

Научно-исследовательский центр «Иннова»



# **ПРИОРИТЕТЫ МИРОВОЙ НАУКИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ И АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Сборник научных трудов по материалам  
V Международной научно-практической конференции,  
30 мая 2020 года, г.-к. Анапа

Анапа  
2020

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89

ББК 94.3 + 72.4: 72.5

ПЗ4

**Ответственный редактор:**

Скорикова Екатерина Николаевна

**Редакционная коллегия:**

**Бондаренко С.В.**, к.э.н., профессор (Краснодар), **Дегтярев Г.В.**, д.т.н., профессор (Краснодар), **Хилько Н.А.**, д.э.н., доцент (Новороссийск), **Ожерельева Н.Р.**, к.э.н., доцент (Анапа), **Сайда С.К.**, к.т.н., доцент (Анапа), **Климов С.В.** к.п.н., доцент (Пермь), **Михайлов В.И.** к.ю.н., доцент (Москва).

**ПЗ4 ПРИОРИТЕТЫ МИРОВОЙ НАУКИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ И АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ.** Сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 30 мая 2020 г.). [Электронный ресурс]. – Анапа: Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО, 2020. – 60 с.

**ISBN 978-5-95283-326-5**

В настоящем издании представлены материалы V Международной научно-практической конференции «ПРИОРИТЕТЫ МИРОВОЙ НАУКИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ И АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ», состоявшейся 30 мая 2020 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки, общества и образования. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в социальных, гуманитарных, естественных и других науках.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, всех, кто интересуется достижениями современной науки.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Информация об опубликованных статьях размещена на платформе научной электронной библиотеки (eLIBRARY.ru). Договор № 2341-12/2017К от 27.12.2017 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:  
[www.innova-science.ru](http://www.innova-science.ru).

**УДК 00(082) + 001.18 + 001.89**  
**ББК 94.3 + 72.4: 72.5**

**ISBN 978-5-95283-326-5**

© Коллектив авторов, 2020.  
© Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО  
(подразделение НИЦ «Иннова»), 2020.

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

#### МИРОВОЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ:

#### ГИПОТЕЗЫ И ПРОГНОЗЫ

*Кулик Нина Анатольевна*

*Кусакин Леонид Алексеевич*..... 5

#### ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ

#### ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

#### СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Лихолетова Надежда Владимировна* ..... 11

#### УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

*Масальская Марина Викторовна*

*Гранкова Алина Николаевна* ..... 15

#### АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ

#### ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Муслимова Снежана Юрьевна* ..... 20

#### СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

#### МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Планидко Юлия Игоревна*

*Куманеева Мария Константиновна*..... 28

#### АКТУАЛЬНОСТЬ АУДИТА РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

*Рожкова Наталья Викторовна* ..... 35

#### МОДЕЛЬ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

#### С ПОКУПАТЕЛЕМ

*Сосина Анастасия Сергеевна*..... 39

#### КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: ЦЕЛИ,

#### ЗАДАЧИ, СТРУКТУРА

*Сосина Анастасия Сергеевна*..... 44

## **СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ**

### **ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ:**

#### **С ЧЕГО ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ**

*Кондрашина Наталья Сергеевна..... 48*

## **ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ**

### **ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИДИОМЫ**

#### **В ОБУЧЕНИИ ПИСЬМУ НА УРОКЕ ИНОСТРАННОГО**

#### **ЯЗЫКА НА СТАРШЕМ ЭТАПЕ**

*Мунасова Фариды Камильевна..... 52*

### **ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА: ВЛИЯНИЕ**

#### **НА РАБОТОСПОСОБНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА**

*Муртазалиева Хуррия Рамазановна*

*Муртазалиева Диана Рамазановна ..... 56*

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

УДК 338.14

### МИРОВОЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ: ГИПОТЕЗЫ И ПРОГНОЗЫ

**Кулик Нина Анатольевна**

канд. экон. наук, доц. каф. «Менеджмент и сервис»

**Кусакин Леонид Алексеевич**

студент

ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»,

город Омск

***Аннотация:** В данной статье отражены приблизительные масштабы бедствия от пандемии COVID-19 для мировой финансовой системы, обозначено влияние коронавирусной инфекции на банковский сектор, а также рассмотрены три возможных сценария развития мировой финансовой системы после пандемии коронавируса.*

*This article reflects the approximate scale of the disaster from the COVID-19 pandemic for the global financial system, identifies the impact of coronavirus infection on the banking sector, and considers three possible scenarios for the development of the global financial system after the coronavirus pandemic.*

***Ключевые слова:** пандемия, валютная система, банковский сектор, сценарии развития.*

***Keywords:** pandemic, currency system, banking sector, development scenarios.*

Оценивать последствия эпидемии коронавируса для мировой и российской валютных систем, без сомнений, слишком рано. Но возможно предположить, что нас ждёт в ближайшем будущем, поскольку все крупнейшие страны уже

определили свои стратегии противодействия сегодняшним трудностям.

Масштаб бедствия может иллюстрировать, во-первых, заявление главы Международного валютного фонда (МВФ) Кристалины Георгиевой о том, что более 80 развивающихся стран запросили у фонда финансовую помощь на общую сумму 2,5 трлн. долл. Отток капитала стал крупнейшим за всё время наблюдений. По словам Георгиевой, если пандемия исчезнет во второй половине 2020 года, МВФ ожидает частичного выздоровления в 2021 году, но она предупредила, что ситуация может ухудшиться. МВФ ищет способы предоставления дополнительной поддержки ликвидности, в том числе путём создания новой линии краткосрочной ликвидности, и решения, которые позволят кредитовать даже те страны, задолженность которых была непомерной [1].

Во-вторых, падение цен на большинство сырьевых товаров (не только на нефть) составляет по индексу CRB (один из ключевых индексов-индикаторов сырьевого рынка) более 30 % и возвращает рынки на уровни цен 20-летней давности. Следует отметить, что мировые цены на некоторые сырьевые товары (продукты и прежде всего зерно) с начала кризиса всё же выросли на 10-15 %, но сейчас возвращаются к прежним уровням.

В-третьих, уровень процентных ставок в мире вернулся к значениям 2008-2009 годов после того, как все крупнейшие Центральные банки привели свои ставки к минимальным значениям. Рассмотрим процентные ставки крупнейших банков мира (таблица 1).

В некоторых странах, таких как Швейцария, Япония процентные ставки приняли отрицательные значения, в остальных странах, за исключением России, находятся в диапазоне от 0 до 1 %, что подтверждает факт снижения процентных ставок к минимальным значениям.

В-четвёртых, страны G20 («Большой двадцатки») на заседании 26 марта договорились добавить в мировую экономику более 5 трлн. долл. в виде монетарных и фискальных стимулов [2].

Таблица 1 – Процентные ставки банков мира

Страна/союз	Банк	Название	Значение, %	Последнее заседание	Следующее заседание
Россия	Центральный Банк Российской Федерации (ЦБ РФ)	Ключевая ставка	5,5	24.04.2020	19.06.2020
ЕС	Европейский Центральный Банк (ЕЦБ)	Ставка по депозитам	0	30.04.2020	04.06.2020
США	Федеральная Резервная система (ФРС)	Федеральный резерв	0,25	29.04.2020	10.06.2020
Австралия	Резервный Банк Австралии (РБА)	Процентная ставка	0,25	05.05.2020	02.06.2020
Япония	Банк Японии (БОЈ)	Целевая процентная ставка	- 0,1	22.05.2020	16.06.2020
Новая Зеландия	Резервный Банк Новой Зеландии (РБНЗ)	Процентная ставка	0,25	13.05.2020	24.06.2020
Швейцария	Банк Швейцарии (SNB)	Процентная ставка	- 0,75	19.03.2020	18.06.2020
Канада	Банк Канады (БОС)	Процентная ставка	0,25	15.04.2020	03.06.2020
Великобритания	Банк Англии (БОЕ)	Процентная ставка	0,1	19.03.2020	07.06.2020

Насколько могут снизиться темпы роста в результате кризиса: для США и Европы делать прогнозы пока рано, а для Юго-Восточной Азии, включая Китай, уже есть оценка Мирового банка – с 5,8 до 2,1 %, а в негативном сценарии так и вообще до минус 0,5 % [2].

Коронавирусная пандемия также оказывает значительное влияние на банковский сектор. У многих людей, выплачивающих кредиты, могут возникнуть проблемы с выполнением контракта из-за распространения коронавируса. В общем банки могут дать рекомендации по оказанию помощи лицам, погашающим кредиты, которые столкнутся с финансовыми проблемами из-за пандемии.

По мнению экспертов, ещё один квартал для банковской отрасли будет хорошим. Однако последующие могут быть уже слабее. В качестве причин возможного ухудшения называют снижение процентных ставок, а также снижение продаж банковской продукции. В настоящее время во многих случаях процентная ставка по сберегательным продуктам составляет 0,5 %. Если бы произошло

сокращение процентных ставок, даже на 0,5 %, эта процентная ставка приблизилась бы к нулю. Банкам придётся рискнуть снижением прибыли и оставить 0,2 % или 0,3 %. Коронавирус оказывает негативное влияние на рынок, банки начнут нести большие убытки [3].

Интересным явлением пред лицом пандемии является поведение центральных банков. Центральный Банк США договорился о координации в деле обеспечения долларовой ликвидности с пятью наиболее важными центральными банками мира, то есть с Европейским Центральным Банком, Банком Англии и центральными банками Японии, Канады и Швейцарии. Их цель - обеспечить ликвидность мировой финансовой системе. Первым шагом Федеральной Резервной Системы (ФРС) стало ослабление норм банковских резервов для увеличения предложений кредитов. По мнению экспертов, это означает, что центральные банки опасаются, что пандемия приведёт к замедлению экономического роста и рецессии.

Опасения из-за общей неопределённости на финансовых рынках вызывают беспокойство и у инвесторов, которые прибегают к самым безопасным валютам. Безусловно, влияние COVID-19 отмечают так называемые «франковичи». Среди прочего, потому что именно швейцарский франк рассматривается как одна из самых уверенных валют.

Нарушенные цепочки поставок из-за распространения коронавируса вызывают шок предложений. Страх перед вирусом, напротив, является причиной шока спроса. Именно поэтому нельзя исключать, что в ближайшее время за другие валюты мы будем платить больше. Это может быть даже эффект рецессии, которые может вызвать коронавирус в долгосрочной перспективе [3].

МВФ предоставляет следующий прогноз по мировой валютной системе: повышение таможенных пошлин США и Китаем в ходе торговой войны, замедление роста мирового ВВП до 4 %, резкое падение спроса и цен на углеводороды, «пузыри» на крупнейших фондовых рынках. Инвесторы уже вывели 83 млрд. долл. с развивающихся рынков с начала кризиса, что является крупнейшим из



когда-либо зафиксированных оттоков капитала. Слишком много денег «напечатано» центробанками, слишком много активов выкуплено ими у проблемных банков. Новые «смягчения» могут быть опасны. Рецессия будет зафиксирована в 157 странах из 194 включая Россию. Стоимость рубля по отношению к доллару США снизится на 15 % [4].

Существует три возможных сценария развития мировой финансовой системы после пандемии коронавируса.

