,5	9 336,1	9 343,2
Субвенции	14 882,5	15 932,9	18 710,8	19 762,8
Другие межбюджетные трансферты и прочие безвозмездные поступления	149,3	615,1	1 540,1	1 222,0
Всего доходов	48 931,7	51 158,4	59 252,6	60 703,0

На рисунках 1 и 2 отображена доля налоговых доходов в доходной части бюджета г. Новосибирска за 2019 г. и 2021 г.

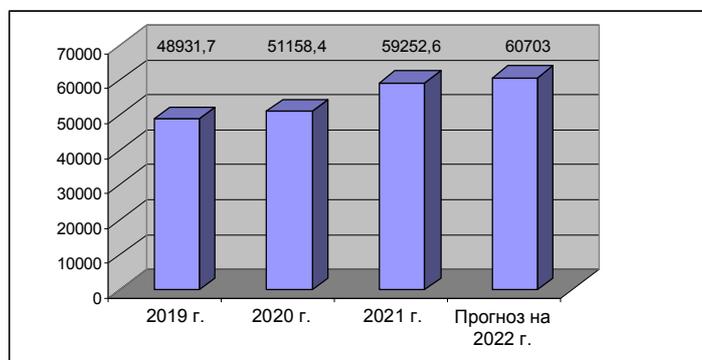


Рисунок 1 – Доходы бюджета г. Новосибирска, млн р.

По данным рисунка 1 можно отметить стабильный прирост доходов бюджета города. Доходы бюджета в 2021 г. выросли на 21% в сравнении с 2019 г. Прогнозируемый прирост на 2022 г., относительно 2021 г., составит 2,4%.

Проанализировав прирост налоговых доходов бюджета, можно сделать вывод о положительной тенденции. Так, с 2019 г. по 2021 г. прирост налоговых доходов бюджета составил 23%. Прогнозируемый прирост на 2022 г., относительно 2021 г., составит 1,6% (рисунок 2).

Таким образом, можно сделать вывод о возможном резком снижении уровня прироста доходов бюджета.

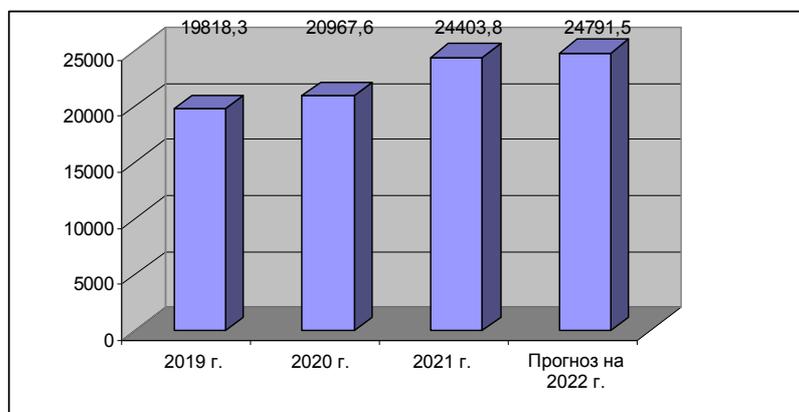


Рисунок 2 – Налоговые доходы бюджета г. Новосибирска, млн р.

В настоящее время одной из главных проблем развития системы местного самоуправления является реформирование отрасли. Грамотное решение данной проблемы заключается в том, что перед усовершенствованием модели функционирования местного самоуправления стоит провести комплексное исследование имеющегося опыта за период функционирования органов муниципальной власти.

Несовершенство действующего законодательства является определяющим фактором, отрицательно влияющим на формирование местных бюджетов. Именно сейчас ощущается потребность дальнейшего улучшения законодательства с точки зрения укрепления налоговой базы муниципальных образований [1–5].

Местные власти лишены права устанавливать налоги на муниципальном уровне, так как это противоречит налоговому законодательству.

Реальным решением проблемы является принятие Федерального закона, наделяющего органы местного самоуправления обязательствами по передаче соразмерных финансовых и материальных ресурсов в государственный бюджет за финансовую помощь государства.

Одновременно, создав устойчивую налоговую базу на местном уровне, содержащую оптимальное соотношение финансирования местных бюджетов за счет дотационной помощи и налогов, позволит в определенной степени решить данную проблему.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации, местное самоуправление имеет все признаки публичной власти. Местное самоуправление является государственным субъектом.

Государство, в свою очередь, осуществляет контроль и исполняет роль правового регулятора, так как без достаточного контроля государственными органами на муниципальном уровне часто наблюдается нерациональное использование бюджетных средств.

Рассмотрим рисунки 3 и 4, наглядно демонстрирующие рост безвозмездных поступлений в доходной части бюджета г. Новосибирска за 2019 г. и 2021 г.

На основании представленных рисунков отметим прирост доли безвозмездных поступлений в доходной части бюджета г. Новосибирска в 2021 г. (относительно 2019 г.) в размере 3%. Налоговые доходы не изменяются на протяжении всего исследуемого периода и составляют 41%.

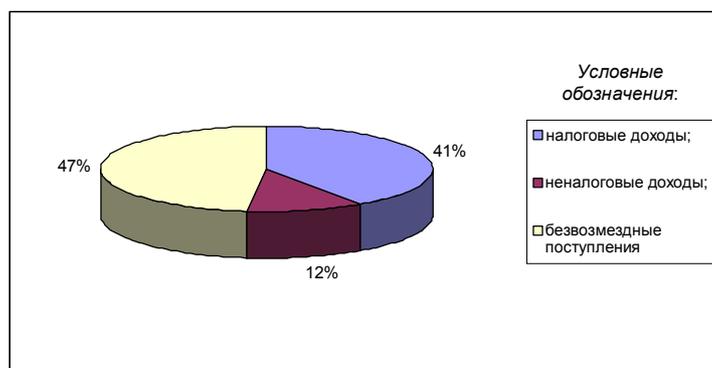


Рисунок 3 – Динамика формирования доходной части бюджета г. Новосибирска за 2019 г.

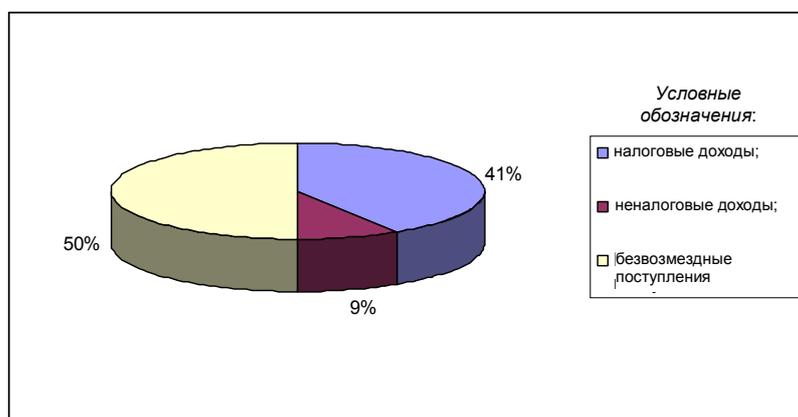


Рисунок 4 – Динамика формирования доходной части бюджета г. Новосибирска за 2021 г.

Положительная динамика роста безвозмездных поступлений в бюджет г. Новосибирска негативно сказывается на бюджете Российской Федерации, также может негативно сказаться в дальнейшем на г. Новосибирске (поскольку бюджет города начинает активнее зависеть от безвозмездных поступлений).

Однако, несмотря на то, что доля налоговых доходов не изменяется последние несколько лет и составляет 41% в общей динамике формирования доходной части бюджета г. Новосибирска, в количественном выражении наблюдается заметный прирост налоговых доходов. Так, если в 2019 г. налоговые доходы составляли 19 818,3 млн р., то в 2021 г. налоговые доходы составили 24 403,8 млн р. Соответственно, за два года произошел прирост налоговых доходов на 23,14%, что благоприятно сказывается на формировании доходной части бюджета г. Новосибирска.

Список использованной литературы

1. **Министерство финансов Российской Федерации** // Бюджетное прогнозирование и планирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.minfin.ru/common/gen_html/?id=7670&fld=FILE_MAIN. – Дата доступа : 02.09.2022.
2. **Бюджет для граждан.** – Новосибирск, 2021. – 59 с.
3. **Тесля, Н. Б.** Инновации в стратегическом управлении регионами / Н. Б. Тесля, И. В. Нитяго // Теория и практика современной аграрной науки : сб. материалов нац. (всерос.) науч. конф., г. Новосибирск, 20 февр. 2018 г. / Новосиб. гос. аграр. ун-т. – Новосибирск : Золотой колос, 2018. – 903 с.
4. **Чернова, С. Г.** Анализ конкурентного потенциала региона (на примере Новосибирской области) / С. Г. Чернова, И. В. Нитяго, С. В. Дмитриев // Актуальные направления теории и практики бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита : сб. материалов нац. (всерос.) науч.-практ. конф., г. Новосибирск, 20 дек. 2019 г. / под общ. ред. О. А. Чистяковой. – Новосибирск, 2019. – С. 605–611.
5. **Нитяго, И. В.** Анализ факторов роста конкурентной привлекательности Новосибирской области в условиях инновационного развития / И. В. Нитяго, О. Н. Мороз // Современные тенденции развития науки и образования в условиях информационной глобализации : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 10-летию создания Науч.-исследоват. ин-та экон. и правовых исслед. / под общ. ред. Г. Е. Накиповой, Т. А. Ханова, 16 окт. 2020 г. – КУЭЖ, 2020. – С. 519–523.

МЕСТО И РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается роль сельского хозяйства в создании валового внутреннего продукта, а также определяется место среди других видов экономической деятельности Республики Беларусь в формировании макроэкономических показателей страны. Оценивается структура валовой добавленной стоимости отдельных видов экономической деятельности, в том числе сельского хозяйства, проводится ее сравнение. Изучается производительность живого и овеществленного труда по отдельным видам деятельности и сравнивается с общественной производительностью труда.

The article considers the role of agriculture in the creation of the gross domestic product, and also determines the place among other types of economic activity of the Republic of Belarus in the formation of the country's macroeconomic indicators. The structure of the gross value added of certain types of economic activity, including agriculture, is assessed and compared. The productivity of living and materialized labor is studied for certain types of activity and compared with the social productivity of labor.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт; валовая добавленная стоимость; сельское хозяйство.

Key words: gross domestic product; gross value added; agriculture.

По мере развития рыночных отношений и интеграции Республики Беларусь в международное экономическое пространство все большее значение приобретают применение и использование в практической части работы организаций международных стандартов в области учета и статистики. В мировой практике на методологической основе системы национальных счетов осуществляется обеспечение информационных потребностей, разрабатываются макроэкономические показатели. Однако интегрированные показатели национальных счетов не находят достаточного применения на мезо- и микроуровнях. Обычно для анализа хозяйственной деятельности отрасли и ее отдельных субъектов используются показатели, имеющие особую специфику учета и статистики. Это не позволяет изучать различные отрасли комплексно.

Теоретические аспекты данной проблемы довольно широко представлены в научной литературе. По этому направлению проводят свои исследования такие ученые как Н. П. Дашинская, М. М. Новиков, Б. И. Башкатова, И. Е. Теслюк и др. Однако с практической точки зрения проблема слабо изучена. Поэтому считаем необходимым рассмотреть при помощи макроэкономических показателей, какое место занимает сельское хозяйство в экономике страны, определив при этом роль отрасли в формировании валового внутреннего продукта (ВВП).

Традиционно место и роль любой отрасли хозяйства рассматривают с позиций формирования ими объемных показателей по стране, занятости в их организациях трудовых ресурсов. Однако, по нашему мнению, такой подход не позволяет полно оценить роль данной отрасли в развитии макросистемы страны в целом. С этой целью необходимо производить оценку места отрасли в формировании ВВП.

Рассмотрим структуру ВВП по отдельным видам деятельности по официально опубликованным источникам за 30 лет (таблица 1).

Таблица 1 – Структура ВВП по отдельным видам деятельности за 1990–2020 гг., %

Показатели	Годы								
	1990	1995	2000	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Сфера производства, всего	68,9	49,1	45,6	39,0	37,9	39,1	37,9	38,5	38,4
В том числе:									
промышленность	37,9	27,6	26,5	24,3	25,3	26,2	26,0	26,0	25,5
сельское хозяйство (до 2011 г.), сельское, лесное и рыбное хозяйство (после 2011 г.)	22,7	15,1	11,6	6,3	6,9	7,6	6,6	6,8	7,1
строительство	7,7	5,4	6,4	7,8	5,7	5,3	5,3	5,7	5,8
Сфера услуг	28,5	44,6	41,7	47,7	48,5	47,7	47,8	48,4	49,0
Валовая добавленная стоимость (ВДС)	97,4	90,3	85,5	86,7	86,4	86,8	85,7	86,9	87,4
Чистые налоги на продукты	2,6	9,7	14,5	13,3	13,6	13,2	14,3	13,1	12,6
ВВП	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Примечание – Период исследования завершается 2020 г., так как данные за 2021 г. по ВВП в разрезе счетов будут опубликованы в марте 2023 г.									

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что в Республике Беларусь валообразующими являются промышленность, сельское, лесное и рыбное хозяйство, строительство, оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов. Промышленность формирует 25,5% ВВП. При этом удельный вес данного вида деятельности за последние 5 лет находится примерно на одном уровне, а по сравнению с 1990 г. сократился на 12,4 процентных пункта. Значение оптовой и розничной торговли, ремонта автомобилей и мотоциклов в создании ВВП постепенно снижается в пользу информации и связи. Доля сельского хозяйства в формировании ВВП значительно снизилась. Если в 1990 г. за счет данного вида деятельности создавалось 22,7% ВВП, то в 2000 г. – только 11,6, в 2015 г. – 6,3, в 2020 г. – 7,1%.

Следует отметить, что при расчете структуры ВВП по отраслям использовалась ВДС, которая состоит из оплаты труда, других налогов на производство, валовой прибыли и валовых смешанных доходов. Произведем анализ структуры ВДС по отдельным валообразующим видам экономической деятельности (таблица 2).

Таблица 2 – Структура ВДС отдельных отраслей Республики Беларусь за 1990–2020 гг., %

Показатели	Годы								
	1990	1995	2000	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>Промышленность</i>									
ВДС	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата труда работников	36,2	48,6	57,4	50,9	48,3	46,3	48,0	47,7	47,1
Другие чистые налоги на производство	4,0	8,0	6,7	4,4	5,2	4,5	4,4	3,2	2,6
Валовая прибыль и валовые смешанные доходы	59,8	43,4	35,9	44,7	46,5	49,3	47,6	49,2	50,3
<i>Сельское хозяйство (до 2011 г.)</i>			<i>Сельское, лесное и рыбное хозяйство (после 2011 г.)</i>						
ВДС	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	10,0	100,0	100,0	100,0
Оплата труда работников	32,6	30,3	31,6	53,5	47,6	41,6	46,8	45,6	45,3
Другие чистые налоги на производство	3,5	0,0	2,0	-10,1	-7,9	-3,7	-2,4	-2,4	-1,9
Валовая прибыль и валовые смешанные доходы	63,9	69,7	66,4	56,6	60,3	62,1	55,6	56,9	56,6
<i>Строительство</i>									
ВДС	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата труда работников	78,2	82,3	59,7	51,1	57,4	58,5	55,7	55,6	54,7
Другие чистые налоги на производство	4,5	10,5	3,4	-0,2	0,2	0,4	0,5	0,6	0,4
Валовая прибыль и валовые смешанные доходы	17,4	7,2	36,9	49,1	42,5	41,2	43,8	43,8	44,8
<i>Всего по видам экономической деятельности</i>									
ВДС	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата труда работников	47,1	47,4	51,3	55,1	54,7	54,1	55,5	56,0	55,8
Другие чистые налоги на производство	3,4	4,6	3,6	1,2	1,6	1,7	1,9	1,4	1,1
Валовая прибыль и валовые смешанные доходы	49,4	48,0	45,1	43,7	43,7	44,1	42,6	42,6	43,1

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что в 1990 г. ВДС всех отраслей экономики в большей мере создавалась за счет валовой прибыли и валовых смешанных доходов, на долю которой приходилось 49,4% ВДС. Однако к 2000 г. ситуация изменилась в худшую сторону, так как формирование ВДС всех отраслей экономики на 51,3% обеспечивалось оплатой труда работников. В 2015–2020 гг. ситуация еще более усугубилась. Тенденция роста удельного веса оплаты труда в структуре ВДС сохранилась. Более 54% ВДС приходится на оплату труда.

Аналогичным образом изменялась структура ВДС в промышленности до 2000 г. Однако в 2015–2020 гг. ситуация изменилась. В данном периоде удельный вес оплаты труда вернулся к значению 1995 г.

В сельском хозяйстве изменение структуры ВДС неоднозначно. Если до 2000 г. на оплату труда приходилось 30–33% от всей суммы ВДС, то в 2015–2020 гг. – свыше 41%, при этом субсидии на производство в сельском хозяйстве превышали другие налоги на производство. Вследствие этого ВДС ниже, чем могла бы быть. Положительно то, что это превышение субсидий над другими налогами на производство постепенно снижается.

С одной стороны, подобную структуру ВДС сельского хозяйства можно характеризовать как положительную, но с другой стороны, анализ средней заработной платы по отраслям показывает, что в сельском хозяйстве самая низкая оплата труда (таблица 3).

Таблица 3 – Соотношение средней заработной платы в отдельных отраслях со средней заработной платой по Республике Беларусь за 1990–2020 гг., %

Показатели	Годы								
	1990	1995	2000	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Промышленность	104,5	114,1	120,4	102,2	103,9	105,6	104,2	103	99,5
Сельское хозяйство (до 2011 г.), сельское, лесное и рыбное хозяйство (после 2011 г.)	93,3	62	62,5	73,4	70,1	71,1	70,5	72	72,8
Строительство	123,8	138,9	126,8	112,4	101,9	99,5	100,2	106,1	104,6

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что в 1990 г. средняя заработная плата работников сельского хозяйства была всего лишь на 6,7% ниже средней заработной платы по Республике Беларусь, а в последующие годы уровень заработной платы этой отрасли по отношению к заработной плате в целом по стране значительно снизился. В результате средняя заработная плата в сфере сельского хозяйства в 2000 г. была на 37,5% ниже, чем среднереспубликанская, а за последние 6 лет анализируемого периода – на 20,9–26,6%. В промышленности и строительстве до 2000 г. уровень оплаты труда был значительно выше среднереспубликанского (более чем на 14%). Однако в 2015–2020 гг. в данных видах деятельности средняя заработная плата незначительно отличается от среднереспубликанского значения. Это обусловлено повышением значимости развития информационных технологий. Наблюдается рост соотношения между заработной платой работников такого вида деятельности как информация и связь и средней заработной платой по Республике Беларусь за этот период с 2,35 до 3,19 раз [1–4].