1. Быстрое восстановление. Учитывая, что значительная часть стран находится на карантине, мировой ВВП, согласно прогнозам, уменьшится на 4 % в 2020 году и по приблизительным подсчётам будет составлять 83, 774 трлн. долл. (что ниже показателя 2018 года почти на 1 трлн. долл.) (рисунок 1).

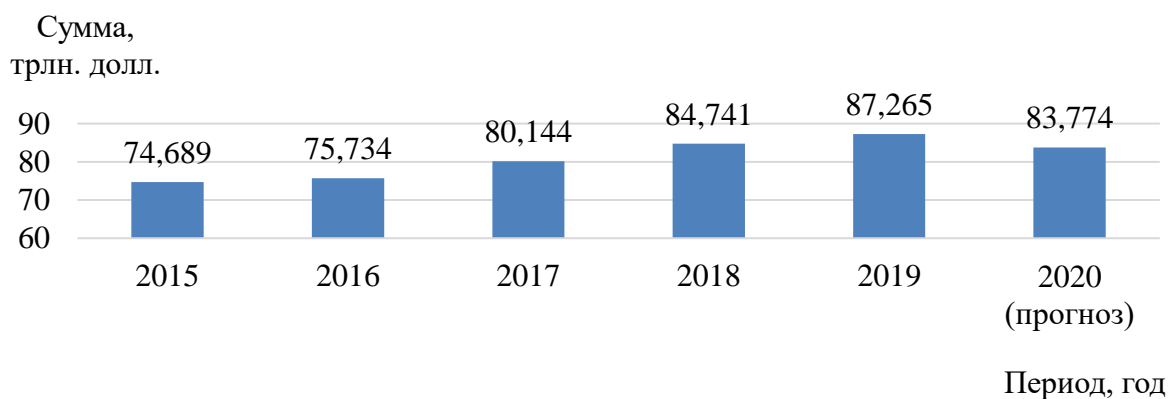


Рисунок 1 – ВВП мира по годам (2015-2020 гг.)

Для стремительного восстановления центральным банкам необходимо продолжать смягчать денежно-кредитную политику, а реальный уровень ставок должен находиться около нуля вплоть до 2024 года.

2. Спад экономического роста в развивающихся странах. Влияние пандемии в 2020 году оказалось более серьёзным чем предполагалось в базовом сценарии «Oxford Economics». Низкие цены на сырьевые товары отрицательно повлияли на многие развивающиеся страны. Тем не менее, когда мировая экономика восстановится, центральные банки продолжат держать процентные ставки на низком уровне в течение длительного периода.

3. Глубокая рецессия [4]. Воздействие пандемии оказалось более глубоким

и продолжительным, чем предполагалось ранее. Есть вероятность новых волн заражения, и в таком случае мировой объём производства не вернётся к допандемическому уровню до 2023 года, в том числе, из-за рецессии в ведущих странах мира. Восстановление будет происходить гораздо медленнее у развитых стран: они достигнут реального уровня ВВП 2019 года не ранее 2026 года.

На данный момент, у нас есть период неопределённости – пока не так много данных, чтобы сказать, что произойдёт с мировой валютной системой. Единственное, чем мы располагаем – догадками и предположениями. Много будет зависеть от настроений в обществах, пострадавших от пандемии. Чем больше будет их паника, тем последствия могут оказаться более серьёзными.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глава МВФ Кристалина Георгиева: пандемия COVID-19 представляет собой глобальный кризис беспрецедентных масштабов [Электронный ресурс] / TeleTrade / URL <https://teletrade-dj.com/analytics/news/3626630> (дата обращения 29.05.2020).

2. Супотницкий М. В. Влияние коронавируса на мировую экономику / В мире науки. – 2020 - № 4, С. 56-59.

3. Эксперты рассказали о последствиях коронавируса для мировой финансовой системы [Электронный ресурс] / РИА Новости / URL <https://ria.ru/20200302/1566873678.html> (дата обращения 28.05.2020).

4. Финансового-экономические кризисы последних десятилетий и их последствия [Электронный ресурс] / Прайм / URL <https://lprime.ru/science/20190402/829858467.html> (дата обращения 29.05.2020).

УДК 631.15

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Лихолетова Надежда Владимировна**

к.э.н., доцент кафедры Экономики и менеджмента

ФГБОУ ВО Донской государственной аграрный университет

п. Персиановский, Октябрьский район, Ростовская область

***Аннотация:** Повышение уровня эффективности финансово-экономической деятельности отечественных сельскохозяйственных предприятий является в настоящее время одной из приоритетных и стратегических задач, стоящих перед государством. Проблема высвобождения внутренних резервов финансирования для предприятий сельского хозяйства приобретает особую актуальность.*

***Abstract:** Improving the efficiency of financial and economic activities of domestic agricultural enterprises is currently one of the priorities and strategic tasks facing the state. The problem of releasing internal funding reserves for agricultural enterprises is becoming particularly urgent.*

***Ключевые слова:** сельское хозяйство, сельскохозяйственное предприятие, финансы, рентабельность, экономическая эффективность.*

***Keywords:** agriculture, agricultural enterprise, Finance, profitability, economic efficiency.*

Эффективность – это сложная экономическая категория, в которой проявляется важнейшая сторона деятельности предприятия – его результативность. Повышение эффективности работы предприятия является актуальной темой для

любого предприятия, в том числе и для сельскохозяйственного.

Для того чтобы сельхозпредприятия стали эффективно управляемыми, его руководителям необходимо получать актуальную управленческую информацию по всем ключевым вводимым факторам производства и результатам. В целях подготовки управленческой информации для анализа и проведения мониторинга текущей эффективности сельскохозяйственных предприятий следующий список ключевых показателей эффективности (табл. 1) [3, с. 36].

Таблица 1 – Ключевые показатели эффективности текущей деятельности сельскохозяйственных предприятий

Производственные показатели	Финансовые показатели
Площадь сельскохозяйственных угодий всего, га	Фондоотдача основных средств
Удельный вес засеянной площади в площади пашни, %	Коэффициент износа основных средств
Производство товарной продукции на 1 га пашни, тыс. руб./га	Коэффициент обновления основных средств
Урожайность, ц/га	Оборачиваемость оборотных средств
Валовый сбор, ц	Дебиторская задолженность, руб., %
Энергоэффективность, кВт-ч/га, кВт-ч/гол.	Сумма оборотных активов и их доля в общей валюте баланса
Среднесписочная численность, тыс. чел.	Коэффициент текущей ликвидности
Затраты всего, тыс. руб.	Рентабельность основной деятельности
Затраты на 1 га, тыс. руб./га	Коэффициент валовой прибыли
Соблюдение требований к уровню плодородия земель, % проб, соответствующих нормативу	Величины краткосрочных и долгосрочных финансовых обязательств и их доли в общей сумме активов предприятия

Показатели финансовых результатов характеризуют эффективность хозяйствования предприятия. Наиболее важными такими показателями являются прибыль и рентабельность. Прибыль – один из основных показателей планирования и оценки финансово-хозяйственной деятельности организации. Для соизмерения размера прибыли и величины использованных средств для ее достижения в отраслевой экономике используется показатель рентабельности производства [1, с. 88].

Таким образом, критерием экономической эффективности агропромышленного производства в рыночных условиях является прибыль, а обобщающим

показателем хозяйственной деятельности предприятия следует считать уровень рентабельности (отношение прибыли к издержкам). Одним из важнейших факторов повышения экономической эффективности сельскохозяйственного растениеводческого производства является урожайность [2, с. 74].

Основные источники увеличения прибыли – это увеличение объема реализации продукции, повышение цен, снижение себестоимости продукции, повышение качества товарной продукции, поиск более выгодных рынков сбыта, реализация в более быстрые сроки.

Важными факторами снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции являются [4, с. 62]:

- внедрение прогрессивных технологий производства;
- проведение мероприятий по улучшению плодородия земель;
- рациональное использование материальных и трудовых ресурсов;
- применение прогрессивных форм организации труда и его оплаты.

Важным путем повышения эффективности использования основных фондов и производственных мощностей являются уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования. Омертвление, большого количества средств труда снижает возможности прироста производства, ведет к прямым потерям овеществленного труда вследствие их физического износа, так как после длительного хранения оборудование часто приходит в негодность. Другое же оборудование при хорошем физическом состоянии оказывается морально устаревшим и списывается вместе с физически изношенным.

Значительно шире возможности интенсивного пути повышения эффективности основных фондов и производственных мощностей. Он предполагает повышение степени загрузки основных фондов в единицу времени. Повышение интенсивной загрузки оборудования может быть достигнуто при модернизации действующих машин и механизмов, установлении оптимального режима их работы. Работа при оптимальном режиме технологического процесса обеспечивает

увеличение выпуска продукции без изменения состава основных фондов, роста численности работающих и при снижении расхода материальных ресурсов на единицу продукции.

К основным направлениям повышения эффективности использования оборотных средств сельскохозяйственного предприятия следует отнести оптимизацию запасов ресурсов и незавершенного производства, сокращение длительности производственного цикла, ускорение реализации товарной продукции.

Общими источниками экономии материальных ресурсов являются: снижение удельного расхода материалов; снижение потерь и отходов материальных ресурсов; использование отходов и побочных продуктов.

Благополучное финансовое состояние сельскохозяйственного производства – важнейшее условие эффективного функционирования бизнеса. Для его достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность, ликвидность баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования. Финансовое состояние отражает способность сельскохозяйственным организациям финансировать свою текущую деятельность и развитие, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность. Для этого оно должно иметь достаточный объем капитала, оптимальную структуру активов и источников финансирования.

### **Список литературы**

1. Бондина, Н. Н. Повышение экономической эффективности сельскохозяйственного производства на основе совершенствования финансового механизма: монография / И. А. Бондин, О. С. Юдаева, Н. Н. Бондина. – Пенза: РИО ПГСХА, 2013. – 171 с.
2. Гришаева, Л. В. Сельскохозяйственные рынки: учебное пособие / Гришаева Л. В. – Саратов: Вузовское образование, 2013. – 245 с.
3. Каплина, М. С. Бюджетирование как специфический метод управленческого учета в управлении текущей деятельностью сельскохозяйственных

предприятий в современных условиях / М. С. Каплина / Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2015. – № 5. – С. 35-39

4. Маркелова, С. В. Эффективность деятельности сельскохозяйственных организаций при различных системах налогообложения: монография / С. В. Маркелова. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 166 с.

---

УДК 336.22

## УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

**Масальская Марина Викторовна**

кандидат экономических наук, доцент

доцент по кафедре бухгалтерского учета, анализа,  
финансов и налогообложения

**Гранкова Алина Николаевна**

студент 351 группы

Академия ФСИН России, г. Рязань

***Аннотация:** в данной статье рассмотрена актуальная для современного финансового мира проблема – уклонение от уплаты налогов. Представлены возможные причины, основные способы и последствия этого процесса, а также возможные пути ее решения на государственном уровне.*

***Abstract:** this article deals with the actual problem of tax evasion in the modern financial world. Possible causes, main methods and consequences of this process, as well as possible ways to solve it at the state level are presented.*

***Ключевые слова:** налоги, налоговая задолженность, уклонение от уплаты налогов, причины и способы уклонения.*

***Keywords:** taxes, tax debt, tax evasion, reasons and ways of evasion.*

Одним из основных признаков налога является его обязательность и принудительный характер, а основной целью - поступление доходов в соответствующий бюджет, которые государство стремится максимизировать. Однако руководитель любой современной организации заинтересован в сокращении ее расходов и налоговых платежей в том числе. Таким образом, возникает противоречие между целями государства и бизнеса, что и является одной из причин ухода от налоговых обязательств.

Этот процесс представляет собой умышленное и целенаправленное избегание уплаты или снижение налогов, в результате чего происходит сокращение налоговых поступлений в бюджетную систему.

По данным с официального сайта Федеральной налоговой службы общая задолженность перед бюджетом Российской Федерации по налогам и сборам составила на 01.01.2019 г. - 1031693514 руб. (табл. 1) [4].

Таблица 1 - Показатели взыскания налоговой задолженности (руб.)

Показатели	На 1.01 2015	На 1.01 2016	На 1.01 2017	На 1.01 2018	На 1.01 2019
Общая задолженность перед бюджетом по налогам и сборам	728164852	770308170	802681722	827344753	1031693514
Общая задолженность перед бюджетом по пеням и налоговым санкциям	319392931	329005833	336121184	296785120	348015544

На основании таблицы 1 можно говорить о том, что с 2015 по 2019 год задолженность налогоплательщиков перед бюджетом как по налогам и сборам, так и по налоговым пеням и санкциям растет практически каждый год.

В качестве более детального изучения общей задолженности перед бюджетом была рассчитана динамика состояния налоговой задолженности в Российской Федерации за 2015-2019 годы. Полученные значения представлены в таблице 2 [1].



Таблица 2 Динамика состояния налоговой задолженности администрируемой налоговыми органами (%)

Показатели	На 1.01 2015	На 1.01 2016	На 1.01 2017	На 1.01 2018	На 1.01 2019
Общая задолженность перед бюджетом по налогам и сборам	+7,83	+5,79	+4,20	+3,07	+24,69
Общая задолженность перед бюджетом по пеням и налоговым санкциям	-3,04	+3,01	+2,16	-11,71	+17,26

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать соответствующий вывод: ежегодно в Российской Федерации отмечается рост задолженности перед бюджетом как по налогам и сборам (в среднем увеличение на 9,1 % ежегодно), так и по налоговым санкциям и пеням (в среднем увеличение на 1,5 % ежегодно) [1].

Если же сравнивать со статистикой прошлых лет, например, с 2015 годом, в котором налоговый долг составлял 728164852 руб., то прирост за 4 года составит уже 41,68%. Такой высокий темп роста является индикатором большой проблемы для страны, ограничивающей её финансовый потенциал.

Причины уклонения от уплаты налога могут быть разными: экономическими, политическими, правовыми, организационными и др. [2].

Бондарева О. А. (экономист) считает, что «рост налоговой задолженности является следствием кризисных явлений, происходящих в экономике России в последние годы и связанных со снижением ликвидности и платежеспособности организаций».

Помимо этого, к основным причинам также можно отнести:

- общее сокращение доходов населения;
- наличие спорных моментов и недоработок в налоговом законодательстве и налоговой политике;
- отсутствие стимулирующих условий для обеспечения конкурентоспособности.

Способы, используемые для уклонения от уплаты налогов, как правило,

противоречат законодательству. Однако, существуют и легальные способы, к ним можно отнести [5]: затягивание выплат налоговых платежей для осуществления налоговыми органами списания безнадёжных задолженностей, разработку различных схем для оптимизации налогов, альтернативные способы расчёта, бартерные сделки и многое другое. Имеют место даже фиктивные сделки, проводимые псевдооперациями.

Нелегальные методы, возможные к использованию организациями для уклонения от уплаты налогов, изображены на рис. 1.

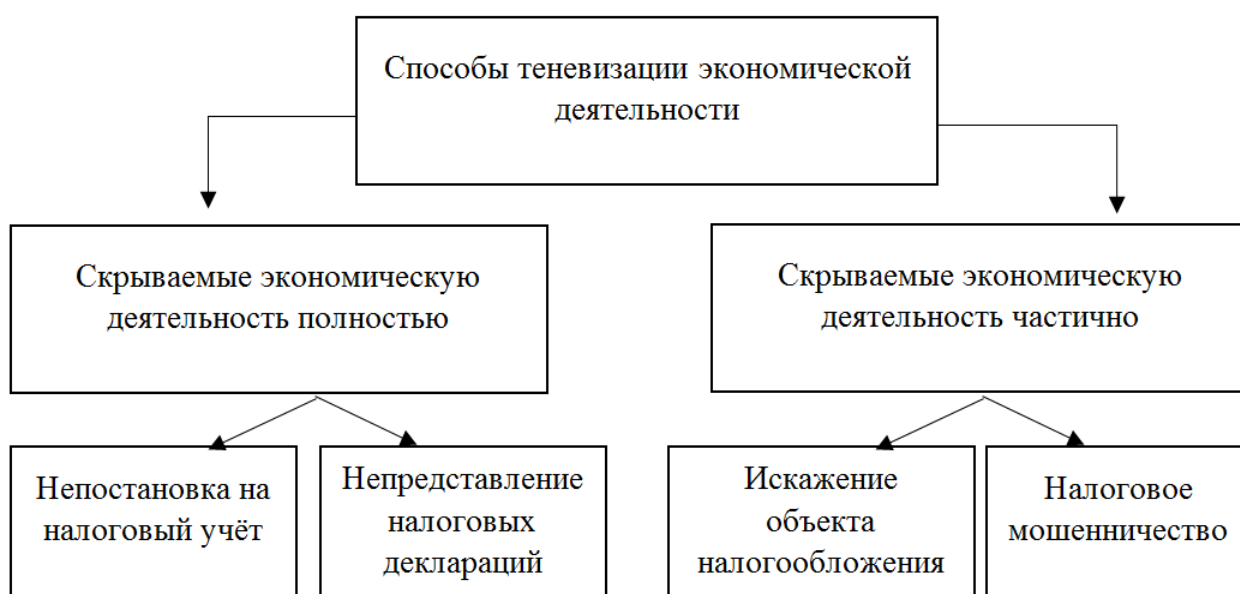


Рис. 1. Нелегальные способы уклонения от уплаты налогов

При уклонении налогоплательщиков от уплаты налогов могут возникать различные последствия:

- сокращение и недополучение налоговых поступлений в бюджет страны;
- дестабилизация ценовых соотношений и рыночной конкуренции;
- несоблюдение принципа социальной справедливости.

Государство не стоит в стороне и ведет активную борьбу с налоговыми уклонистами, пытаясь ужесточить наказание для недобросовестных организаций. Борьба с уклонением от уплаты налогов может осуществляться следующими способами:

- изменение нормативно-правовой базы, которая будет закрывать

возможные законные пути для неуплаты налога;

– принятие мер по ужесточению наказаний для нарушителей законодательства;

– создание эффективного комплекса мер по предупреждению, контролю и пресечению ухода от выплат налога [3].

Таким образом, можно сказать, что проблема уклонения от уплаты налогов в настоящее время является актуальной и негативно сказывается на экономике страны. Но полностью преодолеть данную проблему очень сложно, если и вовсе невозможно. Однако существуют способы, которые минимизируют негативные последствия, возникающие в результате данного процесса. В первую очередь, необходимо применять не карательные меры, а меры экономического стимулирующего характера, чтобы у плательщиков не возникало желание уклониться от налогов. Также необходимо распространять и прививать в обществе определённую налоговую дисциплину и налоговую культуру, препятствующую стремлению к такого рода деятельности.

### Список литературы

1. Семин, Д. Ю. Анализ динамики и структуры задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в РФ за 2015-2019 гг. / Д. Ю. Семин / Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 4 (часть 1) – С. 127-133.
2. Сидоров, А. А. Причины возникновения уклонения от уплаты налогов / А. А. Сидоров / Молодой ученый. – 2019. – № 21 (259). – С. 409-412.
3. Шевченко, М. В. Уклонение от уплаты налогов в РФ: причины, последствия, способы предотвращения / М. В. Шевченко, Л. И. Саярсанова / Белгородский экономический вестник. – 2019. – №2 (94) – С. 137-141.
4. Федеральная налоговая служба. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nalog.ru/rn77/> (дата обращения 31.05.2020).
5. Мир знаний. Причины и виды уклонений от уплаты налогов.

[Электронный ресурс]. – URL: <https://mirznanii.com/a/244781/prichiny-i-vidy-ukloneniya-ot-uplaty-nalogov/> (дата обращения 31.05.2020).

---

УДК 330.322

## АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Муслимова Снежана Юрьевна

старший преподаватель кафедры экономики

ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

***Аннотация:** В статье проводится обзор прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию и их динамика. Рассмотрены основные тенденции привлечения прямых иностранных инвестиций в РФ и указаны проблемы, препятствующие их поступлению в страну.*

*The article reviews foreign direct investment in the Russian Federation and their dynamics. The main trends in attracting foreign direct investment in the Russian Federation are considered and the problems that impede their entry into the country are indicated.*

***Ключевые слова:** инвестиции, прямые иностранный инвестиции, ПИИ, экономика России, инвестиционный климат.*

***Keywords:** investments, foreign direct investment, FDI, Russian economy, investment climate.*

Важным критерием, способствующим развитию экономики страны, является внешнеэкономическая деятельность, которая в свою очередь тесно связана с иностранными инвестициями. В современных условиях глобализации иностранные инвестиции являются важным инструментом развития.

Для экономики РФ прямые иностранные инвестиции имеют большую значимость. Помимо того, что они способствуют увеличению финансовых ресурсов в стране, прямые иностранные инвестиции также являются важным элементом для развития инновационных аспектов.

В настоящее время мы наблюдаем замедление темпов экономического роста. Привлечение прямых иностранных инвестиций позволит решить ряд проблем, связанных с ликвидацией негативных последствий в экономике России.

Динамика инвестиционной привлекательности в России демонстрирует наличие кризисного состояния национальной экономики. В качестве основных признаков, характеризующих инвестиционный климат в нашей стране на сегодняшний день, можно выделить следующие:

- нестабильная ситуация в экономической, налоговой, а также правовой сфере;
- слабый уровень развития рыночной инфраструктуры;
- отсутствие должного информационного обеспечения иностранных инвесторов о новых проектах.

Значительно ухудшили инвестиционный потенциал России и санкции, введенные против нашей страны, начиная с 2014 года.



Рис. 1. Потоки прямых иностранных инвестиций в Российской Федерации в 2009-2018 гг., млн. руб.