Для оценки деятельности экономики Республики Беларусь применяется показатель общественной производительности труда (производительности живого и овеществленного труда). Этот показатель определяется как отношение ВВП к численности занятых работников в экономике страны. Так как целью данного исследования является определить роль сельскохозяйственной отрасли в экономике страны, то для сравнительной оценки производительности труда различных отраслей целесообразным представляется использовать показатель производительности труда, рассчитываемый как отношение ВДС отрасли к численности занятых в ней. Полученные данные представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Общественная производительность труда и ее соотношение по отдельным отраслям материального производства Республики Беларусь за 1990–2019 гг.

Показатели	Годы								
	1990	1995	2000	2009	2015	2016	2017	2018	2019
Общественная производительность труда в целом по Республике Беларусь (млн р. на 1 чел.)	8,18	24,86	1,76	30,31	17,34	18,62	21,07	24,16	27,03
В том числе:									
в промышленности	10,29	27,51	1,97	37,64	21,00	23,37	27,17	30,86	34,12
в сельском, лесном и рыбном хозяйстве (до 2011 г. – в сельском хозяйстве)	9,97	21,69	1,69	28,19	13,12	15,40	1,92	19,91	24,28
в строительстве	5,87	21,70	1,88	31,00	20,12	17,51	19,81	23,54	28,00

Окончание таблицы 4

Показатели	Годы								
	1990	1995	2000	2009	2015	2016	2017	2018	2019
Соотношение общественной производительности труда отрасли и Республики Беларусь, %:									
в промышленности	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в сельском, лесном и рыбном хозяйстве (до 2011 г. – в сельском хозяйстве)	125,76	110,67	112,26	124,19	121,12	125,53	128,96	127,75	126,22
в строительстве	121,84	87,25	96,08	93,01	75,64	82,73	91,14	82,42	89,83
	71,71	87,30	107,07	102,29	116,04	94,08	94,01	97,46	103,58

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что производительность труда работников промышленности и сельского хозяйства в 1990 г. была выше, чем в среднем по республике соответственно на 25,76 и 21,84%. Однако в 1995 г. общественная производительность труда в сельском хозяйстве была ниже среднереспубликанской на 12,75%, а в промышленности – выше на 10,67%. В последующие годы соотношение производительности труда в промышленности и общественной производительности труда страны увеличилось. В 2015–2020 гг. разница между этими показателями составляла более 21 процентного пункта. В сельском хозяйстве за этот период производительность труда не превышала среднереспубликанскую. В 2020 г. она была на 6,99 процентных пункта ниже, чем в среднем по республике.

Таким образом, применение интегрированных показателей национальных счетов позволило провести сравнительную оценку места и роли сельского хозяйства среди других отраслей производства Республики Беларусь. Данная методика может быть применена и на микроуровне. При этом появляется возможность сравнить эффективность деятельности конкретного субъекта хозяйственной деятельности с эффективностью работы отрасли и экономики страны в целом. Кроме того, данная методика является актуальной для выявления наиболее эффективных интегрированных структур, т. е. субъектов хозяйствования, объединивших в себе разноотраслевые виды деятельности.

Список использованной литературы

1. **Национальные** счета Республики Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 204 с.
2. **Национальные** счета Республики Беларусь. 2022 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол. : И. В. Медведева [и др.]. – Минск, 2022. – 151 с.
3. **Статистический** ежегодник Республики Беларусь. 2010 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2010. – 608 с.
4. **Статистический** ежегодник Республики Беларусь. 2021 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол. : И. В. Медведева [и др.]. – Минск, 2021. – 407 с.

УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ

В статье обоснована важность оценки удовлетворенности потребителей, показаны методики. Представлены алгоритм и результаты оценки удовлетворенности потребителей в полукопченых колбасах. Установлена неудовлетворенность потребителей полукопченых колбас по таким критериям как натуральность состава, цена, срок годности. Даны рекомендации открытому акционерному обществу «Гомельский мясокомбинат» по повышению удовлетворенности потребителей.

The article substantiates the importance of assessing customer satisfaction, shows the methods. The algorithm and the results of the evaluation of customer satisfaction in semi-smoked sausages are presented. The dissatisfaction of consumers of semi-smoked sausages has been established according to such criteria as the naturalness of the composition, price, shelf life. Recommendations of open joint stock company "Gomel Meat Processing Plant" on improving customer satisfaction are given.

Ключевые слова: удовлетворенность потребителей; полукопченые колбасы; мультиатрибутивная методика; анкетирование.

Key words: customer satisfaction; semi-smoked sausages; multiattributive methodology; questionnaire.

Оценка удовлетворенности потребителей – систематическая и регулярная комплексная процедура, ориентированная на решение основной задачи организации по обеспечению и повышению качества предоставляемых продукции и услуг посредством системы взаимодействия организации с потребителями.

Сегодня оценка удовлетворенности потребителя стала обязательным атрибутом систем управления взаимоотношениями с потребителями в сфере товарного обращения. Организациям необходимо оценивать удовлетворенность всех своих потребителей, независимо от формы взаимодействия с ними. Удовлетворенность потребителей рассматривается как один из показателей результативности системы менеджмента качества. Работа по оценке удовлетворенности потребителей помогает определить успешность организации на рынке и оперативно разработать корректирующие мероприятия с целью постоянного и непрерывного улучшения. Все вышезложенное подтверждает актуальность наших исследований.

Существуют различные методики оценки удовлетворенности потребителей [1, с. 75].

Оценить степень удовлетворенности потребителей можно и на основе анализа полученных от них рекламаций. Рекламация – обращение потребителя по поводу своей неудовлетворенности от приобретенного товара или оказания услуг.

Для любой организации рекламация служит независимой оценкой производимой или реализующей продукции и работы персонала. Если рекламаций нет, то это сигнал того, что клиенты уходят без объяснения причин. Необходимо регулярно выявлять и анализировать потребительские рекламации.

В основе мультиатрибутивной модели лежит, с одной стороны, измерение важности каждого атрибута, а, с другой, – степени воспринимаемого присутствия атрибута в оцениваемой продукции (представляющего собой удовлетворенность).

Атрибут – необходимое, существенное, неотъемлемое свойство продукции.

Методика удовлетворенности потребителей подробно описана в методике оценки удовлетворенности потребителей и других заинтересованных лиц (М 02.001-2016) в ТК РБ 4.2-Р-07-2002 «Рекомендации по организации и порядку проведения работ по оценке удовлетворенности потребителей» [2–3].

В данной модели удовлетворенность определяется как средневзвешенная оценка исполнения или присутствия свойств продукции и их важности для потребителя. Оценка свойств

продукции производится в баллах. Потребители оценивают степень удовлетворенности по пятибалльной шкале. Также определяется значимость каждого из свойств продукции.

Нами была применена методика мультиатрибутивной оценки удовлетворенности с учетом расчетов среднего значения «исполнения» критериев и среднего значения «важности».

Оценка удовлетворенности потребителей включена в блок-системы менеджмента качества «Измерение, анализ и улучшение» [4]. Свои исследования мы проводили по отношению к копченым колбасным изделиям, вырабатываемым открытым акционерным обществом (ОАО) «Гомельский мясокомбинат».

Цель исследований – определить, насколько удовлетворяет требованиям потребителей продукция, вырабатываемая ОАО «Гомельский мясокомбинат». Алгоритм исследований состоял из следующих этапов:

– Определение объектов оценки для каждой группы потребителей, а также оценочных критериев для каждого объекта.

В наших исследованиях объектами явились полукопченые колбасные изделия, оценочными критериями – внешний вид полукопченных колбасных изделий, широта ассортимента, срок годности, цена, натуральность состава.

– Разработка анкеты для опроса потребителей.

По шкале удовлетворенности потребитель выставлял оценочные баллы от 1 до 5, в зависимости от того, насколько, по его мнению, исследуемая продукция соответствует предъявляемым требованиям: 5 баллов – высокая степень удовлетворенности; 4 балла – очень хорошая степень удовлетворенности; 3 балла – хорошая степень удовлетворенности; 2 балла – низкая степень удовлетворенности; 1 балл – полная неудовлетворенность.

– Разработка критериев принятия решений об удовлетворенности потребителей.

Между минимальным и максимальным количеством баллов мы установили промежуточные значения, придав каждому значению определенную характеристику (от «неудовлетворительно» до «отлично»), т. е. разработаны следующие шкалы «удовлетворенности»:

- более 25 баллов – высокая степень удовлетворенности;
- 20–25 баллов – очень хорошая степень удовлетворенности;
- 15–20 баллов – хорошая степень удовлетворенности;
- 10–15 баллов – низкая степень удовлетворенности;
- 5–10 баллов – полная неудовлетворенность.

– Обработка и анализ анкетных данных об удовлетворенности потребителей.

Обработку анкетных данных проводили в следующей последовательности:

- Рассчитали общую балльную оценку по каждому критерию.
- Рассчитали итоговую балльную оценку удовлетворенности потребителей (Y) по формуле

$$Y = I \cdot B,$$

где I – среднее значение исполнения критериев или факторов удовлетворенности, включенных в анкету или опросный лист потребителя;

B – среднее значение важности (или степени соответствия ожиданиям) для потребителя тех же критериев [4].

– Сравнение подсчитанных значений по общим балльным оценкам по объектам оценки значимости и важности, а также по итоговой оценке удовлетворенности со значениями в разработанных шкалах «удовлетворенности».

Полученные результаты анкетирования были обработаны, подсчитана итоговая балльная оценка, проведено сравнение (таблица).

Результаты расчета средних значений «важности» и «исполнения»

Показатели	Средний балл «исполнение»	Средний балл «важность»	Удовлетворенность потребителей
Внешний вид полукопченных колбас	4,50	5,00	4,16 · 4,74 = 19,72
Натуральность состава	3,60	4,55	
Срок годности полукопченных колбас	4,20	4,55	
Цена полукопченных колбасных изделий	4,10	5,00	
Обновляемость ассортимента полукопченных колбас	4,40	4,60	
Итого	4,16	4,74	

– Формирование заключения об удовлетворенности по каждому объекту оценки и итоговой оценке.

Полученная итоговая балльная оценка удовлетворенности составила 19,72 (78,9%), что входит в интервал 15–20, соответствует хорошей степени удовлетворенности в соответствии с градациями шкалы, но невысокой, о которой свидетельствовали бы результаты в 25 баллов.

Неудовлетворенность потребителей выражается в большей степени по таким критериям как натуральность состава, цена, срок годности.

Сегодня рынок полукопченых колбасных изделий находится в стадии насыщенности, потребитель достаточно избалован широтой ассортимента и не чувствует дефицита в традиционных товарах этой продовольственной категории. Многие отечественные производители расширяют свой ассортимент.

Такая продукция доступнее по цене, находит своего потребителя. Чтобы удержать оживление в производстве колбасных изделий, эксперты называют ключевые факторы, которые должны способствовать развитию данного рынка. Среди них развитие мясного направления скотоводства, умеренные издержки на улучшение упаковки, инвестиции государства в обновление технико-технологической базы организаций, курс на импортозамещение мясной продукции.

Из проведенного анализа уровня потребительских предпочтений можно сделать следующий вывод: хотя «золотой век» колбасных изделий уже миновал, а покупка полукопченых колбас давно не считается престижной, все же существует значительная доля покупателей, для которой полукопченые колбасы составляют огромную долю в рационе питания. Поэтому такие категории продукции, как полукопченые колбасы, на протяжении долгого времени будут пользоваться спросом у потребителей.

С учетом полученных результатов ОАО «Гомельский мясокомбинат» необходимо проработать следующие аспекты по повышению удовлетворенности своих покупателей в отношении полукопченых колбас:

– усовершенствовать ассортимент за счет более натуральных и полезных по составу полукопченых колбас, например, в качестве сырья использовать мясо индейки; использовать в составе хотя бы отдельных видов полукопченых колбас меньшее количество пищевых добавок, в том числе и консервантов, что отразится на сроках годности (потребитель уже давно желает колбасные изделия с меньшими сроками годности и более натурального состава); обеспечить при этом широкую рекламу таких колбасных изделий;

– усовершенствовать ассортимент полукопченых колбас за счет подарочной упаковки, за счет изделий в нарезке;

– улучшить эстетические свойства полукопченых колбас, например, дизайн оформления упаковки, этикеток;

– пересмотреть ценовую политику на полукопченые колбасы.

Список использованной литературы

1. **Парсегова, Т. А.** Оценка удовлетворенности потребителей в системе менеджмента качества организации / Т. А. Парсегова, И. Е. Парфеньева // Инновации в науке : сб. ст. по материалам LXII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск : СибАК, 2016. – № 10 (59). – С. 75–84.

2. **Методика** оценки удовлетворенности потребителей и других заинтересованных сторон. – М. : Юго-Запад. гос. ун-т, 2016. – 32 с.

3. **Рекомендации** по организации и порядку проведения работ по оценке удовлетворенности потребителей : ТК РБ 4.2-Р-07-2002. – Введ. 2002-10-29. – М. : Изд-во стандартов, 2002. – 12 с.

4. **Современная** система менеджмента качества продовольственного сырья и пищевых продуктов : практикум / авт.-сост. : Е. В. Рощина, Н. М. Кириленко. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2017. – 28 с.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕРЖКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Уделено внимание издержкам, которые несет предприятие (организация) в процессе осуществления своей деятельности. Дана классификация расходов с учетом различных признаков. Рассмотрены методы учета затрат и калькулирования себестоимости. Показаны источники, резервы, факторы и пути снижения себестоимости продукции.

Attention is paid to the cost that the enterprise (organization) carries in the process of carrying out its activity. Classification of expenses is given taking into account various features. Methods of cost accounting and prime cost calculation are considered. Sources, reserves, factors and ways to reduce production costs are shown.

Ключевые слова: предприятие (организация); управление; затраты; себестоимость; калькулирование; методы; источники; резервы; факторы; пути.

Key words: enterprise (organization); management; cost; prime cost; calculation; methods; sources; reserves; factors; ways.

Снижение затрат – одна из первоочередных и актуальных задач каждой отрасли, предприятия (организации). Себестоимость продукции непосредственно влияет на уровень цен, прибыль и рентабельность, финансовое состояние субъекта хозяйствования и его платежеспособность, темпы расширенного воспроизводства и т. п.

В современных условиях необходимо обеспечить учет и контроль израсходованных ресурсов, которые в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности приобретают форму затрат.

Управление издержками предполагает их оптимизацию. В то же время такой подход не исключает роста затрат. Так, в целях увеличения возможностей сбыта товаров предприятию (организации) нецелесообразно снижать расходы, связанные с их продвижением на рынок, повышением квалификации кадров и т. д. Это свидетельствует о том, что минимизация издержек должна быть обоснованной.

В зависимости от способа включения в себестоимость затраты подразделяются на прямые (входят в себестоимость определенной продукции (сырье, материалы, топливо на технологические нужды и т. п.) и косвенные (распределяются по объектам калькуляции (видам изделий или работ) пропорционально установленному признаку (условной базе), например, общепроизводственные и общехозяйственные расходы).

Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования, а также общецеховые издержки называются общепроизводственными, а затраты по обслуживанию и организации производства, управлению предприятием в целом – общехозяйственными [1].

По характеру затрат различают производственную и полную себестоимость. Вторая отличается от первой дополнительными издержками на реализацию продукции.

В зависимости от экономической роли в процессе выпуска продукции выделяют основные (обусловлены технологией) и накладные (связаны с организацией, обслуживанием и управлением производства) расходы [2].

По периодичности возникновения затраты бывают текущими и единовременными. Первые (например, расход сырья и материалов) по сравнению со вторыми (издержки на запуск современных производств, подготовку и освоение новых видов продукции и т. п.) имеют частичную периодичность возникновения [3].

В зависимости от степени обобщения (детализации) различают одноэлементные, т. е. однородные по своему содержанию затраты (например, сырье, материалы, заработная плата производственных рабочих) и комплексные (например, общепроизводственные и общехозяйственные расходы).

В зависимости от способа формирования издержки распределяются между сферами производства и обращения.

По эффективности выделяют производительные (затраты на выпуск продукции, не связанные с нарушениями технологии и организации производства) и непроизводительные, или

дополнительные, нерациональные (например, простои людей и техники по внутрипроизводственным причинам) издержки.

По отношению к объему производства различают условно-переменные и условно-постоянные расходы. Условно-переменные расходы устанавливаются на единицу продукции и увеличиваются с ростом объема выпуска (сырье, материалы, сдельная заработная плата производственных рабочих и т. д.).

Когда условно-переменные затраты изменяются в той же степени, что и объем производства, то считаются пропорциональными, если в больших или меньших размерах – соответственно прогрессивными и регрессивными [3].

Условно-постоянные (непропорциональные) расходы, как правило, не зависят от изменения объема выпуска (амортизационные отчисления, арендная плата, рентные платежи, страховые взносы, заработная плата административно-управленческого персонала и т. п.).

Условно-переменные издержки являются прямыми (нормированными), а условно-постоянные – накладными (косвенными) [4].

Среди условно-постоянных издержек выделяют остаточные (возникают в случае остановки производства на какой-то срок, с увеличением последнего они снижаются) и стартовые (появляются при возобновлении хозяйственной деятельности).

Условно-переменные и условно-постоянные издержки в совокупности образуют валовые.

Себестоимость продукции (работы, услуги) рассчитывается по элементам и статьям затрат. Элементом называют экономически однородные расходы (материальные затраты, оплата труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств и прочие издержки, включающие, например, налоги, сборы и другие платежи, относимые на себестоимость продукции), которые не могут быть разложены на составные (слагаемые) части [4].

С целью детализации издержки группируются по статьям калькуляции (например, основные нормированные материалы, покупные изделия, полуфабрикаты, технологическая энергия, заработная плата производственных рабочих с отчислениями на социальные нужды, накладные расходы и т. д.) [4].

По оперативности различают учет и контроль фактических и нормативных издержек.

По полноте учета затрат выделяют калькулирование полной и неполной себестоимости.

Методы калькулирования – совокупность способов и приемов расчета себестоимости единицы продукции. Данные методы базируются на калькуляции (исчислении) затрат с составлением соответствующего документа, где отражены (сгруппированы) все издержки на производство и реализацию продукции в разрезе определенных статей [4–5].

В зависимости от объекта учет затрат, как правило, проводится попроцессным, попередельным и позаказным методами, которые могут использоваться одновременно (в сочетании), например, с методом учета прямых издержек [6].