Источник: составлено автором по данным Банка России

Из данных рисунка 1, можно наблюдать, что по итогам 2018 г. Центральным банком России был зафиксирован наибольший показатель оттока прямых иностранных инвестиций из капитала российских компаний, составивший 6,46 млрд. долл. Стимулы для притока ПИИ в РФ уменьшаются из-за наличия рисков политического, в т.ч. санкционного, характера. Наличие отрицательной динамики притока иностранных инвестиций способно значительно затруднить оздоровление российской экономики. Поэтому, опираясь на опыт некоторых зарубежных стран, возможно, следует уделить особое внимание следующим вопросам:

- совершенствование, а в некоторых моментах, упрощение налоговой системы;
- четкое определение границ собственности между хозяйствующими субъектами;
- система льгот для иностранных инвесторов

В таблице 1. представлены данные, опубликованные ЦБ РФ, основанные на материалах платежного баланса страны за 2016-2018 гг.

Таблица 1 - Прямые иностранные инвестиции в Россию за 2016-2018 годы по видам экономической деятельности, млн. долл. США

№ н/п	Вид экономической деятельности	2016 г		2017 г		2018 г.
		I квартал	Итог за год	I квартал	Итог за год	I квартал
	Добыча полезных ископаемых	3067	7101	2089	4757	2070
	Обрабатывающие производства	19635	16494	758	1166	894
	Кондиционирование воздуха	541	1768	310	888	108
	Строительство	995	2895	11129	2718	35
	Оптовая и розничная торговля	7412	20542	3682	3266	1236
	Информация и связь	857	-1292	173	-2361	-1454
	Страхование	5232	14456	3832	9028	-587
	Недвижимость	497	1728	12	-657	172

Из таблицы видно, что доля ПИИ, направляемых во все сферы

деятельности постоянно уменьшается.

В таблице 2. представлены данные по объему привлечения иностранных инвестиций в Россию по видам.

Таблица 2 - Объемы иностранных инвестиций в Россию, за 2016-2018 гг.  
млн долл. США

Виды иностранных инвестиций	2016 г		2017 г		2018 г
	1 полугодие	Итого за год	1 полугодие	Итого за год	1 полугодие
Прямые инвестиции	937	17288	10869	33502	5903
Портфельные инвестиции	14364	11012	12434	29899	13399
Производные финансовые инструменты	2234	346	1963	5312	2098
Прочие инвестиции	19744	17567	49315	51472	34529
<b>ИТОГО</b>	<b>37279</b>	<b>46213</b>	<b>74581</b>	<b>120185</b>	<b>55929</b>

Из таблицы 2 видно, что в 1-м полугодие 2018 г прямые инвестиции снизились по сравнению с аналогичным периодом 2017 г почти в 2 раза.

При этом в сумме всех типов иностранных инвестиций доля прямых ежегодно снижалось. Так, как в 2016 г она составляла: 37% ( $17288/46213 \cdot 100$ ) в 2018 г она сократилось до 10% ( $5903/55929 \cdot 100$ ) в общей сумме иностранных инвестиций.

В таблице 3 представлены 20 стран инвесторов ПИИ в российскую экономику за 2015-2018 г.

Таблица 3 - Прямые инвестиции в экономику России по основным странам-инвесторам, (млрд. долл. США)

Страны	2015 г	2016 г	2017 г	2018 г
<b>Прямые инвестиции – всего</b>	<b>+50588</b>	<b>+69219</b>	<b>+22031</b>	<b>+6478</b>
из них из стран:				
Багамы	+2111	+2791	+3638	+5090
Виргинские острова (Брит.)	+2475	+9379	+3123	+2242
Джерси	+642	+509	-717	+2122
Бермуды	-320	+404	+1777	+1692
Франция	+1232	+2121	+2224	+1686
Германия	+2265	+335	+349	+1483

Соединенное королевство (Великобритания)	+46	+18927	+120	+1104
Китай	+450	+597	+1271	+645
Ирландия	+9877	+10399	-531	+623
Япония	+596	+369	+295	+447
Кипр	+1985	+8266	+3158	-7057
Люксембург	+10814	+11638	-693	-5770
Венгрия	+683	+736	+534	-452
Финляндия	+349	+216	+124	-272
Нидерланды	+10330	+5716	+1102	-249
Норвегия	+69	+94	+51	-93
Острова Кайман	+95	-79	+6	-79
Сейшелы	+423	-31	-20	-65
Вьетнам	-26	-29	-42	-32
Сент-Винсент и Гренадины	+22	+26	+26	-26

Из таблицы видно, что в 2018 ряд стран, таких как, Кипр Люксембург, Венгрия, Финляндия и другие поменяли направленность инвестиций.

Анализ распределения ПИИ по регионам России (таблица 4) показывает, что максимальные инвестиции в 2017-2018 г получил Центральный федеральный округ 64%, затем идут Уральский и Северо-западный

Таблица 4 - Распределения ПИИ по федеральным округам России, млн долл США

Наименование округов	2017г	2018г	Отклонения	
			абсолютные	относительные, %
Центральный Федеральный округ	18530	38670	288	7,3
Уральский Федеральный округ	3901	4129	288	7,3
Северо-западный Федеральный округ	4590	3379	1211	26,3
Дальневосточный Федеральный округ	2203	1435	-780	-0,03
Приволжский Федеральный округ	1096	1290	194	17,7
Сибирский Федеральный округ	1548	599	-949	-61,3
Южный Федеральный округ	397	298	-99	-24
Северо-кавказский Федеральный округ	11	30	19	172,7
Итого	32276	60108	27832	86,2



Наблюдается ярко выраженная дифференциация регионов Российской Федерации по объемам притока иностранных вложений. Большая часть инвестиций приходится на Москву, Санкт-Петербург и Московскую область, а также на ключевые нефтедобывающие регионы – Сахалинскую, Тюменскую области и Республику Коми. Уровень развития отдельных регионов в России различается практически в десятки раз.

В 2018 г. доля России в мировом притоке иностранных инвестиций упала до минимальных с 2008 г. величин. Обвал был обусловлен геополитическими причинами, к которым в 2018 г. добавилось падение цен на нефть. Россия выбыла из топ-20 стран-получателей прямых инвестиций, но в то же время осталась в топ-20 мировых инвесторов. По данным UNCTAD, в 2018 г. российские ПИИ составил 11,9 млрд. долл. США, сократившись в сравнении с 2017 г. в 2,5 раза.

Формирование политики государства по привлечению ПИИ в страну должны включать следующие направления:

- признание роли ПИИ как важного конкурентного преимущества для развития страны;
- системная политика государственной поддержки иностранных инвестиций, в том числе обеспечение льготных условий для инвесторов, инвестирующих в приоритетные отрасли экономики;
- перенос центра внимания с количественных, финансовых аспектов ПИИ на качественные. Главным приоритетом должны стать современные технологии, передача которых возможна по каналам ПИИ;
- пересмотр отраслевых приоритетов ПИИ;
- учет и задействование конкурентных стратегий ТНК, где главной целью должно стать соединение принадлежащих им технологий, менеджмента и контроля над глобальными рынками с российскими сырьевыми и интеллектуальными ресурсами, высокообразованной рабочей силой и пилотными научно-техническими разработками для создания более конкурентоспособных на мировом

рынке производств.

На основе проведенного анализа, можно говорить о том, что действующие формы национального регулирования иностранных инвестиций и состояние мировой экономики пока не позволяют преодолеть негативные факторы инвестиционной привлекательности Российской Федерации и, следовательно, не способствуют увеличению притока ПИИ. Необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу в сфере иностранного инвестирования, заострив внимание на применении принятых в международной практике принципов недискриминации, мер стимулирования инвестиционной деятельности. В условиях политики импортозамещения крайне важным является создание режима наибольшего благоприятствования инвесторам, направляющим свои вложения в медицину, образование, науку, культуру, инновации и др., поощрения отдельных, важных для экономики России видов деятельности, включая импорт новых технологий, поддержка мелких и средних иностранных компаний. Национальное законодательство должно адаптироваться к условиям международных инвестиционных и торговых организаций и расширение практики двух- и многосторонних соглашений о гарантиях и взаимной защите инвестиций [1].

Таким образом, России необходимо активизировать приток ПИИ, путем доработки и изменения существующей инвестиционной политики и мер стимулирования иностранных инвестиций, так как прямые иностранные инвестиции — это эффективное средство повышения конкурентоспособности и укрепления положения страны в мировой экономике, которое помимо дополнительного финансирования дает возможность передачи прогрессивных технологий в мировом пространстве.

### Список литературы

1. Азатян М. О. Анализ структуры и динамики прямых иностранных инвестиций в РФ [Текст] / Экономика, управление, финансы: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2017 г.). — Краснодар: Новация, 2017. —

С. 10-14. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/220/11698/> (дата обращения: 14.03.2020).

2. Гомон, И. В. Иностранные инвестиции как инструмент регулирования внешнеторговой деятельности / И. В. Гомон, О. М. Петрушина, М. В. Непарко / Экономика и предпринимательство. – 2016. – С. 312–317.

3. Миркин, Я. М. Иностранные портфельные инвестиции в Россию: влияние санкций / Я. М. Миркин, И. В. Добашина / Финансы, деньги, инвестиции. – 2016. – № 4 (60). – С. 3–14.

УДК 336

## СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Планидко Юлия Игоревна**

магистрант

**Куманеева Мария Константиновна**

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

ФГБУ ВО «Кузбасский государственный технический университет  
имени Т. Ф. Горбачева», город Кемерово

***Аннотация:** В статье изучена организация финансов предприятий малого бизнеса. Описаны способы планирования финансовой структуры управления малым бизнесом. Выявлены наиболее важные проблемы при финансировании малого и среднего бизнеса.*

***Abstract:** the article examines the organization of Finance for small businesses. Methods of planning the financial structure of small business management are described. The most important problems in financing small and medium-sized businesses have been identified.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, средний бизнес, финансовые ресурсы, рыночная экономика, бизнес, себестоимость.*

***Keywords:** small business, medium business, financial resources, market economy, business, cost price.*

Малый бизнес в последние годы является неустойчивым и нестабильным сектором экономики, сокращающимся каждый год. Данная тенденция связана как с низкой заинтересованностью в развитии малых предприятий со стороны местного самоуправления и региональных органов власти, так и с наличием ряда

системных проблем, среди которых не последнее место занимает ограниченный доступ к финансированию, а также проблемы с рынками сбыта.

Основой организации финансирования малого бизнеса является предоставление финансовых ресурсов в объеме, необходимом для ее существования [1, с. 18].

Финансовые ресурсы организации представляют собой совокупность источников денежных средств (притоков денежных средств и внешних доходов), собранных организацией для осуществления всех видов деятельности, которые предназначены для выполнения финансовых обязательств организации, финансирования текущих расходов и увеличения производства. расходы [12, с. 99].

В большинстве случаев управление финансами в малых предприятиях из-за его небольшого размера осуществляется на уровне старшего бухгалтера, взаимодействующего с руководством (администрация, высшее руководство), а также с экономистами и юристами, если таковые имеются. В настоящее время существует три лучших способа планирования финансовой структуры управления малым бизнесом:

- первый представляет собой совокупность публикаций (например, уникальное исполнение ролей главного бухгалтера и финансового директора). В этом случае стоимость финансовых услуг снижается, а качество принимаемых решений ухудшается.

- второй — это создание определенного финансового отдела или финансового положения (финансовый директор, финансовый менеджер). Такой подход является дорогостоящим, поскольку специалисты высокого уровня являются «дорогими», а иметь в штате неквалифицированных и неопытных специалистов - рискованно. Возможность правильного создания такой структуры доступна только для компаний, включенных в формат объединения бизнеса.

- третий — это поиск услуги или предложения, иными словами, передать на дистанционное управление финансами при отсутствии уверенности в том, что компания не будет ослаблена и поглощена [3, с. 99].

В российской экономике малые и средние предприятия имеют относительно небольшую долю. По статистике за 2019 год в России было зарегистрировано 1689,4 тыс. таких предприятий. Чем выше этот показатель, тем быстрее и эффективнее государство справляется с кризисными ситуациями. Это связано с тем, что, согласно статистике в кризисный период, в секторе малого бизнеса наблюдается минимизация всех основных экономических показателей [11, с. 99].

Несмотря на значительные масштабы, представители малого и среднего бизнеса не имеют потенциала для дальнейшего развития. Участие этого сегмента в общей численности занятых достигает 25%. В то же время мировые стандарты превышают этот показатель на 30%. Кроме того, мировые стандарты показывают, что сегмент малого и среднего бизнеса может обеспечить до 45% ВВП по сравнению с 15% в России [4, с. 82].

В структуре малого и среднего бизнеса наибольшую долю составляют индивидуальные предприниматели - 62,8%, остальные (37,2%) представлены юридическими лицами, которые, в свою очередь, включают малые предприятия - 4,2% и средние предприятия - 0,3. %.

Наиболее популярными видами бизнес являются оптовый и розничный бизнес (их доля в 2019 году достигла 39% от общего объема бизнеса), а затем предоставление услуг и операции с недвижимостью (20%), строительство (12%), производство (9%). Наименьшая доля приходится на сельское хозяйство (3%), добычу и производство электроэнергии (1%), образование, здравоохранение, социальные услуги и другие виды деятельности - 9% [6, с. 83].

На основании результатов анализа можно сделать вывод, что в последние несколько лет малый и средний бизнес продолжает снижаться и снижать обороты, есть ряд проблем, которые оказывают существенное влияние на их деятельность.

Наиболее важными являются проблемы, связанные с финансированием малого и среднего бизнеса. Здесь ситуация остается немного более сложной, особенно из-за высоких процентных ставок, которые бизнес не может себе

позволить. Еще одним препятствием является отсутствие правительственных директив. Это связано с тем, что во многих случаях правительство выступает за большой бизнес в этом отношении [8, с. 22].

Необходимо разработать и запустить новые, более эффективные программы, которые увеличат участие малого бизнеса в ВВП страны. Для этого, в первую очередь, мы должны уменьшить административные барьеры, упростить бюрократические процедуры, снизить налоговое бремя и укрепить сотрудничество в сфере государственных закупок.

Таким образом, предприятия могут быть уверены в своих возможностях и ожиданиях. Поэтому для дальнейшего развития малого бизнеса государству следует продолжать политику поддержки, поскольку малый и средний бизнес имеют большое значение для экономики всей страны. Благодаря их быстрой адаптации по разным причинам, они могут помочь стабилизировать и улучшить экономику во время бедствий; Эта гибкость является их преимуществом перед крупным бизнесом [9, с. 33].

В рыночной экономике каждый бизнес ищет большую и устойчивую прибыль. Для этого нужно создавать продукты, которые имеют большой потребительский актив. Учитывая это, продажи, цены на продукцию и репутация компании на рынке могут меняться. В этих случаях невозможно сократить производство качественной продукции, важно позаботиться о ее организации, занимающейся послепродажным обслуживанием, чтобы предоставить компании более персонализированные услуги на основе ваших запросов к потребителю. В современном контексте для многих предприятий наиболее важной является не сложность снижения себестоимости продукции и цены на ее продукцию для того, чтобы предлагать клиентам дешевле и старше, а способность предлагать покупателям более качественную продукцию, в соответствии с растущим спросом. Важно заранее знать, какие свойства этих продуктов наиболее полезны для потребителей [12, с. 38].

Следуя методам непрерывного совершенствования, даже с известными

долгосрочными продуктами, вы можете обеспечить постоянное увеличение доли рынка, продаж и доходов. Структура себестоимости резко изменилась. Доля расходов, связанных с продажей товаров, увеличивается.

Самостоятельной задачей является повышение эффективности бизнеса в маркетинге продукции. Прежде всего, необходимо уделять больше внимания ускорению использования оборотных средств, сокращению всех видов запасов (как в самом бизнесе, так и на общих складах компании) для достижения быстрого развития готовой продукции от производителей до потребителей. Фактически хранение готовой продукции в любой форме закрывает неэффективное управление производством [8, с. 26].

Сегодня многие предприятия недостаточно подготовлены для работы в новых условиях. Предприятия должны самостоятельно искать финансовые и финансовые ресурсы на рынках, через которые распределяется большое количество общественных благ в натуральной и стоимостной формах. Все это требует совершенно нового подхода к управлению и организации производства.

Несмотря на развитие рыночных отношений, деловые операции в нашей стране должны осуществляться в условиях растущей неопределенности и нестабильности в экономической среде. Таким образом, существует путаница и неопределенность в получении ожидаемого конечного результата, и, как таковой, риск возрастает, то есть риск неудачи, неожиданной потери. В частности, это связано с ранними стадиями коммерческого развития [10, с. 64].

Развитие малого бизнеса в России - сложный процесс, сопровождаемый множеством проблем, которые возникают на его пути. Однако это не должно быть самоцелью. Государство, будучи социальным, должно сначала решить, что ему нужно от малого бизнеса и почему оно социально необходимо. Я думаю, что ответ должен быть очевидным: борьба с бедностью [9, с. 32].

Характер коммерческого потенциала России определяется переходным состоянием российской экономики. С одной стороны, Россия продемонстрировала способность строить бизнес-инфраструктуру с самим классом



предпринимателей, особенно с учетом того, что эти же концепции были плохо изучены в последние десятилетия.

Однако частные компании в России часто сталкиваются с рядом проблем, и поэтому их развитие идет не так быстро, как это возможно. Начиная с постсоветского периода, население этой страны разработало стиль, который не способствует вовлечению в частный бизнес. Таким образом, экономическая активность населения России очень низкая. И даже если человек решает открыть бизнес, он сталкивается с рядом тревожных проблем, нестабильной налоговой базой, бюрократией, коррупцией [2, с. 67].

Хотя правительство пытается создать все условия для развития малого бизнеса в стране, никакие меры не дали ожидаемых результатов. В рамках действий правительства были упрощены процедуры регистрации предпринимателей, сокращено количество проверок и разработаны планы, чтобы помочь предприятиям начать работу. Однако, все попытки государства поддержать юридически и финансово увенчались провалом.

Так же существует масса проблем, которые мешают развитию бизнеса в дальнейшем. Самая большая проблема - получение кредитов на развитие малого бизнеса. Банки не хотят кредитовать малый бизнес, предпочитая более крупные государственные компании.

### Список литературы

1. Андреева И., Павлов К. «О критериях выделения малого и среднего бизнеса»/ Общество и экономика, 2019, № 7
2. Бачкай Т., Месена Д. Хозяйственный риск и методы его измерения. М. - 2017. – С. 364
3. Боков В. В. Предпринимательские риски и хеджирование в отечественной и зарубежной экономике. СПб. - 2019. - С. 286
4. Глущенко В. В. Управление рисками. Страхование. М. – 2019. – С. 336
5. «Деловой климат в России в оценках самого бизнеса»/ Общество и

экономика, 2019, № 1

6. Дубров А. М. - Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. М. – 2019 – С. 310

7. Зозулюк А.В. Хозяйственный риск в предпринимательской деятельности. М. – 2019. – С. 184

8. Кочетыгова Ю. «Экспансия госкомпаний и эффективности российской экономики»/ Общество и экономика, 2019, № 4

9. Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М. - 2019. – С. 136

10. Колганов М. Особенности предпринимательства в переходной экономике/Экономист 2017, №1, с. 77 - 82.

11. Колесникова Л. А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием/ М.: Новый Логос, 2017.

12. Половинкин П. Д. Риск в предпринимательской деятельности. М.- 2019. – С. 320

13. Поляк Г. Б. Финансовый менеджмент. М. - 2018. - С. 234

14. Предпринимательство / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. Г. Б. Поляка, проф. В. А. Швандара. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2019.

15. Радев В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность/ Вопросы экономики 2019, №7, с. 72 - 82.

16. Устенко О. Л. Теория экономического риска. К. - 2019. – С. 310

17. Фетисов Г. О взаимодействии внешних и внутренних факторов развития российского бизнеса / Общество и экономика, 2019, №2-3

18. Черкасов В. В. Деловой риск в предпринимательской деятельности. К. – 2019. - С. 225

УДК 330

**АКТУАЛЬНОСТЬ АУДИТА РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ****Рожкова Наталья Викторовна**

кандидат экономических наук, доцент

Академия ФСИН России, город Рязань

***Аннотация:** в настоящее время актуальность аудиторских проверок организаций не вызывает сомнений. Доверие клиентов, инвесторов и кредиторов важная составляющая для любой компании. Аудит расчетных операций предполагает правильность учета и расчета данных операций, а следовательно достоверности бухгалтерской отчетности.*

***Abstract:** Currently, the relevance of audits of organizations is not in doubt. Trust of clients, investors and creditors is an important component for any company. The audit of settlement operations assumes the correctness of accounting and calculation of these operations, and therefore the reliability of accounting statements.*

***Ключевые слова:** аудит, расчеты, поставщики, цель, проверка.*

***Keywords:** audit, calculations, suppliers, purpose, verification.*

Задачами аудитора проверки расчетных операций являются: оценка уровня бухгалтерского учета; оказание помощи предприятиям путем рекомендаций по устранению недостатков, особенно тех нарушений, которые непосредственно повлияли на финансовые результаты; необходимость оценки и прошлых фактов и существующих в данный момент положений, а так же ориентация руководства проверяемой организации на будущие события, которые способны повлиять на хозяйственную деятельность и конечный результат [1].

Цель аудита расчетных операций – оценка правильности организации учета расчетов на предприятии, подтверждение законности образования

различных видов дебиторской и кредиторской задолженности, ее достоверности и реальности погашения.

Правильная организация расчетных операций обеспечивает устойчивость оборачиваемости средств организации, укрепление договорной и расчетной дисциплины и улучшение финансового состояния. Кроме того, правильная (рациональная) организация расчетных операций, правильность постановки их учета предупреждают негативные последствия по этим операциям. Поэтому аудиторской проверке подвергаются все расчетные операции организации-заказчика – различными приемами и методами контроля.

Проверка состояния законности и целесообразности включает расчеты с поставщиками и подрядчиками (сч. 60). Кроме того, проверке подвергаются субсчета и аналитические счета по указанным синтетическим счетам.

При проверке расчетных операций аудитор должен учитывать особенность организации, использующие рабочий план счетов.

Источником контрольных данных для проведения аудиторских проверок являются записи по соответствующим счетам бухгалтерского учета в учетных регистрах и первичных документах, а также в Главной книге и отчете.

До начала проведения аудита или оказания сопутствующих услуг аудиторская организация должна ознакомиться в достаточной мере с деятельностью экономического субъекта.