Попроцессный метод характерен для массового производства или предприятий (организаций), выпускающих ограниченный перечень продукции. При этом незавершенное производство отсутствует или незначительно, а цикл изготовления продукции непродолжителен (короткий). Данный метод не предусматривает разделение общих издержек.

Попроцессный метод используется в отраслях добывающей промышленности (угольной, нефтяной, железорудной, лесозаготовительной и т. п.), в энергетике, а также на предприятиях, производящих цемент, асфальт и другую подобную продукцию [7–8]. Попроцессный метод называют упрощенной моделью попередельного [8].

Применение попередельного метода обусловлено усложнением производственного процесса, в результате чего получают готовый полуфабрикат (комплексное использование сырья и обработка материалов, включающая несколько последовательных стадий (чугун – сталь – прокат) [5]. В связи со сложившейся технологией учет затрат и калькулирование себестоимости осуществляются по каждому переделу ежемесячно. Общие издержки косвенно распределяются по видам продукции. Конечная себестоимость рассчитывается с учетом остатков незавершенного производства, размер которых довольно значителен.

В индивидуальном и мелкосерийном производствах наибольшее распространение получил позаказный метод, при котором учет затрат осуществляется по каждому заказу с заранее установленным объемом продукции. До сдачи заказа все издержки относятся к незавершенному производству [6]. Другими словами, отчетная калькуляция ведется только после выполнения соответствующего заказа, где указываются наименование продукции, ее количество, сроки и производственные подразделения.

Показанная калькуляция применяется, например, в строительстве, машиностроении и полиграфии, в производствах с механической сборкой деталей, узлов и изделий [7].

Следовательно, основными методами учета издержек и калькулирования себестоимости продукции являются показанный, попередельный и попроцессный. Другие методы по сути являются их разновидностями. Так, разновидностью показанного метода является поиздельный, который распространен в массовом и серийном производствах.

Для обувной, швейной и текстильной промышленности характерна пооперационная калькуляция [7]. В данном случае объектом отнесения затрат труда основных рабочих и накладных расходов является операция. Для учета издержек по определенным статьям калькуляции необходимо анализировать весь производственный процесс или отдельные его стадии. Себестоимость одной калькуляционной единицы рассчитывается делением совокупных затрат на объем производства.

Некоторые методы утрачивают свою актуальность из-за невозможности получения полной и достоверной информации о затратах и себестоимости. Одним из них является котловой метод [8]. Он считается обезличенным и экономически нецелесообразным, так как не позволяет достаточно точно рассчитать себестоимости продукции.

При использовании котлового метода учетные фактические затраты по предприятию (организации), цеху и группам продукции распределяются пропорционально плановой (нормативной) себестоимости [7].

В зависимости от способа расчета к методам учета затрат и калькулирования себестоимости продукции относятся метод прямого счета (простой метод), нормативный, расчетно-аналитический, параметрический, метод исключения издержек, метод распределения затрат (коэффициентный) и комбинированный [5].

Метод прямого счета (удельных затрат) имеет ограниченное применение, поскольку, как правило, предназначен для расчета себестоимости единицы однородной продукции. В данном случае общая сумма издержек делится на объем производства.

Простой метод применяется в отраслях, где размер незавершенного производства небольшой или вообще отсутствует (например, добывающие отрасли) [5].

В массовом, серийном и мелкосерийном производствах распространена нормативная калькуляция [5]. Основой такого метода служит система прогрессивных норм и нормативов расхода материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Оперативный учет текущих (фактических) издержек всех видов ресурсов ведется в расчете на единицу продукции для определения отклонений от научно обоснованных норм и нормативов, выявления причин несоответствия, а также для обнаружения недостатков в технологии и организации производства.

Расчетно-аналитический метод позволяет дать всестороннюю оценку состояния многономенклатурного производства путем исследования факторов, определяющих себестоимость. В основе расчета прямых издержек на единицу продукции лежат прогрессивные нормы расхода ресурсов.

Калькулирование однотипных, но разных по качеству изделий осуществляется параметрическим методом. Он позволяет установить зависимость изменения издержек от качественных характеристик продукции.

На предприятиях с комплексной переработкой сырья при калькулировании себестоимости не учитываются побочные (попутные) продукты [2]. Они исключаются из общих затрат, а оставшаяся их часть относится на себестоимость основной продукции (метод исключения издержек).

Учет затрат и калькулирование себестоимости могут осуществляться с использованием экономически обоснованных коэффициентов (метод распределения издержек, или коэффициентный).

При применении метода распределения издержек один из продуктов принимается за условную единицу, а остальные приравниваются к нему по переводному коэффициенту (коэффициенту пересчета) в зависимости от определенного признака. В конечном счете издержки на выпуск каждого вида продукции представляют собой произведение затрат на одну условную единицу и соответствующего коэффициента [2].

Комбинированный метод – сочетание метода исключения затрат и коэффициентного. Он характерен для комплексных производств (нефтеперерабатывающих, коксохимических, мясомолочных и т. п.), где из одного сырья получают несколько различных видов продукции. Оставшиеся затраты (без побочных продуктов) распределяются между основными видами продукции в соответствии с коэффициентами [2; 7].

Вышеизложенные методы калькулирования себестоимости продукции отражают модель полного распределения издержек.

Основным методом, характеризующим модель частичного распределения затрат, является система директ-костинг, в которой во внимание принимаются только переменные издержки [7].

В управлении себестоимостью большое значение имеют факторы, которые, с одной стороны, являются причинами, влияющими на уровень издержек, а, с другой, – действиями, с помощью которых руководство организации имеет возможность реализовать неиспользованные возможности (резервы) снижения затрат.

Внутренние (внутрипроизводственные) факторы позволяют предприятию разработать комплекс мероприятий, направленный на экономное расходование тех или иных ресурсов.

В состав внутренних факторов входят следующие:

– технико-технологические (применение современной техники, внедрение материалосберегающих, энергосберегающих и безотходных технологий, модернизация оборудования, создание автоматизированных рабочих мест, механизация производства, использование прогрессивных видов материальных ресурсов);

– организационные (совершенствование управления, организации производства и труда);

– структурные (изменение объема, структуры, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции) [3; 9].

В рыночных условиях необходимо учитывать внешние (внепроизводственные) факторы, несвязанные с деятельностью предприятия, но оказывающие на нее существенное влияние: инфляционные процессы в экономике, уровень цен на приобретаемые ресурсы (сырье, материалы, топливо и т. п.), тарифы на электроэнергию, связь и грузоперевозки, налоги, удаленность от источников сырья и потребителей продукции, нормы амортизационных отчислений и т. п. [3; 9]. Эти факторы являются объективными.

Основные источники снижения себестоимости следующие:

– полное использование производственной мощности (рост объема выпуска);

– уменьшение издержек за счет снижения затрат труда и амортизационных отчислений на единицу продукции, экономии сырья, материалов, топлива и энергии, устранения потерь в процессе выпуска и хранения продукции, сокращения административно-управленческих расходов и т. п. (при этом необходимо обеспечить опережение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы).

Выявлению и мобилизации резервов сокращения издержек предшествует глубокий и всесторонний анализ деятельности субъекта хозяйствования, включающий исследование технического и организационного уровней производства, его материальных и трудовых элементов, хозяйственных связей.

Резервы снижения себестоимости продукции на предприятии предусматривают следующее:

– эффективное применение средств труда (обновление техники и технологии, модернизация оборудования, максимальное использование возможностей производства, устранение потерь времени работы оборудования, совершенствование структуры основных производственных фондов);

– совершенствование управления, организации производства и труда (применение эффективных форм и методов управления производством; снижение текучести персонала, улучшение его структуры, повышение квалификации и развитие творческой инициативы, совмещение профессий; совершенствование приемов, методов и условий труда на основе внедрения результатов научных и инженерных исследований, распространение передового опыта; ликвидация потерь рабочего времени; укрепление трудовой и производственной дисциплины; повышение качества нормирования и усиление мотивации труда);

– рациональное использование предметов труда (внедрение научно обоснованных норм расхода материальных ресурсов, компьютеризация учета движения оборотных средств и списания издержек, замена дефицитного сырья, применение более экономичных материалов и предотвращение их хищения, комплексное использование отходов производства, увеличение выхода продукции из единицы сырья).

Внешние резервы сокращения затрат связаны с действием внутриотраслевых (развитием специализации и кооперирования производства, повышением уровня его концентрации и т. д.) и народно-хозяйственных (снижением цен на приобретаемые ресурсы и тарифов на электроэнергию, уменьшением налоговой нагрузки и т. п.) факторов [3; 9].

Выявленные резервы позволяют определить пути снижения себестоимости продукции, которые целесообразно объединить в следующие группы:

- технические (улучшение конструкции и технических характеристик изделий, выпуск новой продукции, замена действующих фондов более производительными и повышение технической вооруженности труда, модернизация оборудования, применение современных технологий, прогрессивных видов сырья, материалов, топлива и энергии, полное использование вторичных отходов, внедрение механизации, автоматизации и компьютеризации производственных процессов);

- организационные (совершенствование управления, организации производства и труда; стандартизация и сертификация продукции; радикальное изменение способов осуществления хозяйственной деятельности, отказ от устаревших подходов в случае остановки производства и нахождения предприятия на грани банкротства; выбор и обоснование стратегии развития субъекта хозяйствования);

- экономические (построение интегрированной системы управления бизнесом с учетом издержек и рисков, оценки стоимости предприятия и бизнес-процессов; поощрение качества выполненной работы; экономическое стимулирование экономии материальных ресурсов; финансирование инвестиций).

Технические пути уменьшения затрат реализуются в более совершенных средствах труда, организационные предполагают наиболее удачное сочетание в пространстве и во времени рабочей силы, средств и предметов труда. Экономические пути воплощаются в создании механизмов мотивации, обеспечивающих получение наилучших результатов с минимальными затратами, в альтернативных вариантах решения задач [4].

Таким образом, себестоимость – экономический показатель, характеризующий все стороны хозяйственной деятельности предприятия (организации) и одновременно являющийся фактором роста эффективности производства.

Классификация затрат по различным признакам (способу включения в себестоимость, характеру издержек, периодичности их возникновения, степени обобщения (детализации), эффективности, отношению к объему производства и т. п.) дает возможность сгруппировать их в целостную систему. При составлении сметы затрат по принципу однородности их объединения расходы группируются по экономическим элементам. Для расчета себестоимости единицы продукции издержки планируются и учитываются по калькуляционным статьям, что позволяет определить затраты, связанные с ее выпуском, обслуживанием и управлением производства, реализацией товара.

В системе управления затратами ведущее место отводится анализу себестоимости, с помощью которого изучается ее динамика, сравниваются фактические и нормативные издержки, определяются факторы (причины), источники, резервы и пути снижения расходов. При этом необходимо рационально управлять процессом формирования издержек. В этой связи большое значение имеет совершенствование методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применительно к конкретному предприятию. Данные методы, как правило, классифицируются по двум основным признакам: объекту учета затрат (позаказный, попередельный, попроцессный и т. д.) и способу их исчисления (метод прямого счета (простой метод), нормативный, расчетно-аналитический, параметрический, метод исключения издержек, метод распределения затрат (коэффициентный) и комбинированный).

Резервы сокращения затрат реализуются на основе внутрипроизводственных (технико-технологических, организационных, структурных) и внепроизводственных (народно-хозяйственных и внутриотраслевых) факторов, которым необходимо уделять серьезное внимание. Так, для предприятия важен выбор постоянных поставщиков сырья и материалов, повышение требовательности к качеству поставок с применением системы входного контроля.

Основными источниками уменьшения себестоимости являются увеличение объема выпуска, сокращение амортизационных отчислений в расчете на единицу продукции, снижение ее материалоемкости и трудоемкости, а также издержек, связанных с обслуживанием и управлением производством. При этом важно устранить непроизводительные затраты (брак в работе, вызванный, например, нарушениями технологии производства; потери от простоев оборудования вследствие его незапланированной наладки или ремонта, порчи материальных ценностей на складах, недостачи материалов из-за их хищения и т. д.).

Непосредственно на предприятии резервы снижения издержек предусматривают рациональное использование средств и предметов труда, совершенствование управления, организации производства и труда.

Группировка внутренних резервов позволила выявить пути снижения себестоимости продукции (технические, организационные и экономические), которые предполагают повышение технического уровня производства, создание условий для высокопродуктивной работы каждого исполнителя, установления оптимальных взаимосвязей в процессе труда, а также усиление экономической заинтересованности коллективов структурных подразделений в достижении поставленных перед предприятием целей при минимуме издержек.

Список использованной литературы

1. **Золотогоров, В. Г.** Экономика : энцикл. слов. / В. Г. Золотогоров. – Минск : Интерпресссервис : Книж. дом, 2003. – 720 с.
2. **Володько, О. В.** Экономика организации : учеб. пособие / О. В. Володько, Р. Н. Грабар, Т. В. Зглюй. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск : Выш. шк., 2015. – 399 с.
3. **Экономика предприятия** : учеб. пособие / В. П. Волков [и др.] ; под общ. ред. А. И. Ильина, В. П. Волкова. – М. : Новое знание, 2003. – 677 с.
4. **Суша, Г. З.** Экономика предприятия : учеб. пособие / Г. З. Суша. – М. : Новое знание, 2003. – 384 с.
5. **Методы** учета затрат и калькулирования себестоимости продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://yandex.by/images/search>. – Дата доступа : 10.07.2022.
6. **Методы** калькулирования себестоимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://glavkniga.ru/situations>. – Дата доступа : 10.07.2022.
7. **Методы** калькулирования себестоимости продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://studopedia.ru>. – Дата доступа : 11.07.2022.
8. **Сигаева, Е.** Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции [Электронный ресурс] / Е. Сигаева. – Режим доступа : <https://nalog-nalog.ru/upravlencheskijuchet>. – Дата доступа : 12.07.2022.
9. **Источники** и факторы снижения себестоимости продукции и услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://studopedia.ru>. – Дата доступа : 13.07.2022.

В. Е. Сыцко (kaf_tnt@bteu.by),
д-р техн. наук, профессор

Е. Л. Антонова (viramaina3@yandex.by),
аспирант

Н. В. Кузьменкова (natasha_k_03w@mail.ru),
канд. техн. наук, доцент

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации

В. М. Шаповалов (v.shapovalov@tut.by),
д-р техн. наук, профессор, зав. отделом

С. В. Зотов (zotov-1969@mail.ru),
канд. техн. наук, ведущий научный сотрудник
Институт механики металлополимерных систем
имени В. А. Белого Национальной академии наук Беларуси
г. Гомель, Республика Беларусь

К ВОПРОСУ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПОЛИМЕРНЫХ ОТХОДОВ

Данная статья посвящена анализу безопасной утилизации полимерных отходов.

This article is devoted to the analysis of the safe disposal of polymer waste.

Ключевые слова: полимеры; вторичные полимеры; отходы; утилизация; рециклинг.

Key words: polymers; secondary polymers; waste; recycling; recycling.

Одним из важных моментов в переработке полимеров является безопасность экологической среды. По своим специфическим свойствам полимеры не подвергаются гниению и коррозии. Возникает проблема утилизации полимеров, которая является экологически значимой. Однако новые химические технологии получения полимерных материалов имеют минимально негативное влияние на окружающую среду.

С увеличением роста полимерных материалов также увеличивается рост полимерных отходов. В Республике Беларусь ежегодно накапливается большое количество промышленных отходов, которые загрязняют окружающую среду и занимают значительные площади. Также возрастают объемы производственных отходов на основе изделий из полимерных материалов, которые широко применимы в конструкциях машин. В процессе сервиса технических средств образуются полимерные отходы в виде отработанных деталей, упаковки запасных частей, материалов и тары. Помимо сервисных предприятий, источниками полимерных отходов являются сельскохозяйственные и перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию предприятия, объекты общественного питания и здравоохранения, культуры, отдыха и спорта, а также учебные заведения и бытовой сектор [1].

Потребление полимеров создает серьезную проблему ликвидации отходов. Для их захоронения приходится отводить новые земли. В процессе сжигания или естественного разложения пластмасс выделяются канцерогены, которые устойчивы к химическому и биологическому разложению. Они способны сохраняться в окружающей среде в течение десятков лет. В других странах те отходы, которые нельзя использовать как вторсырье, сжигают с получением тепловой и электрической энергии. Стоит отметить, что благодаря сжиганию, объем отходов уменьшается, но полностью не исчезает, поскольку остается зола с высокой концентрацией токсинов. Кроме того, сжигание – это дополнительный выброс парниковых газов. Это является экологической проблемой.

Достаточно перспективным направлением утилизации отходов полимеров признана переработка их в другие изделия. Вторичные полимеры обладают достаточно нестабильными свойствами. Необходимы дополнительные исследования процессов технологических операций, изучение совершенствования технических средств переработки отходов, а также контроль параметров выпускаемых изделий. Решение указанной проблемы возможно путем создания инфраструктуры предприятий по утилизации полимерных отходов, включающей специализированные предприятия по переработке вторичного полимерного сырья на основе гибких рецик-

линговых технологий, а также взаимосвязанную с ними сеть предприятий технического сервиса и дилерских пунктов, осуществляющих сбор отработанных пластмассовых деталей и изделий [2].

В Беларуси имеется большое количество организаций по переработке полимерных отходов. Одним из крупнейших предприятий-переработчиков отходов пластмасс является гомельское коммунальное унитарное предприятие (КУП) «Спецкоммунтранс». Более 70-ти лет данное предприятие специализируется на санитарной очистке города. В структуру предприятия входит несколько участков, а также первый в Республике Беларусь Экспериментальный сортировочный биомеханический завод. В 2012 г. к предприятию было присоединено дочернее коммунальное предприятие «Экопластсервис». Основное направление деятельности участка переработки пластмасс – переработка и возврат в хозяйственный оборот полимерных отходов, выпуск готовой продукции сырья вторичных полимеров и изделий из него. Основная деятельность КУП «Спецкоммунтранс» включает в себя услуги по сбору мусора, отбросов и отходов, транспортировку и переработку бытовых отходов, а также работу по утилизации промышленных нетоксичных отходов на полигоне промышленных нетоксичных отходов.

В таблице приведены статистические данные Республики Беларусь по распределению отходов производства по классам опасности за 2021 г.