В зависимости от намеченных целей аудита выполнение каждой стадии планирования имеет ряд особенностей.

Предварительное планирование целесообразно начать с бесед с представителями руководства, сотрудниками подразделений, главным бухгалтером, руководителем службы внутреннего контроля (если данная служба существует на проверяемом предприятии). Беседы должны строиться таким образом, чтобы аудитор мог получить достаточно четкое представление о том, чего от него ожидает клиент, как он представляет себе характер, объем и сроки работы и т.п. Руководствуясь аудиторским Стандартом "Разъяснения, предоставляемые

руководством проверяемого экономического субъекта", аудитор должен получить разъяснения для подтверждения допущения непрерывности деятельности, первичной оценки надежности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля. Кроме того, необходима информация об организации процесса заключения договоров и процесса реализации продукции. Принимая во внимание пожелания руководства и учитывая требования законодательства к проведению аудиторских проверок и содержанию аудиторского заключения, аудитор обозначает те проблемы, которые требуют повышенного внимания в ходе проверки, и четко формулирует цели, которые должны быть достигнуты по итогам ее проведения.

Основным источником информации на данном этапе выступает учетная политика предприятия. Аудитору необходимо проанализировать содержание учетной политики клиента, степень проработанности в ее положениях основополагающих принципов ведения бухгалтерского учета. Наиболее значимые положения учетной политики необходимо отразить в рабочих документах аудитора, поскольку на всех последующих этапах анализ деятельности предприятия будет проводиться с позиций адекватности принятой учетной политике [2].

Изучение системы бухгалтерского учета на предприятии предполагает изучение и оценку основных принципов организации бухгалтерского учета изучаемых операций и документооборота, закрепленных в положениях учетной политики, роли средств вычислительной техники в ведении учета, организационной структуры подразделений, ответственных за ведение бухгалтерского учета. Целесообразно выполнить обзорную проверку типичных бухгалтерских проводок по операциям по реализации продукции и установить фактическое наличие и правильность оформления договоров, первичных документов, на основании которых выполнялись записи по счетам бухгалтерского учета.

Таким образом, основной целью оценки системы внутреннего контроля является создание основы для определения времени, видов и объема аудиторских процедур.

Установление уровня существенности выполняется на стадии

планирования. Величина существенного в планировании может значительно отличаться от величины существенного при оценке результатов проверки. Оценка аудитором существенности должна учитывать интересы потребителей информации, а также соответствовать требованиям правила (стандарта) №4 «Существенность в аудите».

Завершающей стадией планирования является подготовка общего плана и программы аудита. В общем плане должны быть отражены основная цель и направления проверки, способ проведения аудита, установленный уровень существенности, параметры аудиторского риска, определены численность и квалификация рабочей группы аудиторов, их обязанности, ответственность и соподчиненность; указаны сроки проведения проверки, а также дата представления аудиторского заключения и детализированного отчета.

Проверка расчетов с поставщиками и подрядчиками должна проводиться по специально разработанной программе. Такая программа, составленная по результатам предварительного знакомства аудитора с организацией внутреннего контроля и учета расчетных операций на предприятии, поможет последовательно выполнить необходимые процедуры контроля, собрать и обобщить качественные доказательства.

По итогам проведенного аудита бухгалтерской отчетности составляется аудиторское заключение.

Аудиторское заключение содержит выраженное в установленной форме мнение аудиторской организации или индивидуального аудитора о достоверности во всех существенных отношениях финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица и соответствии порядка ведения им бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации.

### **Список литературы**

1. Об аудиторской деятельности : Федер. закон [от 30.12.2008 N 307-ФЗ] / СПС Гарант.

2. Анциферова И. В. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие / И. В. Анциферова. 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2014. –184 с.

---

УДК 330

## МОДЕЛЬ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПОКУПАТЕЛЕМ

Сосина Анастасия Сергеевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Ярославский Государственный Университет

имени П. Г. Демидова», город Ярославль

***Аннотация:** В статье изучена модель жизненного цикла взаимоотношений с покупателем, в контексте маркетинга отношений. Изучены стадии модели жизненного цикла. Раскрыв понятие жизненного цикла в статье сделан вывод о том, какую роль играет жизненный цикл взаимоотношений с покупателем в маркетинге отношений.*

*The article examines the model of the life cycle of relationships with a buyer, in the context of relationship marketing. The classification of the life cycle model is studied. Expanding the concept of a life cycle, the article concludes what role the life cycle of a customer relationship plays in relationship marketing.*

***Ключевые слова:** модель жизненного цикла взаимоотношений с покупателем, маркетинг отношений, модель жизненного цикла.*

***Keywords:** the model of the life cycle of relationships with a buyer, relationship marketing, the model of the life cycle.*

Вопросам управления взаимоотношениями с клиентами в настоящее время посвящено множество отечественных и зарубежных работ, анализ которых

позволяет сделать вывод о возрастании значимости клиентов вне зависимости от отраслей и типов рынков. Особое внимание проблемам взаимодействия с клиентами уделяется в современной маркетинговой концепции, получившей название маркетинга взаимоотношений (взаимодействия), где потребители компании рассматриваются как один из ключевых объектов построения долгосрочных отношений.

В общем виде жизненный цикл взаимоотношений с клиентом – это совокупность стадий развития взаимоотношений с клиентом. В теории маркетинговых коммуникаций принято выделять стадии или этапы процесса коммуникации, определяющие развитие отношений с клиентом и, следовательно, позволяющие определять их статус:

- осведомленность потребителя;
- вовлечение потребителя;
- обращение клиента в организацию;
- покупка;
- удержание.

ЖЦВК в зависимости от специфики рынка и особенностей поведения потребителей можно разбить на следующие стадии:

Таблица 1 – Цели и задачи взаимодействия с клиентом в зависимости от стадии ЖЦВК

Стадия ЖЦВК	Общая цель	Задачи взаимодействия
Потенциальный клиент	Привлечение	Анализ потребностей, анализ причин отказа от продукции компании, вовлечение в процесс потребления
Существующий клиент	Удержание	Изучение требований клиента и его поведения, разрешение возникающих проблем, анализ жалоб, формирование лояльности
Бывший клиент	Возвращение	Выявление и анализ причин ухода, восстановление спроса, маркетинг возвращения

В рамках данной модели ЖЦВК среди потенциальных клиентов можно выделить 2 группы, принципиальное отличие которых необходимо учесть при взаимодействии с ними.



1 группа – это потенциальные клиенты, у которых пока нет опыта использования продукции и услуг компании, а также ее конкурентов. В рамках этой группы потребителей в свою очередь может быть выделено еще 2 отличающихся подгруппы потребителей:

- потенциальные потребители, у которых отсутствует потребность;
- потенциальные потребители, потребность которых имеется, но отсутствует возможность ее удовлетворения.

2 группа – это потребители конкурента, которые имеют не только потребности и возможности их реализации, но и опыт потребления конкурирующих продуктов (услуг). В данном случае целью взаимодействия будет являться переключение клиента с продукции конкурента, а задачами – продвижение преимуществ компании перед конкурентами, изучение причин предпочтения продукции конкурентов, разработка программ, которые простимулируют привлечение потребителей конкурентов.

Стоит отметить, что разделение имеет место в группе бывших клиентов. Потерянный клиент может оставаться существующим клиентом, но уже для компании конкурента. В случае переключения клиента на конкурирующую продукцию ключевым является вопрос о причинах ухода и попытке компании к возвращению данного клиента. Определение стадии развития взаимоотношений с клиентом позволяет охарактеризовать его поведение и мотивацию, а, следовательно, сформировать наиболее эффективный комплекс мероприятий воздействия на потребителя с целью формирования и развития долгосрочных отношений, т.е. лояльности.

Зарубежный исследователь Гренроос К., применительно к концепции маркетинга отношений, считает, что каждый клиент имеет свою ценность для компании: завоевание нового клиента обходится в 6 раз дороже, а завоевание неудовлетворенного товаром клиента будет стоить компании в 25 раз дороже. С учетом данной ситуации Гренроос К. предлагает модель трех стадий (рисунок 1).

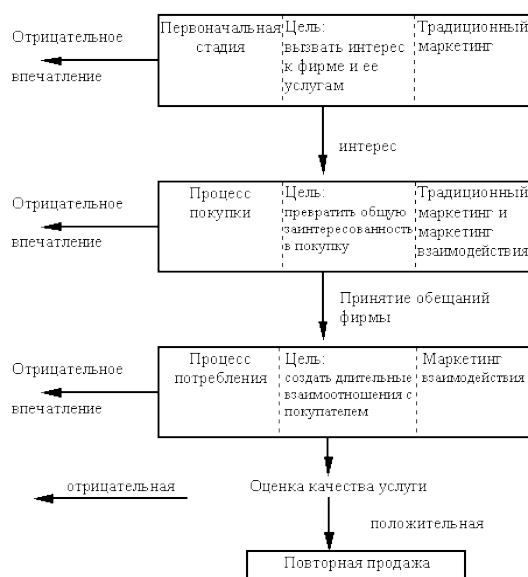


Рисунок 1 – Модель жизненного цикла взаимоотношений с покупателем (модель трех стадий по Гренроосу)

Из рисунка видно, что на первой стадии целью маркетинговой деятельности компании является создание интереса для потребителя к предлагаемым товарам или услугам. Здесь наиболее рациональным является использование инструментов традиционного маркетинга (реклама или PR). После того, как покупатель ознакомился с товаром компании, наступает вторая стадия – процесс покупки. На этой стадии покупатель оценивает предлагаемый товар и соотносит его с ценой, которую он готов за него заплатить. Со своей стороны, компания должна создать такие условия для покупателя, которые от заинтересованности приведут покупателя к приобретению данного товара. Третья стадия жизненного цикла взаимоотношений – процесс потребления. Данная стадия взаимоотношений предполагает то, что компания показывает потребителю, на сколько она может удовлетворить его потребности и что она для этого делает. От того, на сколько правильно компания выполнит данные требования зависит следующее:

- осуществление повторной покупки;
- взаимоотношения;
- имидж компании в глазах клиента;
- лояльность потребителя.

Говоря о практике реализации концепции маркетинга отношений, целесообразно отметить, что, несмотря на уже сложившийся маркетинговый инструментарий, каждая компания вправе выбирать инструменты, с помощью которых она добьется успеха на рынке. Это, несомненно, ведет к выявлению определенных тенденций в мировой практике. Так одна из тенденций – укрепление партнерских отношений компаний, т. е. реализация концепции маркетинга отношений.

### Список литературы

1. Асташова Ю. В. Подход к определению жизненного цикла клиента с позиции маркетинга взаимодействия / Современные проблемы науки и образования. 2014., № 4.;
2. Кетова Н. П., Анипченко А. А., Семенова Н. С. Маркетинг взаимодействия на промышленных рынках: сущность, особенности, инструментарий. 2015., 469 с.;
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс–курс. 15-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2018 – С. 848.
4. Стив Минетт. Маркетинг B2B. – М.: Изд. дом Вильямс, 2018., с. 208.