Распределение отходов производства по классам опасности в 2021 г., тыс. т

Показатели	Количество образовавшихся отходов	Количество использованных отходов	Количество удаленных отходов	В том числе на объекты хранения	В том числе на объекты захоронения	В том числе на хранение на территории предприятия	В том числе на обезвреживание
Неопасные отходы	9 332,1	8 845,2	782,5	1,5	449,6	317,7	13,7
Чрезвычайно опасные отходы (1-й класс)	21,9	17,6	5,0	0,0	0,1	1,6	3,3
Высокоопасные отходы (2-й класс)	18,2	10,8	7,7	0,1	–	0,0	7,5
Умеренно опасные отходы (3-й класс)	1 982,1	1 456,0	594,7	383,4	160,8	42,7	7,9
Малоопасные отходы (4-й класс)	50 895,6	7 730,2	43 408,2	42 726,6	139,9	446,8	94,8
Всего	62 250,0	18 059,8	44 798,1	43 111,6	750,4	808,8	127,2
Примечание – Источник [3].							

Согласно статистическим данным за 2021 г. в Республике Беларусь было образовано 62 250,0 тыс. т отходов. Из них использовано 18 059,8 тыс. т, удалено – 44 798,1 тыс. т. В том числе на объекты хранения было распределено 43 111,6 тыс. т; на объекты захоронения – 750,4; на хранение на территории предприятия – 808,8; на обезвреживание – 127,2 тыс. т.

Ведущая роль в охране окружающей среды принадлежит эколого-химической утилизации полимеров. На государственном уровне признана и утверждена программа создания научных основ новых экологически чистых и ресурсосберегающих технологий, а также процессов безопасной переработки и утилизации полимерных материалов.

Основные положения проекта Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы устанавливают следующее: для использования твердых коммунальных отходов будут созданы производства по их сортировке и переработке. Новым трендом развития промышленности станет ее экологизация. В основу экологизации промышленного производства должны быть положены главные принципы существования биосферы: цикличность процессов, устранение и полезное преобразование вредных отходов, экономное использование материальных ресурсов. В области экологизации промышленности может быть решен целый ряд практических задач: прогнозирование последствий изменения среды в результате техногенных преобразований; решение проблем по утилизации отходов, биологической очистке сточных и промышленных вод, рекультивации техногенных отвалов и др. Экология организмов является источником разработки принципов новейших биотехнологий в модер-

низации промышленного производства. Развитие микробиологической промышленности, генной инженерии возможно на базе глубоких теоретических разработок с участием экологов. Необходимо вторично вовлекать в хозяйственный оборот отходы бумаги, стекла, пластика, аккумуляторов, а также увеличить выпуск и потребление экологически безопасной перерабатываемой продукции [4].

Благодаря имеющемуся существованию устойчивого спроса на конечные продукты повторной переработки пластмасс, определенным является условие продолжения усовершенствования рабочих параметров вторичных материалов. Новые технологии рециклинга, которые позволяют более эффективно использовать вторичные полимеры, включают в себя разработку методов целевого регулируемого физико-химического воздействия на них. Увеличивающиеся объемы потребления полимерных материалов сопровождаются почти пропорциональным увеличением количества полимерных отходов, которые образуются как в процессе производства продукции, так и по окончании сроков ее использования. Связанная с этим угроза для окружающей среды, а также нехватка материальных ресурсов в сочетании с необходимостью экономии дорожающей энергии вынуждают все более настойчиво заниматься проблемой вторичной переработки полимерных отходов и повышением ее эффективности.

Список использованной литературы

1. **К проблеме** утилизации отходов полимеров в Беларуси / В. Е. Сыцко [и др.] // Полимерные композиты и трибология : междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 100-летию со Дня рождения акад. В. А. Белого, Гомель, 28–30 июня 2022 г. – С. 121.

2. **Антонова, Е. Л.** Экологически безопасная утилизация вторичных полимеров [Электронный ресурс] / Е. Л. Антонова // Инновационный потенциал молодежи в современном мире : материалы междунар. науч.-практ. конф. студентов и учащихся, 20–22 апр. 2020 г. / Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп. ; под науч. ред. Е. П. Багрянцевой. – Гомель, 2020. – С. 13–14.

3. **Охрана** окружающей среды в Республике Беларусь : стат. сб. // Нац. стат. ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 05.09.2022.

4. **Основные** положения проекта Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.gov.by/uploads/files/macro-prognoz/Osnovnye-polozhenija-proekta-PSER-na-2021-2025.pdf>. – Дата доступа : 08.09.2022.

РОЛЬ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Успешное развитие предприятия в рыночной экономике зависит от многих факторов, которые определяют состояние его экономической безопасности. Чтобы добиться высокого уровня безопасности предприятия в экономической сфере, необходимо хорошо ориентироваться в состоянии дел предприятия, иметь оперативные данные о меняющейся рыночной конъюнктуре, уровне конкуренции, финансовом состоянии партнеров и др. Получить необходимую информацию, которая будет в дальнейшем использована для принятия управленческих решений в сфере безопасности, предприятие может в результате проведения анализа. Поэтому данная статья посвящена раскрытию роли анализа в обеспечении экономической безопасности предприятия.

The successful development of an enterprise in a market economy depends on many factors that determine the state of its economic security. To achieve a high level of security of the enterprise in the economic sphere, it is necessary to be well oriented in the state of affairs of the enterprise, to have operational data on the changing market situation, the level of competition, the financial condition of partners, etc. The enterprise can obtain the necessary information that will be used in the future to make managerial decisions in the field of security as a result of the analysis. Therefore, this article is devoted to the disclosure of the role of analysis in ensuring the economic security of the enterprise.

Ключевые слова: экономическая безопасность; экономический анализ; финансовый анализ; задачи экономического анализа.

Key words: economic security; economic analysis; financial analysis; tasks of economic analysis.

Способность организации успешно развиваться в условиях рыночной экономики формируется исходя из сохранения равновесия собственных активов и пассивов, постоянного поддержания платежеспособности и привлекательности для инвесторов. Предприятие в процессе своей работы сталкивается с угрозами, которые возникают во внешней и внутренней среде деятельности предприятия. Они могут быть связаны с действиями персонала предприятия, состоянием материально-технической базы, внешнеполитическими событиями, экологическими факторами, состоянием нормативно-правовой базы и др. Угрозы оказывают негативное воздействие на различные стороны деятельности предприятия, нарушают состояние его экономической безопасности. Для того, чтобы разработать меры, направленные на повышение экономической безопасности, необходимо провести комплексный анализ, выявить риски и угрозы. Это выводит на первый план проблему проведения анализа состояния экономической безопасности, выбора системы показателей, определения пороговых значений и др.

Экономический анализ предваряет собой принятие решений, которые оказывают непосредственное воздействие на состояние экономической безопасности предприятия. В ходе анализа обрабатываются исходные данные, выявляются проблемные места в деятельности предприятия, затем определяются мероприятия, которые будут способствовать наиболее успешному решению выявленных проблем. Выбор методов и средств реализации мер будет определяться по результатам анализа [1].

Анализ финансово-хозяйственной деятельности следует рассматривать как важный инструмент управления безопасностью экономического субъекта.

Раскрывая роль экономического анализа в обеспечении экономической безопасности, необходимо отметить следующее:

- позволяет установить основные закономерности развития предприятия, выявить влияние внешних и внутренних факторов на результаты его деятельности, прежде всего те, которые ведут к нарушению его функций и целей развития;
- обеспечивает создание условий для наиболее эффективного использования ресурсов путем выявления неиспользованных резервов и возможностей, установления на этой основе наиболее перспективных направлений;
- побуждает работников предприятия осуществлять свою деятельность на принципах экономии и бережливости;

– позволяет раскрыть недостатки системы управления предприятием и определить направления ее совершенствования в целях нормального развития и обеспечения экономической безопасности [2].

Анализ занимает важное место в процессе обеспечения экономической безопасности предприятия. Схематично это можно представить на рисунке 1.

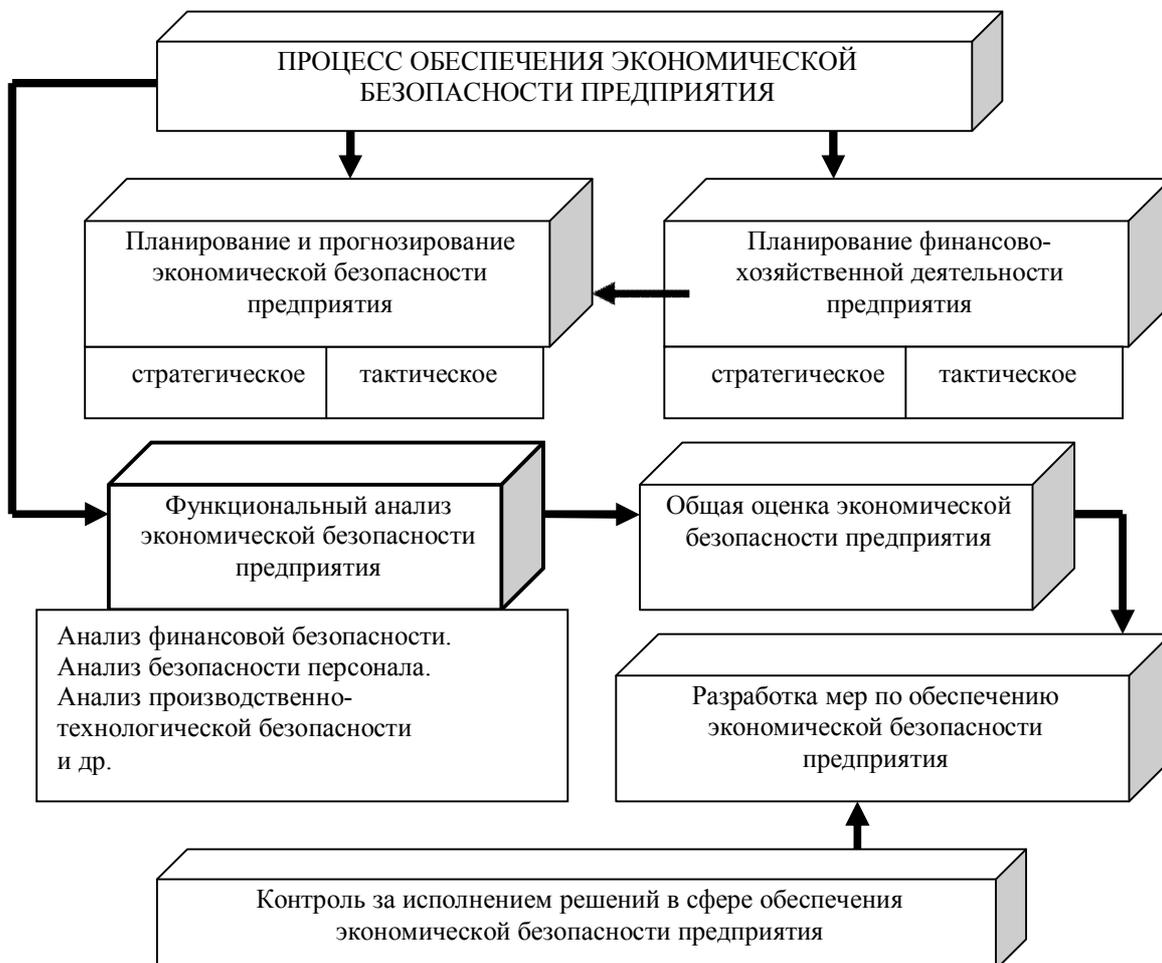


Рисунок 1 – Место экономического анализа в процессе обеспечения экономической безопасности предприятия

Примечание – Источник [3].

По данным рисунка 1 можно сделать вывод о том, что процесс обеспечения экономической безопасности на предприятии включает в себя планирование и прогнозирование экономической безопасности и финансово-хозяйственной деятельности, анализ экономической безопасности и ее общую оценку.

Функциональный анализ означает проведение соответствующих аналитических процедур, направленных на изучение отдельных составляющих экономической безопасности. К ним относятся финансовая безопасность, безопасность персонала, производственных процессов, инвестиционная безопасность и др. Чтобы дать общую оценку состояния безопасности на предприятии, надо комплексно исследовать все составные части экономической безопасности.

Многие авторы считают, что для обеспечения экономической безопасности наибольшее значение имеет финансовый анализ, так как в процессе его проведения дается оценка имущественного и финансового состояния, произошедшим изменениям в структуре активов и источниках их формирования, финансовых результатов и др. [4].

Результаты финансового анализа используют как внешние, так и внутренние пользователи, но их цели различны.

К числу внутренних пользователей относятся учредители, управленцы, специалисты. Целью внутреннего финансового анализа является получение объективных данных, которые

станут основой для принятия обоснованных управленческих решений в финансовой сфере, разработки финансовой стратегии и инструментов ее реализации. Он основывается на бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности предприятия.

В процессе проведения внутреннего финансового анализа на предприятии решаются следующие задачи:

- анализ финансовых результатов деятельности предприятия;
- оценка имущественного состояния предприятия;
- изучение динамики и структуры баланса и источников формирования имущества;
- анализ платежеспособности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ эффективности привлечения и использования капитала;
- оценка рисков, возникающих в финансовой сфере, и др. [4].

В составе внешних пользователей выделяются кредиторы, финансовые и страховые компании, потенциальные инвесторы, государственные организации. Цели внешнего финансового анализа будут различаться в зависимости от того, кто его проводит. Например, цели налоговых органов, аудиторских фирм заключаются в установлении правильности заполнения и отражения в отчетности финансовых результатов деятельности предприятия. Для потенциальных инвесторов интерес будут представлять финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия, величина чистого финансового результата.

В процессе проведения внешнего финансового анализа внешними пользователями могут решаться следующие задачи:

- оценка инвестиционного потенциала предприятия и инвестиционных рисков;
- оценка платежеспособности предприятия;
- оценка финансовых результатов и перспектив развития предприятия;
- оценка надежности предприятия;
- оценка правильности составления бухгалтерской отчетности предприятия [4].

Таким образом, финансовый анализ позволяет дать объективную оценку кредитоспособности и финансовой устойчивости предприятия, своевременно определить вероятность наступления кризиса, дать оценку эффективности использования капитала и финансовой деятельности предприятия, состояния экономической безопасности в целом.

Некоторые исследователи (М. В. Алябьева, В. Г. Владимирова) указывают на необходимость проведения маркетингового анализа как составной части экономического анализа для обеспечения экономической безопасности предприятия [5]. Они объясняют это тем, что каждый хозяйствующий субъект в своей деятельности сталкивается с рисками и угрозами, возникающими во внешней среде. Прежде всего, это ситуация, которая складывается на рынке. Чтобы отследить происходящие на рынке изменения и оценить степень воздействия рыночных рисков и угроз на экономическую безопасность предприятия, следует проводить маркетинговый анализ.

Маркетинговый анализ представляет собой анализ информации, полученной в результате проведения маркетинговых исследований, с целью разработки комплекса маркетинговых мероприятий и определения стратегии поведения на конкурентном рынке. Под маркетинговыми исследованиями понимается деятельность, направленная на систематический сбор информации, необходимой для принятия маркетинговых решений, в том числе в сфере обеспечения экономической безопасности.

Следует также остановиться на актуальных задачах, которые стоят перед анализом экономической безопасности предприятия. В. Л. Поздеев отмечает, что эти задачи лежат в плоскости введения в анализ экономической безопасности угроз как предмета исследования, идентификации угроз как стадии развития риска; совершенствования методов определения пороговых значений показателей экономической безопасности и области их применения, стандартизации правил проведения анализа [6].

По мнению В. Л. Поздеева, сложившиеся в настоящее время научно-методические подходы не позволяют определить уровень экономической безопасности хозяйствующих субъектов по причине того, что не дают количественной оценки существующих угроз. Так как в экономическом анализе более разработанным предметом анализа является риск, то через рассмотрение рисков можно подойти к угрозе. В таком случае угрозу следует рассматривать как стадию развития риска. Угроза экономической безопасности предприятия возникает тогда, когда предприятие входит в зону катастрофического риска (рисунок 2).

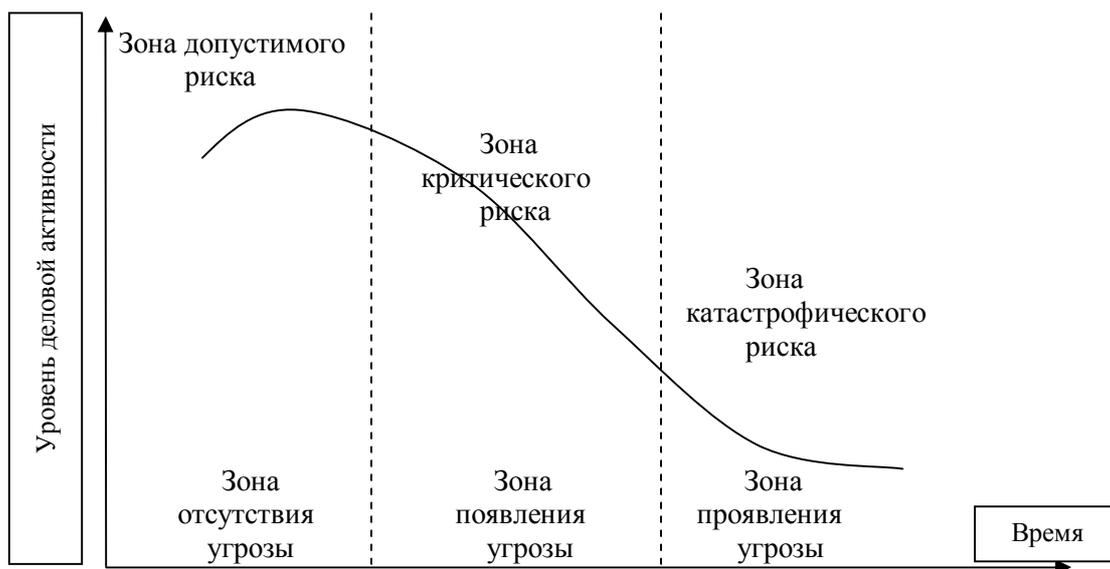


Рисунок 2 – Зоны рисков и угроз в развитии кризисных явлений предприятия

Примечание – Источник [1].

Для определения пороговых значений показателей экономической безопасности В. Л. Поздеев рекомендует использовать дифференциальное исчисление, метод экспертных оценок, наряду с маргинальным анализом, методикой комплексной и динамической оценки [6–7]. Разработка стандарта позволит унифицировать аналитическую деятельность, это создаст предпосылки оценки угроз безопасности на ранних стадиях их проявления.

Таким образом, экономический анализ является инструментом обеспечения экономической безопасности предприятия. Он позволяет получить необходимую информацию о состоянии экономической безопасности и разработать на ее основе решения, направленные на устранение рисков и угроз деятельности предприятия. Он должен осуществляться на основе принципов комплексности, регулярности, конкретности и действенности, системности, научности и др. Для большей достоверности и эффективности экономический анализ должен быть предварительным, оперативным и стратегическим.

Список использованной литературы

1. **Шеремет, А. Д.** Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практ. пособие / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2021. – 208 с.
2. **Гладченко, Д. И.** Экономический анализ в системе обеспечения экономической безопасности предприятия / Д. И. Гладченко, М. И. Резниченко // Инновационные научные исследования: теория, методология, практика : сб. ст. XV Междунар. науч.-практ. конф. – Пенза : Наука и просвещение. – 2018. – С. 145–147.
3. **Каранина, Е. В.** Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности) : моногр. / Е. В. Каранина. – Киров : ВятГУ, 2015. – 239 с.
4. **Роль экономического анализа в обосновании направлений оценки экономической безопасности компании / О. В. Тахумова [и др.] // Вестн. Акад. знаний. – 2021. – № 42 (1). – С. 262–266.**
5. **Алябьева, М. В.** Экономический и маркетинговый анализ в системе обеспечения экономической безопасности предприятия и его совершенствование : моногр. / М. В. Алябьева, В. Г. Владимирова. – М. : Русайнс, 2017. – 154 с.
6. **Поздеев, В. Л.** Актуальные задачи анализа экономической безопасности предприятия / В. Л. Поздеев // Учет, анализ, аудит. – 2016. – № 2. – С. 6–23.
7. **Азарская, М. А.** Экономическая безопасность предприятия: учетно-аналитическое обеспечение : моногр. / М. А. Азарская, В. Л. Поздеев. – Йошкар-Ола : Поволж. гос. технолог. ун-т, 2015. – 216 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

В статье раскрывается важность развития розничного банковского бизнеса на территории Республики Беларусь. В настоящее время рынок банковских услуг активно развивается. Основными причинами данного процесса является то, что банковский бизнес Республики Беларусь интегрирован в глобальную финансовую систему, банкам необходимо быть конкурентоспособными. Главное условие достижения конкурентных преимуществ в банковской отрасли заключено в применении развитых IT-технологий и инноваций.

The article reveals the importance of developing the retail banking business on the territory of the Republic of Belarus. Currently, the banking services market is actively developing. The main reasons for this process are that the banking business of the Republic of Belarus is integrated into the global financial system, banks need to be competitive. The main condition for achieving competitive advantages in the banking industry lies in the use of advanced IT technologies and innovations.

Ключевые слова: клиентоориентированность; розничное банковское обслуживание; услуги; цифровизация; розничный бизнес.

Key words: customer orientation; retail banking; services; digitalization; retail business.

Розничный бизнес банка – самостоятельное направление банковской деятельности, связанное с предоставлением стандартизированных услуг массовому потребителю, – населению. В отличие от корпоративных рынков, где высокие потребности в банковских продуктах и достаточный доход от каждого клиента позволяют устанавливать персональные отношения, реализовывать концепцию «менеджер клиента», на розничном рынке установить персональные отношения с каждым клиентом практически невозможно. Поэтому на данном рынке важно обеспечить стандартизацию продуктов, упрощение технологии их продвижения и на этой основе добиться снижения затрат банка. При этом перечень розничных банковских услуг должен быть достаточно разнообразным, чтобы удовлетворять потребности различных групп потребителей [1].

Современный рынок розничных банковских услуг базируется на глубоком изучении потребностей клиентов в финансовых услугах и включает комплексные продукты, максимально удовлетворяющие эти потребности. Комплекс услуг для частных клиентов банки рассматривают как источник пассивов, источник комиссионных доходов от широкого спектра услуг и источник процентных доходов от кредитования.

Основными видами розничных банковских услуг являются следующие:

- расчетно-кассовое обслуживание;
- прием средств во вклады;
- операции с банковскими платежными картами;
- потребительское кредитование;
- валютно-обменные операции;
- международные переводы;
- консультационные услуги клиентам [2].

Банковская услуга – деятельность банка, осуществляемая по поручению клиента с целью удовлетворения его потребностей в банковском обслуживании.

Банковский продукт – это предмет договора между банком и клиентом. В качестве клиента могут выступать как физические, так и юридические лица. Предметом договора могут быть любые операции и услуги, предлагаемые банком, и их комбинации [3].

Основными задачами при исследовании рынка банковских услуг являются следующие:

- определение сегментов реализации банковских услуг;
- расширение потребителей банковских услуг и продуктов;
- организация продвижения банковских продуктов на рынок.

Розничная банковская услуга – услуга, оказываемая физическим лицам. Каждый клиент банка желает получить не только стандартный набор банковских услуг, но и комплексное действие своему бизнесу. Таким образом, банки стремятся оказывать комплексные банковские услуги, т. е. предоставление определенного набора услуг клиентам на более выгодных условиях, чем если бы эти услуги предоставлялись раздельно.

Анализ мировых трендов развития банковского сектора позволяет предположить, что основными направлениями его развития станут следующие:

– Развитая клиентоориентированность. Развитие данного направления связано с повышением требовательности клиентов и желания получения таргетированного продуктового индивидуального предложения. Клиенты готовы предоставлять личные данные и информацию по транзакционной активности, если на их основании будет проводиться персонализация сервисов с предложением аналитических материалов.

Бренды обладают высокой волатильностью и сильно зависят от мнения клиентского сообщества, при этом для отдельных клиентов важнейшими факторами становятся удобство, функциональность и трендовость, а также сокращается значимость стоимости продукта.

– Широкомасштабная и повсеместная цифровизация, а также переход в каналы дистанционного банковского обслуживания. Проводимая цифровизация затрагивает наиболее массовые и затратные процессы (процессы миддл- и бэк-офиса, а также по направлению работы с сегментом физических лиц). Проводимые изменения сопровождаются значительной оптимизацией сети продаж и глобальной трансформацией корпоративной культуры и мышления работников внутри организаций.

– Использование больших данных и искусственного интеллекта. Развитие тренда связано со снижением стоимости и развитием облачных вычислительных мощностей, а также активным использованием открытых API по внутренним и клиентским программным комплексам. Благодаря этому формируются углубленные возможности для детального управления жизненными циклами клиента и продукта, внутренними и внешними данными по клиентской активности.

– Повышение эффективности, рентабельности операций и процессов. Повышение конкуренции во многих секторах экономики, уход от моделей традиционного бизнеса, развитие технологичности и повышение требовательности клиентов приводят к сужению маржинальности операций. В соответствии с международными прогнозами экономический рост, доходы компаний и населения не будут расти значительными темпами. В данной связи важнейшим направлением для сохранения и наращивания эффективности и производительности будет являться оптимизация внутренних функций и процессов, которая ведет к значительному сокращению операционных расходов.

– Экосистемный подход. С учетом роста клиентской требовательности и заинтересованности не в отдельных услугах различных компаний, а в полном удовлетворении потребностей, происходит слияние отдельных отраслей в экосистемы и трансформация бизнеса для предоставления клиентам наилучшего сервиса, в том числе в цифровых каналах. Цели, подходы и ключевые задачи банка по реализации экосистемного подхода и трансформации бизнеса определены его Концепцией цифровой трансформации.

Для отечественной банковской системы характерны следующие внутренние тренды:

– Низкий потенциал роста традиционного бизнеса. Замедление темпов роста выручки, маржи и объемов операций, связанное с ухудшением экономической ситуации в мире и расширением конкуренции, оказывает негативное влияние на традиционный банковский бизнес. При этом эффективность сохраняется и повышается только у банков, которые смогли обеспечить полноценную широкомасштабную цифровизацию и трансформацию. Банки, которые не сумеют обеспечить проведение цифровизации и привлечение новых клиентов, будут терять прибыль и эффективность, что может привести к активности на рынке слияний и поглощений и сокращению количества банков (по мировым прогнозам количество мировых банков может сократиться на 30% в ближайшие 3–5 лет).

– Использование AA и AI, роботизация процессов. Активное внедрение расширенной аналитики и искусственного интеллекта позволит получить преимущества для обслуживания клиентов, анализа операций и контроля рисков (в том числе за счет автоматизации рассмотрения заявок и мониторинга договоров, а также формирования и прогнозирования резервов).

Отдельные белорусские банки активно привлекают финтех- и ИТ-компании, а также развивают внутренние компетенции для внедрения подобных инструментов. Кроме того, для оптимизации расходов по стандартным и регламентным операциям активно используются роботы.

– Мобильность и цифровизация клиентов. Рост готовности потребителей и появление программных возможностей для осуществления операций в дистанционном банковском обслуживании приведут к существенному перетоку клиентских транзакций в данные каналы. При этом развитие программного обеспечения и появление цифровых продуктов и сервисов, а также изменение институциональной среды позволит более быстро и безболезненно осуществлять выбор банка или финансовой компании для обслуживания.

В настоящее время Национальным банком Республики Беларусь проводится активная работа по развитию мобильности клиентов, повышению доступности банковских услуг и снижению зависимости от отдельных институтов (внедрение и развитие концепции «базового счета», проведение пилотов по биометрическим проектам и использованию искусственного интеллекта с различными банками).

Отдельно следует отметить деятельность регулирующих органов по сокращению маржинальности банковского бизнеса и ограничениям по объемам комиссионного дохода и процентных ставок по кредитам физическим лицам. Кроме того, ожидается сокращение рентабельности и темпов роста капитала банковского сектора, связанное с высокой волатильностью национальной валюты и наличием высокой макроэкономической неопределенности.

Список использованной литературы

1. **Организация** деятельности коммерческих банков : учеб. / Г. И. Кравцова [и др.] ; под ред. Г. И. Кравцовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : БГЭУ, 2002. – 504 с.
2. **Банковский** кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 3 окт. 2000 г. : одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 12 окт. 2000 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]. – Минск, 2022.
3. **Шестаков, О. Н.** Розничный бизнес банка : учеб. пособие / О. Н. Шестаков, Л. П. Левченко. – Минск : Выш. шк., 2014. – 143 с.

УДК 331.1

Т. М. Тишковская (tatyana.tishckovs@yandex.by),
ст. преподаватель

А. Д. Пальцева (nastapalceva366@gmail.com),
студент

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СФЕРЕ ТРУДА

Данная статья посвящена инновационным процессам в экономике на макро- и микроуровнях. Также уделяется внимание образованию как одному из главных факторов в сфере труда, влияющему на инновационные процессы и инновационное развитие.

This article is devoted to innovative processes in economy on macrolevel and microlevel. The attention is paid to education as to one of the main factors in the sphere of the work influencing innovative processes and innovative development.

Ключевые слова: инновации; инновационные процессы; экономические процессы; образование; экономика знаний.

Key words: innovations; innovation processes; economic processes; education; knowledge economy.

В современной экономике, в эпоху глобализации и интеграции инновации являются неотъемлемой частью любой экономики. Инновационные изменения затрагивают всех экономических субъектов, изменяя роль государства, домашних хозяйств и капитала в регулировании социально-экономических процессов, критерии эффективности, формы и механизмы участия личности в общественном производстве.

В конечном счете, все экономические процессы зависят от социально-производственных отношений, ключевым элементом которых являются трудовые отношения. Инновационные изменения, влияющие на рынок труда, являются не только следствием глобализации экономики,

но и активно способствуют ее развитию, являясь движущей силой формирования инновационной экономики. Инновационные процессы возникают в определенных областях науки и заканчиваются в сфере производства, что приводит к постепенным и качественно новым изменениям.

Главным направлением роста экономики знаний является сфера инвестиций и инноваций. Так, в 2021 г. Республика Беларусь заняла 62-е место по значению Глобального инновационного индекса, на основе этого можно сделать вывод, что в стране существует положительная динамика развития инновационной составляющей экономики государства [1].

Выбор конкретного направления инновационного развития организации осуществляется на основе результатов диагностического анализа и оценки технического и организационного уровня производства и инновационной восприимчивости. Можно выделить некоторые критерии для проведения оценки:

- степень охвата рабочих автоматизированным трудом и использования робототехники;
- техническая оснащенность труда (энерговооруженность труда);
- доля новых технологий в общем объеме или трудоемкости продукции;
- средний возраст применяемых инновационных технологических процессов;
- удельный вес инновационного оборудования в общем объеме средств труда;
- уровень инновационной восприимчивости;
- доля технически и морально устаревшего оборудования в общей его численности;
- коэффициент технологической оснащенности производства и вооруженности труда основными средствами и др.

Организационный прогресс выражается в совершенствовании существующих и применении новых методов и форм организации производства и труда, элементов хозяйственного механизма.

Инновации могут относиться как к технике и технологиям, так и к формам организации производства и управления. Все они тесно взаимосвязаны и являются качественными шагами в развитии производительных сил, повышении эффективности производства.

Наибольший удельный вес составляет доля расходов на инновации, не связанные с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами, в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) – 1,49, а также доля малых и средних предпринимательств, осуществляющих внутренние инновации, в общем числе малого и среднего предпринимательства – 3,55 [1].

Основным преимуществом Республики Беларусь является то, что страна не утратила высокий уровень развития фундаментальных наук, на которых основаны информационные технологии. Беларусь продолжает оставаться конкурентоспособной на рынках информационных технологий.

Однако на современном этапе есть существенные проблемы, которые препятствуют процессам становления и развития экономики знаний в Республике Беларусь:

- экономические (высокая стоимость введения новых технологий в производство);
- правовые (несовершенство нормативной, а также законодательной правовой базы по поддержанию инновационной деятельности);
- организационные (отсутствие сети венчурных компаний);
- кадровые (низкий уровень интеллектуального капитала организаций, невосприимчивость организаций к нововведениям).

Основной проблемой развития информационно-коммуникационных технологий в Республике Беларусь является недостаточная конкурентоспособность экономики всей страны, что создает предпосылки для отсутствия стимулов для внедрения инноваций, а также внедрения новых информационных технологий в производство. Чтобы решить эти проблемы, следует принять следующие административные решения:

- в сфере институционально-экономического режима – создание благоприятного инвестиционного климата, комфортных условий для ведения бизнеса;
- в сфере инноваций – внедрение новых технологий;
- в сфере образования – внедрение механизма государственно-частного партнерства в образование, совершенствование учебных программ, обеспечение подготовки высококвалифицированных специалистов;
- в сфере информационно-коммуникационных технологий – совершенствование законодательства в области информационно-коммуникационных технологий.

Согласно Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь, в 2021–2025 годах социально-экономической задачей является развитие системы стимулирования инновационных разработок, а также повышение эффективности использования инноваций

в производстве с целью повышения конкурентоспособности белорусской продукции как на внутреннем, так и на мировом рынках [2].

Фактором в сфере труда, влияющим на инновационные процессы и инновационное развитие, является образование, которое способствует привлечению и обучению высококвалифицированных специалистов. Этот фактор играет ведущую роль в поддержании и дальнейшем инновационном развитии на микроуровне.

Научные разработки в Республике Беларусь успешно используются в таких областях, как приборостроение, машиностроение, энергетика, информационные технологии, медицина, микробиология, фармацевтика и других, что свидетельствует о высоком уровне подготовки в нашей стране.

Важным элементом и преимуществом Республики Беларусь являются знания, а также фактор ее инновационного и инвестиционного развития. Чтобы быстро и эффективно реализовать трудовой, научный и инновационный потенциал государства, необходимо иметь современную экономическую модель – экономику знаний.

Экономика знаний – это высшая ступень развития постиндустриальной экономики и экономики инноваций, для которой характерно информационное общество или общество знаний. Экономика знаний, прежде всего, ориентируется на людей, которые обучаются в учреждениях высшего образования страны. Следует отметить, что инновационное развитие страны невозможно без развитой системы образования, так как именно эта отрасль способствует достижению необходимого количества квалифицированного персонала.

Чтобы построить современную экономику знаний, необходимо развивать такие перспективные отрасли, как биотехнологии, робототехника и 3D-печать. Республике Беларусь нужна не только ценная и качественная информация, но и знания, навыки в области управления бизнесом, а также определенная политика реструктуризации государственных организаций.

Важнейшим условием инновационного развития экономики является также наличие квалифицированных кадров, представленных научными сотрудниками, специалистами в научных лабораториях, научно-технических центрах.

В профессиональной структуре научных кадров преобладают специалисты в области технических и естественных наук. Белорусские научные разработки успешно внедряются в таких областях, как машиностроение, приборостроение, энергетика, информационные технологии, микробиология, медицина, фармацевтика и другие, что свидетельствует о высоком уровне подготовки.

Стратегическим направлением реализации кадровой политики является инновационное развитие персонала: приобретение новых знаний, профессиональных навыков и умений для использования инноваций в различных сферах деятельности. Инновационное развитие персонала направлено на создание современной инновационной культуры, основанной на: восприимчивости к новым идеям; возможности преобразовывать изменения в новые функции; возможности изменить «правила игры» в кратчайшие сроки; командной организации деятельности; разнообразных процедурах координации.

Требования к персоналу формулируются исходя из перспектив развития национальной экономики, отдельных организаций. Среди методов повышения инновационной активности персонала следует выделить систему социальных льгот, позволяющую работнику повышать свою квалификацию в специализированных учебных заведениях; предоставления работнику особых дней для самообразования, творческих каникул.

Основными причинами сдерживания инновационного и кадрового обеспечения конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь являются следующие:

- старение кадрового потенциала науки;
- «утечка мозгов»;
- слабая вооруженность основными средствами и ограниченные возможности белорусских ученых отслеживать последние достижения науки и техники;
- низкий уровень развития инновационной инфраструктуры, капитала и рабочей силы, менеджмента.

Чем больше в валовом внутреннем продукте удельного веса наукоемкой продукции, высоких технологий, а также высококвалифицированных кадров, тем выше конкурентоспособность страны [3].

Структура факторов производства и инвестиций должна постоянно улучшаться в пользу инноваций. Например, создание R&D-центров, которые будут способствовать скорейшему повышению конкурентоспособности экономики нашей страны на мировом рынке.

В Республике Беларусь на данный момент нет R&D-центров ни одной мировой корпорации. Для сравнения, в Румынии есть большие центры разработки Microsoft и Oracle. В Чехии есть R&D-центры десятков мировых корпораций.

Инновационная деятельность при активной политике стимулирования со стороны государства должна стать приоритетным направлением деятельности организаций. Содействие инновационному развитию кадрового потенциала страны сегодня обеспечивает ее конкурентоспособность на мировом рынке уже завтра.