УДК 330

## КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, СТРУКТУРА

Сосина Анастасия Сергеевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Ярославский Государственный Университет

имени П. Г. Демидова», город Ярославль

***Аннотация:** В статье изучена корпоративная стратегия организации. Дано определение стратегии, корпоративной стратегии, изучена ее классификация, цели и задачи. Раскрыв понятие корпоративной стратегии в статье сделан вывод о том, какую роль играет корпоративная стратегия в организации.*

*The article examined the corporate strategy of the organization. The definition of corporate strategy is given, its classification, goals and objectives are studied. Expanding the concept of corporate strategy, the article concludes what role in an organization.*

***Ключевые слова:** стратегия, корпоративная стратегия организации, классификация, цели и задачи корпоративной стратегии.*

***Keywords:** strategy, the corporate strategy of the organization, classification, goals and objectives are studied of corporate strategy.*

В настоящее время, при высоком развитии компаний невозможно обойтись без плана (стратегии) развития организации. Под «стратегией» принято понимать качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к достижению поставленных целей. В зависимости от условия

стратегических решений, принимаемых на предприятии, различают три вида стратегий:

- корпоративная;
- хозяйственных единиц или бизнес-стратегия;
- функциональная [1, с. 62].

В данном исследовании необходимо остановиться на изучении структуры корпоративной стратегии. Первоначально, термин «корпоративная стратегия» использовался для описания набора решений, которые определяют цели компании, вырабатывают основную политику, необходимую для достижения этих целей, и составляют перечень бизнесов, к обладанию которыми компания должна стремиться [2, с. 188]. Сейчас, корпоративная стратегия – это способ, которым компания создает стоимость, формируя и координируя свои действия на различных рынках [3]. В общем, корпоративная стратегия способствует пониманию стратегии бизнеса, так же как последняя, в свою очередь, дает информацию для анализа. Корпоративная стратегия является общим планом управления для компании, распространяется на всю компанию, охватывая все направления деятельности, которыми она занимается.

Одной из целей корпоративной стратегии является выбор хозяйственных подразделений фирмы, в которые следует направлять инвестиции.

В целом корпоративная стратегия даёт ответ на два ключевых вопроса любой диверсифицированной компании:

1. какие бизнес-направления будет включать портфель компании, т.е. куда она будет направлять свои ресурсы (инвестиции, время, люди);
2. какую роль будет играть корпоративный центр в управлении бизнесами и какую степень самостоятельности будет иметь каждый из этих бизнесов в отдельности?

Процесс разработки корпоративной стратегии компании можно разделить на шесть этапов:

1. постановка стратегических целей;

2. выделение бизнес – направлений;
3. оценка перспективности бизнес – направлений;
4. формирование бизнес - портфеля компании и разработка альтернатив развития;
5. определение полномочий управляющей компании (центра корпоративного управления);
6. формализация разработанной стратегии.

Корпоративная стратегия показывает, как корпорация, осуществляющая диверсифицированную деятельность, планирует реализовать свою миссию. Таким образом, стратегии более высокого уровня задают цели и общую направленность организации, а функциональные стратегии показывают, как их можно реализовать.

Эффективную корпоративную стратегию можно лучше всего представить себе, как интегрированную систему, в которой все основные элементы согласуются друг с другом. Только тогда вся система в целом будет создавать стоимость, ее не будут раздирать внутренние противоречия. Треугольник корпоративной стратегии учитывает эту логику (рисунок 1).

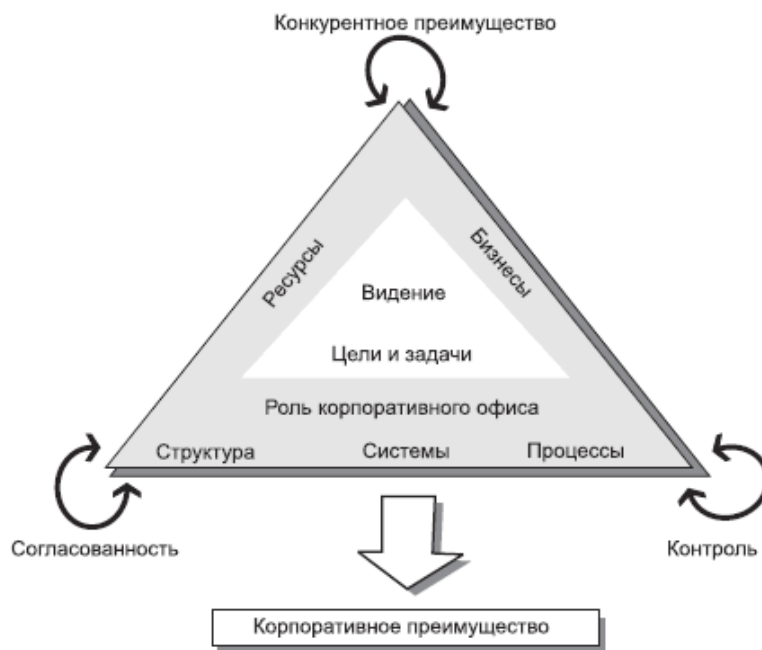


Рисунок 1 – Критические связи в треугольнике корпоративной стратегии организации

Его пять элементов — видение, цели и задачи, ресурсы, бизнесы и организация — формируют основу корпоративной стратегии. Для достижения максимального эффекта каждый из элементов должен зависеть и поддерживать все другие элементы, работая согласованно. Когда это происходит, стратегия, как считается, является внутренне последовательной.

Корпоративные стратегии организаций отражают разные позиции в пространстве ресурсов. Сами стратегии также очень сильно различаются, демонстрируя лишь немногие, схожие элементы в рамках соответствующих им треугольников. Однако, каждая стратегия как таковая представляет собой точно настроенную систему и добавляет стоимость бизнесам только в рамках четко очерченных границ.

### Список литературы

1. Басовский Л. Е. Стратегический менеджмент: учебник / Л. Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 365 с.;
2. Блэйк Р. Р., Мутон Д. С. Научные методы управления / Р. Р., Блэйк, Д. С. Мутон [пер. с англ. И. Ющенко]. – Киев: Высшая школа, 2013. – 274 с.;
3. Менеджмент: основные термины и понятия: Словарь / Г. В. Кисляков, Н. А. Кислякова. – 2-е изд. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 176 с.;
4. Основы эффективного менеджмента: Учебное пособие / А. Н. Хижняк, И. Е. Светлов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 320 с.;
5. Сайт «РЖД», [Электронный ресурс] / Режим доступа: [https://old-doc.rzd.ru/doc/public/ru?STRUCTURE\\_ID=704&layer\\_id=5104&id=6396](https://old-doc.rzd.ru/doc/public/ru?STRUCTURE_ID=704&layer_id=5104&id=6396).

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

УДК 316

### ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ: С ЧЕГО ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

**Кондрашина Наталья Сергеевна**

магистрант

ФГБОУ ВО «Рязанский государственный университет имени С. А. Есенина»,  
город Рязань

***Аннотация:** В работе представлены основные даты, связанные с началом изучения организационной культуры. Рассматриваются основные трактовки понятия «организационная культура», ее характеристики. Приводятся основные элементы культуры организации.*

*The paper presents the main dates associated with the beginning of the study of organizational culture. The main interpretations of the concept of "organizational culture", its characteristics. The main elements of the organization's culture are given.*

***Ключевые слова:** организационная культура, организация, культура, сотрудники, культура организации.*

***Keywords:** organizational culture, organization, culture, employees, organization culture.*

В начале 50-х годов XX века стали появляться работы, в которых мелькали понятия «организационная культура» и «культура фабрики». Но только в конце 1970-х годов исследователи обратили серьезное внимание на содержание организационной культуры, ее природу.

Выделим основные этапы зарождения организационной культуры.

В 1977 году Томас Дж. Питер, чтобы привлечь внимание к концепции



«майнстрим» в теории организации, рассмотрел аспект символического управления.

Затем в 1982 году он вместе с Робертом Уотерменом показали выигрышные стороны компаний с мощной идеологией на ценностных ориентациях, что, естественно, поспособствовало продолжению исследования организационной культуры.

Уже через год Луис Понди с коллективом авторов выступил редактором первого системного изложения взглядов на проблемы символического управления [1; с. 24].

Также в 1983 году Линда Смирчич провела исследование развития и поддержания системы принятых понятий в компаниях в процессе организационных процессов, и еще продемонстрировала, как данные понятия описывают общность организационной культуры и отличительные качества членов организации.

В 1984 году Томас Серджовани и Джон Корбалли опубликовали первый широко принятый сборник докладов на тему о перспективе организационной культуры, в котором отчетливо представили понятия, лежащие в основе культуры организации, и будущее развитие символического управления.

Алан Уилкинс в своих исследованиях показал возможность изменения элементов организационной культуры, и при этом не разбивая уже имеющиеся положительные аспекты культуры, хотя это и затруднительно.

Очень большую роль в определении критериев оценки культуры организации сыграли:

- документы, ассоциативно разработанные по предложению Рональда Рейгана и Мэлколма Болдриджа в рамках National Institute of Standards and Technology;

- критерии, прописанные в правилах присуждения премии Malcolm Baldrige Award.

В 1992 году Джеймс Хескет и Джон Коттер обосновали зависимость

прибыльности от культуры организации. Важнейшими показателями культуры они считали:

- максимальное внимание к клиентам и участвующим в созидательном процессе;
- распределение обязанностей;
- постоянное усовершенствование труда.

А что такое вообще организация?

Организация – это объединенные общей целью люди, имеющие достаточные средства и способные принять определенные ценности для эффективного достижения конкретных результатов.

По Б. З. Мильнеру, организация – это самоорганизующаяся система на всех этапах своего жизненного цикла [2; с. 151].

Существует большое разнообразие определений организационной культуры. Рассмотрим некоторые из них.

Организационная культура – это история, представленная в настоящем. Такое определение дает Барри Феган. Также он дает и более широкое определение данного понятия, включающее в себя основные элементы организационной культуры, такие как: идеи, интересы, ценности, разделяемые группой, процессы коммуникации и принятия решений, традиции, навыки, опыт, мифы, страхи, надежды, устремления и ожидания, в действительности испытанные сотрудниками компании.

Организационная культура – это определенный образ отношения людей к успешно выполненной работе, который позволяет персоналу и оборудованию гармонично работать. Это масло, которое смягчает, это клей, который держит. Это причины, из-за которых сотрудники выполняют различную работу в пределах компании. Это совокупность представлений частей компании друг о друге и, зависящие от них, особенности поведения каждого подразделения. Культура может проявляться открыто для всех или быть закрыта и известна только своим.

«Уникальная общая психология организации» – такое определение

организационной культуры дает П. Вейл.

К. Дэвис и Д. Ньюстром подразумевают под этим понятием разделяемый всеми сотрудниками компании набор ценностей, норм, убеждений и допущений.

М. Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури под организационной культурой понимают преобладающие обычаи, нравы, ожидания организации.

В. Сате считает, что «... культура организации представляет собой набор важных установок (часто не формализуемых), разделяемых членами того или иного общества» [3; с. 31].

Необходимо отметить, что в каждой компании, независимо от сферы деятельности и численности сотрудников, присутствует своя уникальная культура, пусть даже сложившаяся стихийно и через недоверие. Ведь всегда и везде при совместной деятельности людей, осуществляемой какой-то период времени, возникает своего рода определенная культура.