Стоит отметить, что стратегия, направленная на построение и совершенствование экономики знаний в Республике Беларусь, позволяет получать большие доходы от создания новой ценной информации при низкой стоимости материальных ресурсов. В стране существует ряд проблем, препятствующих быстрому процессу развития экономики знаний, которые могут вывести Республику Беларусь на должный уровень, как передовые страны в области образования и инноваций.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что важнейшим стратегическим направлением Беларуси на современном этапе является инновационное развитие экономики. Решение этой задачи обеспечит переход экономики страны на более высокий технологический уровень и повышение ее глобальной конкурентоспособности.

Стратегическим направлением кадровой политики является инновационное развитие персонала, связанное с приобретением новых знаний, профессиональных навыков и умений использовать инновации в различных сферах деятельности.

Список использованной литературы

1. **Отдельные** показатели Европейского инновационного табло по Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/socialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii/osnovnye-pokazateli-za-period-s-po-gody/otdelnye-pokazateli-innovatsionnogo-tablo>. – Дата доступа : 21.09.2022.

2. **О государственной** программе инновационного развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы : Указ Президента Респ. Беларусь от 15 сент. 2021 г. № 348 [Электронный ресурс] / Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 21.09.2022.

3. **Официальный** сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа : 21.09.2022.

УДК 331.101.3

Т. М. Тишковская (tatyana.tishckovs@yandex.by),

ст. преподаватель

А. С. Скоромный (skoromny@icloud.com),

студент

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СТИМУЛИРОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В статье рассматривается сущность управления персоналом, мероприятия по стимулированию эффективности управления персоналом. Рассматривается производительность труда, которая в свою очередь является ключевым фактором конкурентоспособности.

The article discusses the essence of personnel management, measures to stimulate the effectiveness of personnel management. Labor productivity is considered, which in turn is of great importance for productivity.

Ключевые слова: управление; персонал; категория; показатели; организация; подбор.

Key words: management; personnel; category; indicators; organization; selection.

Управление персоналом – процесс системного, планомерно организованного, с помощью взаимосвязанных организационных, экономических и социальных механизмов управления, воздействия на персонал организации с целью как обеспечения эффективного функционирова-

ния операционного процесса, так и удовлетворения потребностей персонала в их профессиональном и личностном развитии.

Современные модели управления персоналом можно разделить на технократические, экономические, современные.

Специалисты и исследователи развитых стран выделяют следующие модели управления персоналом:

- управление по целям;
- управление посредством мотивации;
- рамочное управление;
- управление на основе делегирования;
- партисипативное управление.

Управление посредством мотивации опирается на изучение потребностей, интересов, настроений, личных целей сотрудников, а также на возможность интеграции мотивации с производственными требованиями и целями организации. Кадровая политика при такой модели ориентируется на развитие человеческих ресурсов, укрепление морально-психологического климата, реализацию социальных программ.

Мотивационный менеджмент – это построение системы управления на основе приоритетов мотивации, выбора эффективной мотивационной модели.

Рамочное управление создает условия для развития инициативы, ответственности и самостоятельности работников, повышает уровень организованности и коммуникаций в организации, способствует росту удовлетворенности трудом и развивает корпоративный стиль руководства.

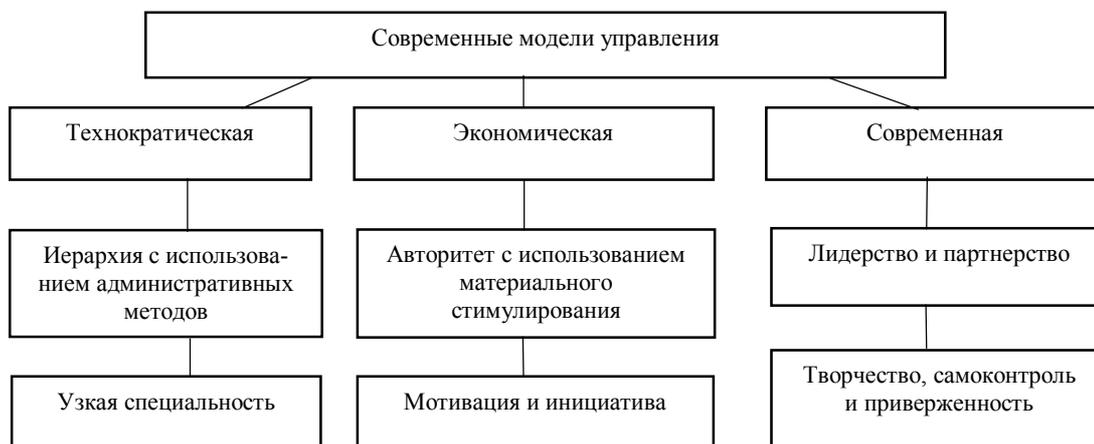
Управление на основе делегирования. Более совершенной системой управления человеческими ресурсами является управление посредством делегирования, при котором сотрудникам передаются компетенция и ответственность, право самостоятельно принимать решения и осуществлять их.

В основе предпринимательского управления лежит концепция интрапренерства, получившая название от двух слов: «антрепренерство» – предпринимательство и «интре» – внутренний. Суть данной концепции заключается в развитии предпринимательской активности внутри организации, которую можно представить, как сообщество предпринимателей, новаторов и творцов.

В современных реалиях организации сталкиваются с необходимостью поиска новых решений повышения эффективности своей деятельности, что во многом определяется эффективностью процесса управления как обязательного элемента и неотъемлемой части совокупного общественного труда [1].

Однако существует узкое определение эффективности, которое характеризует качественную сторону использования трудовых ресурсов. Данный показатель рассчитывается отношением прибыли к сумме расходов на персонал, т. е. по сути, в стандартном случае, означает объем прибыли, приходящийся на один рубль расходов на оплату труда. Следует отметить, что понимание достигнутой степени эффективности всегда остается субъективным, так как на него влияют исторически конкретизированные идеалы и проблемы, стоящие перед социально-экономической системой. С другой стороны, количественное измерение по представленным на нижеприведенном рисунке аспектам деятельности не дает представления об эффективности труда в целом [2].

Современные модели управления персоналом



Поэтому для социально-экономических систем существует необходимость дифференциации понятий социальной и экономической эффективности труда. Социальная эффективность трудовой деятельности во многом схожа с психологическими показателями. Здесь организация работы персонала, мотивация труда, социальный и психологический климат ставятся в зависимость, в первую очередь, от форм и методов работы с персоналом. В качестве показателей для оценки эффективности труда предлагаются средняя заработная плата одного работающего; текучесть персонала; удельный вес фонда оплаты труда в выручке организации; темпы роста заработной платы; уровень квалификации персонала; уровень трудовой и исполнительской дисциплины; профессионально-квалификационная структура персонала; равномерность загрузки персонала. В данном направлении обобщающим интегральным показателем социальной эффективности может выступать показатель стоимости работника. Он не может сводиться к минимуму средств существования работающего, должен включать потребности, порожденные экономическими, социальными, культурными условиями формирования. Это напрямую обозначает современную проблему общества, связанную с обесцениванием рабочей силы и потерей возможности выполнения воспроизводственной функции. В результате снижается стоимость работающего, как способность создавать качественный продукт с высокой добавленной стоимостью. Таким образом, формируется перспектива, усугубляющаяся воздействием неблагоприятных условий труда, сокращения качества производимого продукта, – наиболее фундаментального критерия эффективности труда. Экономическая эффективность определяется соотношением прибыли и затрат и позволяет обосновать результаты законченной трудовой деятельности [3].

Таким образом, под экономической эффективностью труда понимают результаты труда работника, при которых его деятельность обеспечивает получение прибыли на единицу затрат или ресурсов. Труд работающего будет экономически эффективным в следующих случаях:

- если цена реализации работы будет выше полной себестоимости выполнения работы;
- если темпы роста цены реализации работы будут превышать темпы роста полной себестоимости выполнения работы;
- если темпы снижения цены реализации работы не будут превышать темпов роста полной себестоимости выполнения работы;
- если темпы снижения выручки не будут превышать темпов снижения себестоимости выполнения работ.

При этом следует отметить, что экономическая эффективность не может выступать однозначным критерием для коммерческих и некоммерческих организаций. Поэтому присутствует необходимость введения более универсального понятия «деловая эффективность».

Деловую эффективность можно отождествлять с эффективностью производственного труда, если производственный процесс понимать в широкой трактовке, как законченную последовательность операций, не только по изготовлению продукции, но и по выполнению работ и оказанию услуг. В этом плане на первое место при оценке эффективности труда выходит показатель производительности труда. Производительность труда является ключевым фактором конкурентоспособности. При этом на ее динамику влияет определенная совокупность факторов, которые для микроуровня принято объединять в три основные группы: материально-технические, структурно-организационные и социально-экономические.

Таким образом, кадровая политика обладает известным потенциалом влияния на эффективность труда. Поэтому важно сформировать понимание о возможной системе индикаторов эффективности кадровой политики.

По мнению профессора Ю. Г. Одегова индикаторы кадровой политики должны строиться вокруг воспроизводственного процесса. В связи с чем он предлагает три группы индикаторов: состояния, движущей силы и реагирования.

Согласно данным индикаторам, описываются десять основных критериев оценки эффективности кадровой политики: количественный и качественный состав персонала; уровень текучести кадров; показатель абсентеизма; производительность труда; затраты на персонал; удовлетворенность трудом; наличие жалоб; уровень производственного травматизма; гибкость и стабильность проводимой кадровой работы; степень учета интересов работника и организации [4].

Как считают Ю. Г. Одегов и М. Г. Лабаджан, существует две категории последних, применяемых для оценки эффективности кадровой политики [4].

Дополнив последние показателем эффективности труда определяемым соотношением объемов прибыли и затрат на персонал, можно получить достаточно простую и универсальную

систему критериев оценки эффективности кадровой политики. Необходимо помнить о том, что кадровая политика реализуется как совокупность элементов ее содержания. Поэтому важно, чтобы их цели совпадали и не противоречили друг другу и общеорганизационным целям. Для этого необходима соответствующая система критериев, которая в современной практике менеджмента создается в виде сети ключевых показателей эффективности. Ключевые показатели эффективности кадровой политики увязывают в единый комплекс-набор показателей, характеризующих систему управления персоналом и результат ее работы. Последний фокусируется вокруг важнейших критериев конкурентоспособности современных организаций. Здесь необходимо отметить, что существует достаточно обширная совокупность показателей, оценивающих эффективность деятельности системы управления персоналом по отдельным направлениям деятельности: подбор, адаптация персонала, с кадровым резервом, эффективность организационной культуры и ряд других. Поэтому окончательная интерпретация эффективности труда зависит от целей их анализа, а, следовательно, от набора показателей оценки. Интегральный показатель эффективности труда позволяет синтезировать понимание эффективности различных элементов кадровой политики в существующих в организации сочетаниях показателей экономической, деловой, производственной, технологической и социальной эффективности. Необходимо помнить, что сложно однозначно определить, на сколько именно кадровые мероприятия, определяемые кадровой политикой, повлияли на изменение значений показателей эффективности труда. Поэтому использование эвристических методов оценки эффективности кадровой политики вместе с методом «до и после» и инструментарием бенчмаркетинга не дает строгих детерминированных результатов.

Список использованной литературы

1. **Гаузнер, Н. Г.** Инновационная стадия развития. Новая модель использования человеческих ресурсов / Н. Г. Гаузнер // Проблемы теории и практики упр. – 2008. – № 10. – С. 44.
2. **Волгин, Н. А.** Эффективность системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях: новые сюжеты исследования, методика оценки, практическая направленность / Н. А. Волгин // Труд и соц. отношения. – 2015. – Т. 26. – № 1. – С. 15–25.
3. **Трегулова, Н. Г.** Теоретические аспекты эффективности управления персоналом / Н. Г. Трегулова, К. А. Гугуев // Лучшая научная статья 2019 : сб. ст. Междунар. науч.-исследоват. конкурса. – Петрозаводск : Новая наука, 2019. – 291 с.
4. **Одегов, Ю. Г.** Кадровая политика и кадровое планирование : в 2 ч. Ч. 1. Кадровая политика / Ю. Г. Одегов, С. А. Карташов, М. Г. Лабаджян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2019. – 202 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И ПАНДЕМИИ

В статье рассмотрены актуальные проблемы развития розничного оборота в России в условиях экономического и эпидемиологического кризиса. Представлена динамика и структура оборота розничной торговли, проведено сопоставление уровня доходов с динамикой оборота розничной торговли, а также представлена тенденция оборота торговых сетей в розничной торговле.

The article deals with the actual problems of the development of retail turnover in Russia in the context of the economic and epidemiological crises. The dynamics and structure of retail trade turnover is presented, the level of income is compared with the dynamics of retail trade turnover, and the trend in the turnover of retail chains in retail trade is also presented.

Ключевые слова: розничный оборот; товарное обращение; доходы населения.

Key words: retail turnover; commodity circulation; income of the population.

Современный этап экономического кризиса и пандемии обуславливает актуальность рассмотрения развития системы товарного обращения для обеспечения устойчивости, конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, а также поддержания экономического развития России в целом.

Систематическое обновление системы товарного обращения, своевременная реакция на критические обстоятельства в нестабильных экономических условиях способствуют увеличению валового национального продукта России.

Товарное обращение – это развитая форма товарного обмена, посредством которого происходит отчуждение продуктов труда от производителя к потребителю.

Показатель экономической эффективности товарного обращения представляет характеристику результативности функционирования сферы товарного обращения. Он определяется отношением конечного результата к затратам [1].

Сущность товарного обращения заключается в воспроизводящем детерминированном положении между производством, распределением и потреблением, благодаря чему товарное обращение связано с каждой упомянутой стадией. Оно существует для обеспечения непрерывности производства общественного товара, что образует процесс оптовой и розничной торговли в обществе.

Реализация общественного товара населению для личного использования образует оборот розничной торговли. За последние двадцать лет, с 2001 г. по 2020 г. оборот розничной торговли в России вырос примерно в 11 раз, так в 2001 г. его сумма составляла 3,1 трлн р., а в 2020 г. – 33,9 трлн р. 2020 г. ознаменовался 10%-ным вкладом торговли в налоговые поступления в местные, региональные и федеральные бюджеты. Важно отметить, что доля торговли в обороте малого бизнеса равна 57%, а доля занятого населения в торговле составила 15,4% всех занятых.

На рисунке 1 представлена динамика оборота розничной торговли в России за 2015–2021 гг. За последние семь лет оборот розничной торговли в России стабильно возрастал. С 2015 г. по 2018 г. данный показатель ежегодно увеличивался в среднем на 4% [2].

Существенные скачки роста оборота розничной торговли в России произошли в 2019 г. и 2021 г. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. оборот розничной торговли увеличился на 6,35% или на 2 трлн р. В 2021 г. по сравнению с 2020 г. данный показатель увеличился еще на 15,63% или на 5,3 трлн р. и составил 39,2 трлн р. Необходимо отметить, что в 2020 г. по сравнению с 2019 г. оборот розничной торговли незначительно увеличился (на 0,4 трлн р.). Именно на 2020 г. приходится бремя пандемии и антиковидных мер.

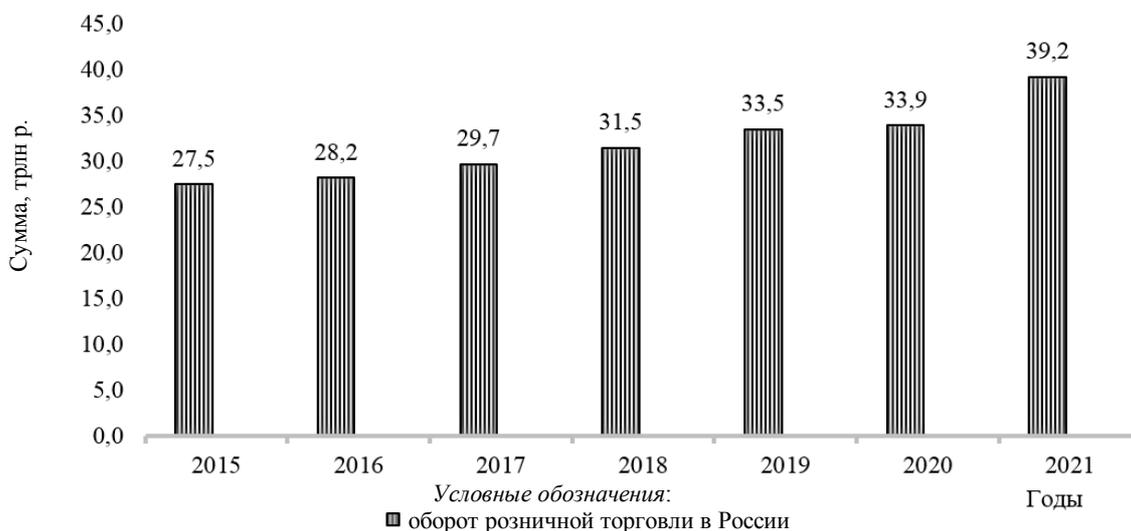


Рисунок 1 – Динамика оборота розничной торговли в России за 2015–2021 гг., трлн р.

Примечание – Источник [3].

В структуре оборота розничной торговли в России за 2015–2021 г. наблюдается неоднозначная динамика (рисунок 2). За весь анализируемый период гражданами Российской Федерации приобреталось на 7% больше непродовольственных товаров, чем продовольственных. В пандемию (2020 г.) по сравнению с 2019 г. число приобретения продовольственных товаров было увеличено на 6,62% или на 1,1 трлн р., а число непродовольственных товаров в свою очередь было сокращено на 1,14% или на 0,2 трлн р. В 2021 г. по сравнению с 2020 г. число приобретения продовольственных товаров было увеличено на 15,66% или на 2,6 трлн р., а непродовольственных товаров – на 15,61% или на 2,7 трлн р.



Рисунок 2 – Структура розничной торговли в России за 2015–2021 гг., трлн р.

Примечание – Источник [3].

Представим более детальный анализ динамики оборота розничной торговли продовольственными товарами во время эпидемиологического кризиса (рисунок 3).

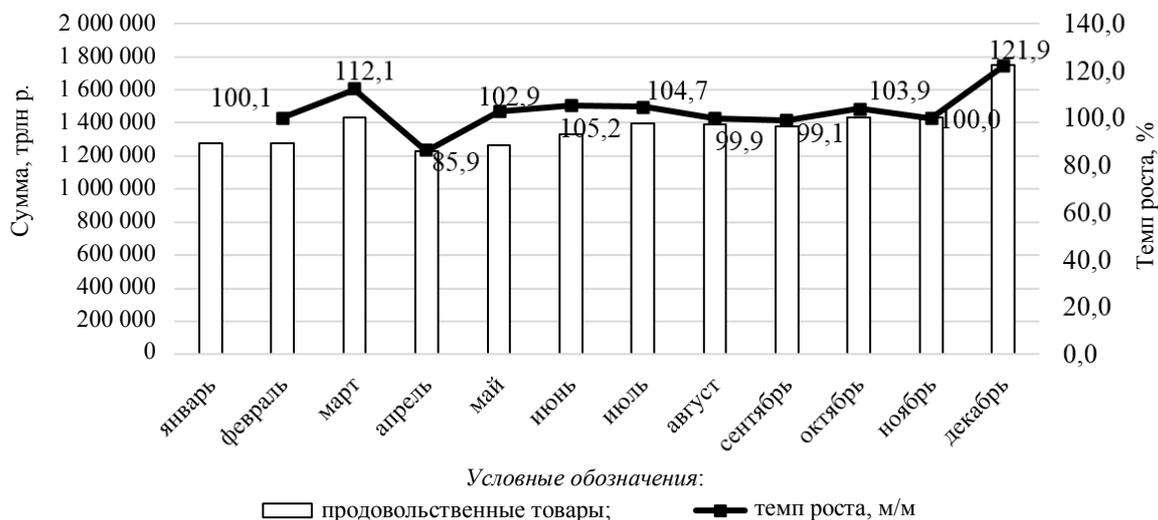


Рисунок 3 – Динамика оборота розничной торговли продовольственными товарами по месяцам и темпы роста (месяц к прошлому месяцу) в России за 2020 г.

Примечание – Источник [3].

Так, заметное снижение оборота продовольственными товарами на 14,1% было отмечено в апреле 2020 г. (до 1 229, 4 млрд р.). Уровень, полученный в марте 2020 г. (1 430 млрд р.), был достигнут через 7 мес. С апреля 2020 г. начинает активно распространяться коронавирусная инфекция, вводятся ограничительные меры [3].

Исследовав динамику оборота розничной торговли непродовольственными товарами в России за 2020 г., необходимо отметить, что в апреле 2020 г. (как и в ситуации с продовольственными товарами) был сокращен оборот торговли непродовольственными товарами на 39,9%, составил 914,9 млрд р. К результатам марта 2020 г. этот показатель вернулся в июле – августе (рисунок 4) [3].



Рисунок 4 – Динамика оборота розничной торговли непродовольственными товарами по месяцам и темпы роста (месяц к прошлому месяцу) в России за 2020 г.

Примечание – Источник [3].

Таким образом, необходимо отметить, что помесячный анализ за 2020 г. оборота розничной торговли показал меньшую реакцию продовольственной торговли по сравнению с непродовольственной.

Внешние и внутренние макроэкономические факторы влияли на российскую розничную торговлю масштабными изменениями. Распространение COVID-19, карантинные и иные меры, которые были направлены на снижение распространения пандемии, стали существенным фактором снижения уровня жизни населения в России [3]. Если в первые три квартала 2019 г. на-

блюдается плавная кривая роста доходов населения России (3,2% к третьему кварталу 2018 г.), то в четвертом квартале ситуация изменяется, он снизился на 0,4 процентного пункта по сравнению с предшествующим кварталом 2019 г.

Необходимо отметить, что в период пандемии ключевым форматом рынка товаров текущего спроса стал формат «магазин у дома», на долю которого приходилось 42% от общей выручки данного рынка.

На региональном и федеральном уровнях был увеличен рост сетевых игроков. 10 лет, предшествующие пандемии, показали, что доля торговых сетей в обороте розничной торговли выросла более, чем в 2 раза (с 15,1% в 2009 г. до 34,2% в 2019 г.) [2].

Доля оборота торговых сетей достигла 38,5% в общем обороте (рисунок 5). Максимальный показатель темпов роста доли сетей с 2016 г. по 2020 г. стал равен 12,6% [4].



Рисунок 5 – Динамика доли оборота торговых сетей в розничной торговле в России за 2015–2020 гг., гг. р.

Примечание – Источник [3].

Крупнейшие торговые сети в 2020 г. получили выручку, которая значительно возросла. Например, у X5 Retail Group выручка возросла на 14,2% до 1 974 млрд р. Существующий фон перетока трафика из гипермаркетов и повсеместных форматов дал возможность принести большой вклад формату «магазин у дома». Самый близкий конкурент X5 Retail Group – «Магнит», у которого также была прослежена тенденция увеличения выручки. Так, она стала больше на 13,5%, чем в 2019 г. (1 554 млрд р.) [4].

Кризис пандемии столкнул потребителей с неопределенностью в различных сферах жизни. Он повлиял на привычное покупательское поведение. Так, некогда пользующаяся недоверием у большинства населения онлайн-торговля стала преимущественным каналом по получению услуг и продуктов. Теперь онлайн-покупки популярны не только среди молодого населения, но и среди людей старше 50 лет. Они стали доступны не только в городах, но даже в маленьких населенных пунктах.

Таким образом, за последние двадцать лет оборот розничной торговли в России стабильно возрастал. Только в период пандемии оборот розничной торговли незначительно увеличился. Внешние и внутренние макроэкономические факторы влияли на российскую розничную торговлю масштабными изменениями.

Список использованной литературы

1. **Токарь, Е. В.** Роль розничной торговли в развитии регионального рынка потребительских товаров / Е. В. Токарь // Вестн. Белгород. ун-та кооп., экономики и права. – 2013. – № 1. – С. 71–81.
2. **Социально-экономическое** положение в России : докл. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/50801>. – Дата доступа : 06.09.2022.
3. **Росстат.** Розничная торговля и общественное питание [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rosstat.gov.ru/statistics/roznichnayatorgovlya>. – Дата доступа : 07.09.2022.
4. **Жуковская, И. Ф.** Российский ритейл в период пандемии COVID-19: ускорение цифровизации / И. Ф. Жуковская // Экономика, предпринимательство и право. – 2022. – Т. 12. – № 1. – С. 267–286 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=48019680>. – Дата доступа : 10.09.2022.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены методические подходы к оценке финансового состояния организации на основе изучения действующего нормативного правового обеспечения финансового анализа, что позволило выявить их преимущества и недостатки, а также предложить направления их совершенствования.

The article discusses methodological approaches to assessing the financial condition of an organization based on the study of the current regulatory legal support of financial analysis, which allowed to identify their advantages and disadvantages, as well as to suggest ways to improve them.

Ключевые слова: финансовый анализ; финансовое состояние; финансовые результаты; инвестиционная привлекательность; источники информации; финансовая отчетность.

Key words: financial analysis; financial condition; financial results; investment attractiveness; sources of information; financial statements.

Финансовое состояние является основным объектом финансового анализа, поскольку результаты анализа интересны как менеджерам организации, так и внешним пользователям информации. Поэтому анализ финансового состояния постоянно совершенствуется на основе использования международного и практического опыта, внедрения новых концепций, технологий и инструментов.

В настоящее время основными нормативными документами, которые используются для оценки финансового состояния в Республике Беларусь, являются следующие:

- Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011 г. № 140/206 (в редакции от 4 октября 2017 г.);
- постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» от 12 декабря 2011 г. № 1672 (в редакции от 22 января 2016 г.) [1–2].

Согласно данным нормативным документам в ходе анализа финансового состояния организации оцениваются структура, динамика и качество активов, собственного капитала и обязательств, выполнение нормативов по обеспечению платежеспособности и финансовой устойчивости организации, тенденции изменения показателей деловой активности и рентабельности хозяйственной деятельности. Они регламентируют условия идентификации организации как платежеспособной или неплатежеспособной, а также неплатежеспособности, приобретающей или имеющей устойчивый характер, что является основанием для признания в судебном порядке юридического лица несостоятельным или банкротом.

Преимуществом данных документов является то, что в них определены нормативные значения показателей платежеспособности (с учетом основного вида экономической деятельности организации) и финансовой устойчивости; раскрыты алгоритмы расчетов показателей платежеспособности (абсолютной и текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и обеспеченности обязательств активами), финансовой устойчивости (финансовой независимости (автономии) и капитализации), деловой активности (коэффициентов общей оборачиваемости капитала и оборачиваемости краткосрочных активов); изложены основные подходы к оценке бухгалтерской отчетности и ее основных элементов.

Это нормативное правовое обеспечение анализа финансового состояния широко используется в системе антикризисного управления и в законодательстве о банкротстве: при определении наличия (отсутствия) признаков ложной экономической несостоятельности (банкротства), преднамеренной экономической несостоятельности (банкротства), сокрытия экономической несостоятельности (банкротства) или препятствования возмещению убытков кредиторам, а также при проведении процедур экономической несостоятельности (банкротства) и обоснованию мероприятий по их предупреждению [3–4].

Национальный статистический комитет Республики Беларусь при описании методологии статистики финансов организаций также опирается на данные нормативные документы и использует их в ходе изложения методики расчета показателей рентабельности (активов, собственного капитала, продаж и реализованной продукции, товаров, работ, услуг), периода оборачиваемости краткосрочных активов, финансовой независимости (автономии), коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и обязательств активами [5]. При этом все перечисленные показатели предлагается исчислять в процентной форме (кроме оборачиваемости краткосрочных активов).

Вместе с тем Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования регулярно подвергалась критике, прежде всего в отношении показателей оценки платежеспособности. Если по коэффициентам абсолютной и текущей ликвидности, которые характеризуют способность организации рассчитаться по своим краткосрочным долгам, в экономическом обществе не возникало споров, то по коэффициентам обеспеченности собственными оборотными средствами и обеспеченности обязательств активами возникают вопросы, связанные с правомерностью их использования для оценки платежеспособности организации. В международной практике их применяют для оценки финансовой устойчивости организации.

Оценка платежеспособности должна базироваться на коэффициентах, которые определяются путем сопоставления активов и обязательств и характеризуют достаточность активов для погашения обязательств. В то время как коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется как отношение собственных оборотных средств к краткосрочным активам, а коэффициент обеспеченности обязательств активами – как отношение обязательств к активам. Следовательно, данные показатели раскрывают степень участия собственного капитала в формировании краткосрочных активов и обязательств в финансировании совокупных активов.

Отдельные экономисты использование коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами объясняют тем, что наличие собственных оборотных средств подтверждает факт превышения краткосрочных активов над краткосрочными обязательствами, т. е. опосредованно раскрывает достаточность краткосрочных активов для расчетов по обязательствам краткосрочного характера. Данный показатель по своей сути дублирует коэффициент текущей ликвидности в ходе оценки платежеспособности организации и не несет дополнительной смысловой нагрузки.

Несмотря на широкое использование Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, в прошлом году Министерством финансов Республики Беларусь были разработаны Методические рекомендации по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организации, утвержденные приказом от 14 октября 2021 г. № 351 [6]. Данные методические рекомендации существенно изменили подходы к анализу и оценке финансового состояния субъектов экономики. Основная цель их применения – это обоснование мероприятий по повышению эффективности работы анализируемой организации, улучшению ее финансового состояния и снижению фискальных рисков. Согласно им оценка финансового состояния проводится на основе расчета показателей ликвидности, финансовой устойчивости и прибыльности.

Для оценки ликвидности организации рассчитываются следующие показатели:

– коэффициент текущей ликвидности (отношение краткосрочных активов (за минусом расходов будущих периодов) к краткосрочным обязательствам) характеризует возможность организации исполнить краткосрочные обязательства за счет ее краткосрочных активов;

– коэффициент быстрой ликвидности (отношение краткосрочных активов (за минусом запасов и расходов будущих периодов) к краткосрочным обязательствам) характеризует возможность организации исполнить краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных краткосрочных активов;

– свободный денежный поток (сумма чистого денежного потока по текущей деятельности и поступления денежных средств от реализации долгосрочных активов за минусом денежных средств на приобретение и создание основных средств, нематериальных активов и выплату процентов) характеризует способность организации получать денежные средства, доступные для погашения кредитов, займов, лизинговых платежей, выплаты дивидендов, реинвестирования;

– оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности (отношение средних остатков краткосрочной дебиторской задолженности (за минусом полученных авансов) к среднедневной выручке от реализации продукции) характеризует период погашения краткосрочной дебиторской задолженности организации;

– оборачиваемость запасов (отношение средних остатков запасов к среднедневной себестоимости реализованной продукции) характеризует период продаж запасов организации;

– оборачиваемость краткосрочной кредиторской задолженности (отношение средних остатков краткосрочной кредиторской задолженности (за минусом выданных авансов) к среднедневной себестоимости реализованной продукции) характеризует период погашения краткосрочной кредиторской задолженности организации;

– финансовый цикл (сумма оборачиваемости дебиторской задолженности и запасов за минусом оборачиваемости кредиторской задолженности) характеризует период, за который запасы организации формируют себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг [6].

К показателям финансовой устойчивости в методических рекомендациях относят следующие:

– коэффициент финансового левериджа (отношение обязательств к собственному капиталу) характеризует зависимость организации от внешнего финансирования;

– коэффициент покрытия процентных выплат (отношение EBIT к процентам к уплате) характеризует возможность организации погашать расходы по процентам за счет прибыли;

– отношение процентных обязательств к EBITDA (отношение обязательств по кредитам, займам и лизинговым платежам к EBITDA) характеризует способность организации исполнять обязательства организации по кредитам и займам, а также по лизинговым платежам за счет доходов от текущей деятельности [6].

Прибыльность организации предлагается оценивать на основе следующих показателей:

– рентабельность активов (отношение чистой прибыли к средней стоимости активов, умноженное на 100) характеризует эффективность использования организацией вложенного в активы капитала для генерирования прибыли;

– рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к средним остаткам собственного капитала, умноженное на 100) характеризует доходность организации для собственника ее имущества, учредителей, участников);

– рентабельность инвестиций (отношение EBIT к средним остаткам собственного капитала и обязательств по кредитам, займам и лизинговым платежам, умноженное на 100) характеризует эффективность инвестиций (собственного капитала и обязательств по кредитам, займам и лизинговым платежам);

– точка безубыточности (отношение суммы условно-постоянных затрат в себестоимости продукции, расходов на реализацию и управленческих расходов к уровню маржинального дохода) характеризует минимальный объем выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг, при котором прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг не имеет отрицательного значения;

– запас финансовой прочности (отношение отклонения выручки от реализации и точки безубыточности к выручке от реализации, умноженное на 100) характеризует возможное снижение выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг, при котором прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг не имеет отрицательного значения [6].

В методических рекомендациях для оценки показателей ликвидности и финансовой устойчивости кроме данных бухгалтерского баланса используются показатели отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств [6]. По отдельным показателям определены их ориентировочные значения для каждой группы риска (очень низкий, низкий, средний, высокий, критический). Однако при этом не соблюдается размерный шаг интервала распределения значений показателей, что особенно заметно по рентабельности активов и собственного капитала.

Данные ориентиры значений и изменение показателей не учитывают отраслевые особенности субъектов хозяйствования, а также нормативные значения показателей текущей ликвидности и финансового левериджа, которые определены в Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования и постановлении Совета Министров Республики Беларусь «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» [1–2]. Например, для организаций торговли нормативное значение коэффициента текущей ликвидности определено в размере не менее 1,0, что в соответствии с новыми методическими рекомендациями

ми попадает в группу высокого финансового риска. Следовательно, можно отметить, что данные методические рекомендации не адаптированы к торговой отрасли.

Кроме этого, в методических рекомендациях в отличие от Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования при определении коэффициента текущей ликвидности предлагается из краткосрочных активов исключить расходы будущих периодов [6]. Возникает следующий вопрос: «Какая методика расчета показателя верная: утвержденная постановлением Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь или утвержденная приказом Министерства финансов Республики Беларусь?». Не соблюдена также преемственность по названию показателей, имеющих одинаковый алгоритм расчета. Коэффициент капитализации в новых рекомендациях назван как коэффициент финансового левериджа.

К показателям ликвидности организации также были отнесены показатели оборачиваемости запасов и краткосрочной дебиторской задолженности, которые характеризуют ликвидность активов, т. е. период их трансформации в денежные средства. В международной практике финансового анализа для оценки ликвидности субъекта хозяйствования применяют коэффициенты «ликвидационного» и «операционного» типа. При этом к первой группе относят традиционные показатели ликвидности (абсолютной, промежуточной, текущей), которые раскрывают намерения кредиторов рассмотреть перспективы ликвидации фирмы для погашения основной суммы долга, а ко второй – показатели оборачиваемости краткосрочных активов, которые характеризуют не только наличие краткосрочных активов, но и их ликвидность.

На наш взгляд, не совсем понятна следующая интерпретация финансового цикла организации: «период, за который запасы организации формируют себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг» [6]. Считаем, что финансовый цикл раскрывает продолжительность операционного цикла, обслуживаемого за счет собственных средств и краткосрочных кредитов банка. Если у организации отсутствуют собственные оборотные средства и кредитные ресурсы, или же период продаж краткосрочных активов короче, чем период погашения кредиторской задолженности, то финансовый цикл будет иметь отрицательное значение. Считаем, что для организации важен не финансовый цикл, а операционный цикл и возможность его уменьшения.

Для оценки финансовой устойчивости организации, которую авторы методических рекомендаций трактуют как долговую нагрузку организации, используются показатели покрытия процентных выплат и отношения процентных обязательств к EBITDA [6]. Для расчета данных коэффициентов используются показатели EBIT (сумма прибыли до налогообложения, начисления процентов) и EBITDA (сумма прибыли до налогообложения, начисленных процентов и амортизации основных средств и нематериальных активов).

Коэффициент покрытия процентных выплат характеризует возможность погасить расходы по процентам за счет EBIT (которая находится в числителе дроби расчета показателя), а коэффициент отношения процентных обязательств к EBITDA раскрывает способность организации исполнить обязательства по кредитам, займам и лизинговым платежам за счет EBITDA (которая находится в знаменателе дроби расчета показателя). Считаем, что при расчете второго показателя необходимо поменять числитель со знаменателем, т. е. определять отношение EBITDA к процентным обязательствам, что потребует замены его названия и пересмотра ориентировочных значений для каждой группы риска.

Считаем целесообразным предложить для оценки финансовой устойчивости оценивать следующие показатели долговой нагрузки на бизнес: кредитную нагрузку (отношение платежей банку к выручке от реализации продукции), налоговую нагрузку (отношение уплаченных налогов и сборов к выручке от реализации продукции), социальную нагрузку (отношение отчислений на социальное обеспечение и страхование к выручке от реализации продукции), общую долговую нагрузку (отношение суммы банковских платежей, налогов и сборов, отчислений на социальное обеспечение и страхование к выручке от реализации продукции). Данные показатели раскрывают удельный вес выручки от реализации продукции, направленной на погашение задолженности по банковским кредитам, налогам и сборам, социальному обеспечению и страхованию.

При расчете рентабельности активов и инвестиций в числителе следует использовать показатель EBITDA, что позволит абстрагироваться от влияния выбранного метода начисления амортизации, порядка налогообложения прибыли и условий кредитования. Проценты, уплаченные за предоставленные кредитные ресурсы, раскрывают, как и прибыль, отдачу активов.

Игнорирование процентных расходов вуалирует то, насколько эффективно руководство организации распоряжается активами. Такой алгоритм определения рентабельности активов и инвестиций позволит проводить сравнительный анализ этих показателей как в динамике, так и по организациям отрасли.

Формула расчета точки безубыточности в методических рекомендациях применима только для производственных организаций, не учитывает специфику формирования прибыли от реализации товаров в организациях сферы обращения. В организациях торговли и общественного питания точка безубыточности определяется как отношение условно-постоянных расходов на реализацию товаров и управленческих расходов к уровню маржинального дохода, умноженное на 100%. При этом уровень маржинального дохода рассчитывается как разность между уровнем валовой прибыли и условно-переменных расходов на реализацию товаров.

В методических рекомендации должна быть изложена, на наш взгляд, комплексная оценка финансового состояния субъекта хозяйствования на основе расчета интегрального показателя финансового риска, который обобщил бы риски ликвидности, финансовой устойчивости и прибыльности. Разрозненная оценка уровней риска отдельных показателей не позволяет интерпретировать уровень рискованности субъекта хозяйствования в целом. К недостаткам методических рекомендаций следует также отнести их целевую направленность на внутренних пользователей информации, так как при расчете отдельных коэффициентов требуется информация, которая отсутствует в типовой финансовой отчетности (например, амортизация основных средств и нематериальных активов для определения EBITDA, полученные и уплаченные авансы для расчета оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности).

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что разработка и внедрение в практическую деятельность новых методических рекомендаций, с одной стороны, расширяет аналитический инструментарий оценки финансового состояния, а, следовательно, обоснованность и эффективность принимаемых управленческих решений, а с другой стороны, требует усилий по их доработке с учетом мнения экономического сообщества, отраслевых особенностей субъектов хозяйствования и практического опыта.

Список использованной литературы

1. **Инструкция** о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс] : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, М-ва экономики Респ. Беларусь от 27 дек. 2011 г. № 140/206 (в ред. постановления от 4 окт. 2017 г. № 33/23) // Нормативка.by / ООО «Тэксод Технолоджиз». – Минск, 2022.

2. **Об определении** критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 12 дек. 2011 г. № 1672 (в ред. постановления от 22 янв. 2016 г. № 48) // Нормативка.by / ООО «Тэксод Технолоджиз». – Минск, 2022.

3. **Инструкция** о порядке определения наличия (отсутствия) признаков ложной экономической несостоятельности (банкротства), преднамеренной экономической несостоятельности (банкротства), сокрытия экономической несостоятельности (банкротства) или препятствования возмещению убытков кредитору, а также подготовки экспертных заключений по этим вопросам [Электронный ресурс] : утв. постановлением М-ва экономики Респ. Беларусь от 4 дек. № 107 (в ред. постановления от 31 авг. 2016 г. № 57) // Нормативка.by / ООО «Тэксод Технолоджиз». – Минск, 2022.

4. **Методические** рекомендации по осуществлению мероприятий по предупреждению экономической несостоятельности (банкротства) и проведению процедур экономической несостоятельности (банкротства) [Электронный ресурс] : утв. приказом М-ва финансов Респ. Беларусь от 6 апр. 2016 г. № 43 // Нормативка.by / ООО «Тэксод Технолоджиз». – Минск, 2022.

5. **Официальный** сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа : 10.09.2022.

6. **Методические** рекомендации по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организации [Электронный ресурс] : утв. приказом М-ва финансов Респ. Беларусь от 14 окт. 2021 г. № 351 // Нормативка.by / ООО «Тэксод Технолоджиз». – Минск, 2022.

Н. В. Шаланов (zavstat@sibupk.nsk.su),
д-р экон. наук, профессор

З. А. Капелюк (promon@sibupk.nsk.su),
д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет
потребительской кооперации

М. К. Черняков (mkacadem@mail.ru),
д-р экон. наук, профессор
Новосибирский государственный
технический университет
г. Новосибирск, Российская Федерация

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье предлагается оригинальная авторская методология формирования инвестиционной политики торгового предприятия. Методология включает методы структуризации потенциала основного капитала, выявление наличия инвестиционной политики, идентификации инвестиционного процесса как байесовского и механизм формирования оптимальной структуры инвестиций в форме алгоритма расчетов в табличном виде. Инвестиционная политика строится на основе значимости элементов основного капитала и его структуры. Данная методология носит универсальный характер и может применяться при оптимизации как реальных, так и финансовых инвестиций.

The article proposes an original authors' methodology for the development of the investment policy of a trading company. The methodology includes methods for structuring the potential of fixed capital, identifying the presence of an investment policy, identifying the investment process as bayesian and the mechanism for forming the optimal investment structure in the form of a tabular calculation algorithm. The investment policy is built on the basis of the importance of the fixed capital elements and its structure. This methodology is universal and can be used to optimize both real and financial investments.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная политика; метод структуризации; алгоритм; фазовый портрет.

Key words: investments; investment policy; structuring method; algorithm; phase portrait.

Инвестиции являются одним из факторов развития любого экономического субъекта, в том числе и торгового предприятия. Успешность и эффективность его развития зависят не только от объема инвестиций, но и от их структуры. Изучение влияния структуры инвестиций на эффективность деятельности предприятия можно увязать непосредственно с эффектом архимедова рычага, имеющего огромное прикладное значение в таком разделе физики, как механика. Суть этого эффекта состоит в том, что оптимизация структуры сил позволяет с минимальными затратами достичь максимального результата.

В качестве объекта инвестирования возьмем основной капитал торгового предприятия, представленный пассивной частью в виде зданий и сооружений, и активной частью в виде машин и оборудования, транспортных средств, инструментов и инвентаря. Все элементы основного капитала даны в денежном выражении.

Как правило, инвестиционные вложения в элементы основного капитала различаются по своей структуре от года к году. Однако поскольку инвестиции выступают стратегическим фактором, то в результате хозяйственной деятельности можно ожидать более заметных результатов, если инвестиционная деятельность будет осуществляться согласно инвестиционной политике. В свою очередь инвестиционная политика строится в зависимости от стратегической цели развития предприятия. Критерием наличия инвестиционной политики будет постоянство структуры инвестиций [1–2].

В рамках авторской методологии формирования инвестиционной политики предлагается решение следующих задач:

– *Структуризация потенциала основного капитала.*

Реализация методологии будет убедительной, если ее структуру проиллюстрировать на конкретном примере. В качестве примера выступает закрытое акционерное общество (ЗАО) «Союз». Само предприятие изучим с позиции осуществления инвестиций в его основной капитал.

В первую очередь осуществим структуризацию основного капитала ЗАО «Союз», представленного за период 2017–2021 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели основного капитала ЗАО «Союз» за 2017–2021 гг., тыс. р.

Показатели	Годы					Целевые значения
	2017	2018	2019	2020	2021	
Здания и сооружения	35 856	37 261	38 673	40 037	42 564	50 000
Машины и оборудование	27 572	28 043	29 568	31 254	33 286	40 000
Транспортные средства	8 564	8 632	8 814	9 312	11 473	15 000
Инструменты и инвентарь	96	104	105	107	112	120
Итого	72 088	74 040	77 160	80 710	87 435	105 120

Под проблемой в рамках системного анализа понимается разрыв между достигнутым и желаемым состояниями системы. Структуризация проблемы предполагает определение потенциала системы и меру влияния каждого фактора на величину этого потенциала. Потенциал представляет собой интегральную оценку возможностей по достижению своего целевого состояния. Она не представляет собой арифметическую сумму стоимости элементов основного капитала.

Для структуризации проблемы воспользуемся методикой Н. В. Шаланова [3–4], где в качестве ключевой выступает формула

$$C(t_i) = \frac{\sum_{j=1}^n \alpha_j \frac{x_{ij}}{\sigma_j}}{\sum_{j=1}^n \alpha_j \frac{x_j^*}{\sigma_j}} \cdot 100.$$

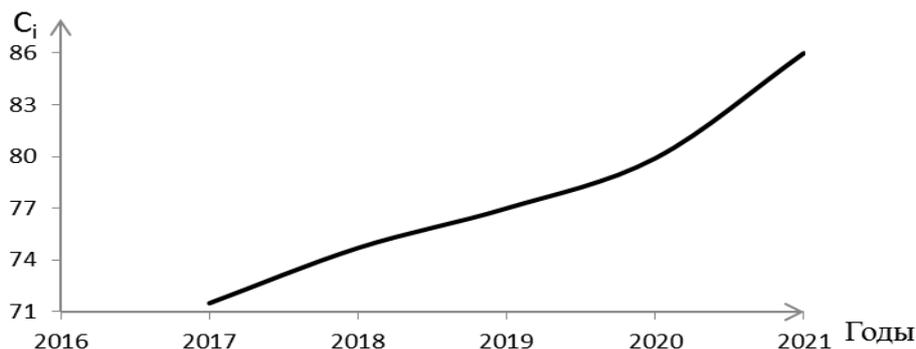
Интегральная оценка основного капитала ЗАО «Союз» за 2017–2021 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Интегральная оценка основного капитала ЗАО «Союз» за 2017–2021 гг.

Годы	2017	2018	2019	2020	2021
Интегральная оценка	71,5	74,7	77,0	79,9	86,0

Поведение основного капитала представим в виде фазового портрета, являющегося двумерным изображением траектории развития за 2017–2021 гг. (рисунок).

Фазовый портрет развития основного капитала за 2017–2021 гг.



Фазовый портрет свидетельствует о неравномерном росте потенциала основного капитала, особенно за 2021 г. В 2021 г. интегральная оценка составила 86,0% от целевого состояния. При этом такое состояние на 27,4% обеспечивается за счет зданий и сооружений; на 25,8% – машин и оборудования; на 19,1% – транспортных средств; на 27,7% – инструментов и инвентаря.

Статистика устойчивости интегральной оценки основного капитала заставляет обеспечить ее за счет формирования инвестиционной политики. Однако возникает необходимость проверки гипотезы о наличии инвестиционной политики.

– Выявление наличия инвестиционной политики.

Постоянство структуры инвестиций является критерием наличия инвестиционной политики. Однако эта структура зачастую носит многомерный характер. В этой связи методика

оценки постоянства структуры должна отражать многомерность. В качестве такой характеристики вполне может выступать энтропия, представленная формулой

$$H^t = -\sum_{i=1}^n \varepsilon_i^t \ln(\varepsilon_i^t),$$

где ε_i^t – доля инвестиций в году t в i -й элемент основного капитала.

Осуществим расчеты, базируясь на данных структуры инвестиций в динамике за 2017–2021 гг. (таблица 3).

Таблица 3 – Структура инвестиций в ресурсный потенциал ЗАО «Союз» за 2017–2021 гг., %

Показатели	Годы				
	2017	2018	2019	2020	2021
Инвестиции в здания и сооружения	31,4	24,5	24,8	18,6	18,6
Инвестиции в машины и оборудование	42,3	45,4	48,1	51,3	49,1
Инвестиции в транспортные средства	25,1	28,3	26,2	29,4	31,2
Инвестиции в инструменты и инвентарь	1,2	1,8	0,9	0,7	1,1
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Расчеты энтропии за период 2017–2021 гг. дали следующие результаты (таблица 4).

Таблица 4 – Энтропия структуры инвестиций в основной капитал ЗАО «Союз» за 2017–2021 гг.

Показатели	Годы				
	2017	2018	2019	2020	2021
Энтропия	1,128	1,132	1,091	1,051	1,075
Темпы роста, %	–	100,4	96,4	96,3	102,3

За исследуемый период энтропия достаточно нестабильна, что свидетельствует об отсутствии устойчивости случайного процесса распределения инвестиций в элементы основного капитала предприятия. Это позволяет сделать вывод, что структура инвестиций далека от оптимальной, на данном предприятии отсутствует инвестиционная политика. В этой связи возникает необходимость ее разработки.

– *Идентификация инвестиционного процесса как байесовского.*

Структуризация основного капитала позволила выявить значимость элементов системы. В этой связи вполне логично утверждать, что при значимости инструментов и инвентаря на уровне 27,7% вряд ли такую долю инвестиций следует направлять в основной капитал. Здесь еще необходимо учитывать долю этого капитала. Следовательно, при формировании инвестиционной политики следует учитывать как безусловные, так и условные вероятности. В связи с этим можно утверждать, что инвестиционный процесс является байесовским пределом. Поясним это более подробно [5].

Пусть событие A представляет собой осуществление инвестиций. Событие B_1 состоит в выборе зданий и сооружений в составе основного капитала; B_2 – машин и оборудования; B_3 – транспортных средств; B_4 – инструментов и инвентаря.

Вероятность того, что выбран такой элемент, как здания и сооружения, согласно классическому определению вероятности, равна отношению стоимости этого капитала к общей сумме основного капитала, т. е. их удельному весу ε_j :

$$P(B_1) = \frac{x_1}{\sum x_j} = \varepsilon_1; \quad P(B_2) = \frac{x_2}{\sum x_j} = \varepsilon_2;$$

$$P(B_3) = \frac{x_3}{\sum x_j} = \varepsilon_3; \quad P(B_4) = \frac{x_4}{\sum x_j} = \varepsilon_4;$$

т. е.
$$\varepsilon_j = \frac{x_j}{\sum x_j} = P(B_j).$$

Значимости элементов основного капитала представляют собой условные вероятности, т. е. вероятность того, что проинвестирован будет элемент x_j :

$$P_{\beta_1}(A) = \frac{\alpha_1}{\sum \alpha_j} = \beta_1; \quad P_{\beta_2}(A) = \frac{\alpha_2}{\sum \alpha_j} = \beta_2;$$

$$P_{\beta_3}(A) = \frac{\alpha_3}{\sum \alpha_j} = \beta_3; \quad P_{\beta_4}(A) = \frac{\alpha_4}{\sum \alpha_j} = \beta_4;$$

$$\text{т. е.} \quad \beta_j = \frac{\alpha_j}{\sum \alpha_j} = P_{\beta_j}(A).$$

Для формирования инвестиционной политики следует рассчитать условные вероятности $P_A(\beta_j)$ – т. е. вероятности того, что будет взят элемент основного капитала x_j при условии, что он будет проинвестирован.

Условные вероятности $P_A(\beta_j)$ по формуле Байеса можно рассчитать следующим образом:

$$P_A(\beta_j) = \frac{P(\beta_j) \cdot P_{\beta_j}(A)}{\sum P(\beta_j) \cdot P_{\beta_j}(A)} = \gamma_j.$$

Условные вероятности в терминах структуризации можно рассчитать следующим образом:

$$\gamma_j = \frac{\varepsilon_j \cdot \beta_j}{\sum \varepsilon_j \cdot \beta_j}.$$

– *Механизм формирования оптимальной структуры инвестиций.*

Моделирование байесовского процесса можно представить в виде следующего алгоритма:

- Пусть x_{ij} – значение j -го показателя в году t_i .
- Рассчитываются σ_j – средние квадратические отклонения j -го показателя.
- Задаются целевые значения показателей x_j^* – целевое значение j -го показателя.
- Осуществляется стандартизация целевых значений показателей, которые рассчитываются по следующей формуле:

$$Z_j^* = \frac{x_j^*}{\sigma_j}.$$

- Вычисляются веса показателей в потенциальной функции по следующей формуле:

$$\alpha_j = \frac{Z_j^*}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (Z_j^*)^2}}.$$

- Вычисляются значимости показателей по следующей формуле:

$$\beta_j = \frac{\alpha_j}{\sum_{j=1}^n \alpha_j}.$$

- Рассчитываются удельные веса элементов по следующей формуле:

$$\varepsilon_j = \frac{x_j}{\sum_{j=1}^n x_j}.$$

- Вычисляются значения следующим образом:

$$\varepsilon_j \beta_j.$$

– Рассчитывается оптимальная структура инвестиций по следующей формуле:

$$\gamma_j = \frac{\varepsilon_j \beta_j}{\sum_{j=1}^n \varepsilon_j \beta_j}.$$

Расчет оптимальной структуры инвестиций ЗАО «Союз» представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет оптимальной структуры инвестиций ЗАО «Союз»

Параметры	x_1	x_2	x_3	x_4	Σ
x_j^*	50 000	40 000	15 000	120	
σ_j	2 236	1 905	971	5,3	
$Z_j^* = \frac{x_j^*}{\sigma_j}$	22,36	20,99	15,45	22,64	
$(Z_j^*)^2$	500,03	440,89	238,64	512,64	$\sqrt{1692,2} = 41,14$
$\alpha_j = \frac{Z_j^*}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (Z_j^*)^2}}$	0,344	0,511	0,376	0,551	1,982
$\beta_j = \frac{\alpha_j}{\sum_{j=1}^n \alpha_j}$	0,274	0,258	0,191	0,277	1,0
x_j	42 564	33 286	11 473	112	87 435
$\varepsilon_j = \frac{x_j}{\sum_{j=1}^n x_j}$	0,487	0,381	0,131	0,001	1,0
$\varepsilon_j \beta_j$	0,133	0,098	0,025	0,0003	0,2563
$\gamma_j = \frac{\varepsilon_j \beta_j}{\sum_{j=1}^n \varepsilon_j \beta_j}$	0,519	0,382	0,098	0,001	1,0

Таким образом, реализация методологии согласно методикам, представленных решением четырех перечисленным задач, позволяет сформировать инвестиционную политику торгового предприятия. Адаптация авторской методологии на иллюстративном примере наглядно демонстрирует последовательность расчетов для выявления оптимальной структуры инвестиций в основной капитал торгового предприятия.

Список использованной литературы

1. Шаланов, Н. В. Актуальные проблемы цифровой экономики : моногр. / Н. В. Шаланов. – Новосибирск : НГТУ, 2022. – 996 с.
2. Экономико-математическое моделирование : учеб. / под общ. ред. И. Н. Дрогобыцкого. – М. : Экзамен, 2006. – 798 с.
3. Шаланов, Н. В. Методологические аспекты когнитивного подхода цифровой экономики торгового предприятия : моногр. / Н. В. Шаланов, З. А. Капелюк. – Новосибирск : НГТУ, 2022. – 270 с.
4. Экономико-математические методы и модели : учеб.-метод. пособие / под ред. С. И. Макарова. – М. : КНОРУС, 2009. – 208 с.
5. Гмурман, В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика : учеб. пособие для вузов / В. Е. Гмурман. – М. : Высш. шк., 1972. – 386 с.