Обычно в структуру организационной культуры включают следующие основные элементы: миссия организации, организационные ценности, цель, нормы, обычай, ритуал, стиль одежды.

Также очень важным элементом являются коммуникации, исполняющими связующую роль между остальными элементами.

### **Список литературы**

1. Короткий С. В. Организация / Серия книг «Ликбез по управлению». часть 8. Санкт-Петербург: 2012. 124 с.
2. Черный Р. Н. Понятие, структура и функции организационной культуры / Вестник Приазовского государственного научного университета. 2010. № 20. С. 150–151.
3. Екомасов В. В. С чего начинается корпоративная культура? / Кадры предприятия. 2007. № 12. С. 31 – 33.

## ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

УДК 371

### ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИДИОМЫ В ОБУЧЕНИИ ПИСЬМУ НА УРОКЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА НА СТАРШЕМ ЭТАПЕ

**Мунасова Фарида Камильевна**

бакалавр

Казанский (Приволжский) федеральный университет,  
город Казань

***Аннотация:** В статье изучены психофизические особенности обучения письму на уроке английского языка как вида речевой деятельности, исследована специфика использования идиом в обучении письму на иностранном языке обучающихся на старшем этапе. Изучен построения комплекса упражнений и заданий с использованием идиом по обучению письму на старшем этапе. На основе исследований сделан вывод, что при подходе примерных типовых интерактивных упражнений повышается интерес учащихся к изучению идиом за счет удобства и информативности данных упражнений.*

*The article examines the psychophysical features of teaching foreign language writing to students at the secondary school. The structure of a complex of exercises and tasks using training letters at the secondary school has been studied. On examining the complex of exercises the article concluded that interest in studying of idioms increases due to approaching typical interactive exercises, their ease and informational content.*

***Ключевые слова:** обучение письму, старший этап, идиомы, иностранный язык в школе.*

**Keywords:** *teaching writing, secondary school, idioms, a foreign language at school.*

В настоящее время каждый старшеклассник обладает хотя бы минимальными умениями писать на иностранном языке. Практическое устное и письменное владение иностранным языком имеет приоритетное значение, является важным критерием характеристики качеств выпускника школы. Базовый курс английского языка в школе предполагает овладение письменной речью на «уровне выживания», т. е. достижение элементарной коммуникативной компетенции.

Развитие навыка письма – как цели обучения присутствует в программах для всех типов учебных заведений, на всех этапах обучения иностранному языку. Поскольку основное дидактическое правило заключается во взаимосвязанном и параллельном обучении всем видам речевой деятельности при дифференцированном подходе к каждому из них, т. е. должны быть задействованы все анализаторы, учебный материал должен быть «пропущен» на уроке через все виды речевой деятельности.

Идиома, или фразеологизм, – яркое выражение, которое нельзя перевести дословно без потери смысла. Невозможность перевода фразеологизма и делает его сложным для изучения в общеобразовательной школе.

Зачастую идиоматические высказывания, фразы могут встречаться в письменной форме, особенно в журналистике, соответственно, где авторы используя идиоматические высказывания пытаются оживить повествование, а также добавить ему колорит и остроту. Идиомы встречаются не только в художественных произведениях, но и в обычной разговорной речи англичан. Они делают речь живой, яркой, насыщенной, эмоционально окрашенной.

Анализ школьных учебников по английскому языку в старших классах показал, что идиоматические высказывания английского языка представлены в учебниках школьных программ, однако, упражнения, направленные на отработку и закрепление идиом либо совсем отсутствуют, либо однообразны. Также можно выделить отсутствие работы с идиомами с новой информацией; при

знакомстве с новым материалом обучающиеся работают со словарем и непосредственно упражнением.

Также анализ учебных пособий показал, что при обучении в старших классах учителям приходится сталкиваться с такими проблемами, как:

- недостаточное представление примеров использования идиом в современных учебно–методических комплексах по английскому языку;
- трудности в отборе материала, адекватного современным требованиям к освоению иностранного языка.

Следовательно, несмотря на существование определенных проблем, связанных с обучением школьников идиомам английского языка, данный раздел заслуживает внимания. В процессе знакомства с английскими идиомами обучающиеся получают возможность научиться пользоваться фразеологическим словарем; не только отличать идиому от ее грамматического значения, но и верно определять ее стиль и сферу употребления.

На основании вышеизложенного материала можно сделать выводы, что уверенное владение и знание идиом английского языка свидетельствует о высшем уровне владения языком. Изучение идиом в школе регламентируется требованиями ФГОС и Федерального компонента. Однако основная проблема, касающаяся изучения идиом английского языка в школе – отсутствие разнообразия в подаче информации и отработки материала.

В третьей главе был разработан комплекс упражнений и заданий на изучение английских идиом.

Комплекс предлагаемых действий должен обязательно соответствовать следующим этапам введения нового материала в базу знаний школьников:

1. определить значение предложенного идиоматического выражения;
2. выявить смысл данного идиоматического выражения;
3. выявить эквиваленты в родном языке;
4. выявить ситуации, оптимально подходящие для использования идиомы.

Анализ результатов показал, что при полном освоении темы обучающиеся

показывают хорошие результаты по остаточным знаниям идиом английского языка (более 80 %), однако, их собственное восприятие эмоциональной составляющей идиом в половине случаев не совпадает с тем, что представлено в словаре.

Разработанная система примерных типовых интерактивных упражнений показала, что при таком подходе повышается интерес учащихся к изучению идиом за счет удобства и информативности данных упражнений. Выходное тестирование показало высокий процент усвоения фразеологизмов (средний показатель 85%), что позволяет утверждать об эффективности разработанной системы примерных типовых интерактивных упражнений и о возможности применять их на практике.

### Список литературы

1. Соловова Е. Н. Методика обучения иностранным языкам: базовый курс лекций: пособие для студентов пед. вузов и учителей / Е. Н. Соловова. М.: Просвещение, 2006. – 239 с.
2. Соловьева Т. С. Английский язык. Конспект лекций по фразеологии / Соловьева Т. С. – Петропавловск–Камчатский: Камчат ГТУ, 2007. – 102 с.
3. Сони́на Н. Н. Когнитивно – коммуникативная методика обучения фразеологии английского языка школьников 8–9 классов гимназии: дис. канд. пед. наук / Н. Н. Сони́на. – Нижний Новгород, 2018. – 186 с.
4. Ухтомский А. В. Английские фразеологизмы в устной речи / А. В. Ухтомский. М.: Либроком, 2009. – С. 23–24.
5. Хазиева А. А. Современные подходы к изучению фразеологических единиц со значением «порицание» на уроках английского языка / А. А. Хазиева / Вестник науки и образования. – 2018. – №11 (47). – С. 10-15.

УДК 796

## ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА: ВЛИЯНИЕ НА РАБОТОСПОСОБНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА

**Муртазалиева Хуррия Рамазановна**

магистрант

**Муртазалиева Диана Рамазановна**

магистрант

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ ВО  
«Северо-Кавказский федеральный университет»,  
город Пятигорск

***Аннотация:** в данной статье дано определение работоспособности. Определены виды производственной гимнастики.*

***Ключевые слова:** здоровье, работоспособность, производственная гимнастика, физическая культура, работа, здоровый образ жизни.*

***Abstract:** in this article, the definition of operability is given. The types of industrial gymnastics are defined.*

***Keywords:** health, performance, industrial gymnastics, physical culture, work, healthy lifestyle.*

Работоспособность – это социально-биологическое свойство человека, отражающее его возможность выполнять конкретную работу в течение заданного времени с необходимым уровнем эффективности и качества.

Трудовая деятельность офисных работников связана с большой нагрузкой, которая постоянно воздействует на психику человека и требует напряжения внимания, слуха и зрения. Все это приводит к утомляемости нервной системы. А из-за того, что работать надо долгое время в положении сидя и без активного



движения, то снижается интенсивность обмена веществ, наблюдается застой крови в ногах и органах малого таза, начинает слабеть мускулатура и ухудшаться осанка.

В настоящее время наблюдается высокий уровень технического развития современного производства, который требует от трудящихся не только соответствующей квалификации, но и крепкого здоровья. Именно от этих составляющих в значительной степени зависит сохранение работоспособности на долгие годы.

В наше время трудно представить организации, где в работе не используются компьютеры. Современные реалии таковы, что все офисы оснащены сложной вычислительной техникой с современным программным обеспечением. Опасность работы за компьютером для здоровья работника проявляется в том, что проблемы сидячего положения, зрительного напряжения, однообразных нагрузок на руки, а также нервного и эмоционального напряжения проявляются не сразу, а лишь со временем. Компьютер оказывает влияние как на физическое и психическое состояние работника, так и на все биологические характеристики организма человека.

Уровень работоспособности отражает возможности работника выполнять определенную работу, его личные профессионально ориентированные ресурсы и функциональные резервы. А также возможности личности мобилизовать и активизировать эти ресурсы и резервы в конкретный рабочий период [1, с. 62].

Если рассмотреть динамику работоспособности, то можно выделить несколько стадий: вработывание, устойчивая работоспособность, снижение работоспособности; восстановление работоспособности.

Наиболее эффективным средством предупреждения утомляемости, поддержания работоспособности на высоком уровне и повышения производительности труда является гимнастика на производстве.

Какова же роль физической культуры в трудовом процессе? Главным образом она представлена как прием здоровьесберегающих технологий - производственной гимнастикой, которая может иметь четыре формы: вводная

гимнастика; физкультурная пауза; физкультурная минутка; микропауза.

Вводная гимнастика служит настройкой организма на работу, введением в трудовой процесс. Обычно она проводится непосредственно перед тем, как работник приступит к выполнению своих трудовых обязанностей. Продолжительность вводной гимнастики сравнительно небольшая - 5-7 мин. Как правило, она состоит из нескольких упражнений, по структуре напоминающих основную работу.

Физкультурные паузы проводятся для активизации текущего восстановления работоспособности с использованием механизмов активного отдыха. К физкультурным паузам следует прибегать в период начинающегося утомления.

Физкультурную минутку можно считать сокращенной формой физкультурной паузы. Она направлена на снятие локального утомления и предназначена для воздействия на определенную группу мышц или систему организма. Обычно физкультурная минутка состоит из 3-4 упражнений, выполняемых непосредственно на своем рабочем месте. В зависимости от своего самочувствия и степени усталости каждый работающий выбирает необходимый для себя комплекс.

В последние годы в организациях вместе с физкульт минутами стали проводиться микропаузы профилактического и восстановительного характера. Это самопроизвольно возникающие перерывы при смене видов деятельности. Необходимость в таких микропаузах объясняется тем, что переход от одной вида работы к другому требует от организма времени, чтобы переключились процессы возбуждения и торможения в нервной системе. Если исключать мельчайшие перерывы в своей работе, то быстро наступает утомление и снижается работоспособность. Микропаузы могут состоять из движений с элементами мышечных напряжений и расслаблений, смены положения или потряхиванием конечностями [4, с. 34].

Для регламентации режима труда и отдыха работников в правилах внутреннего трудового распорядка прописываются промежутки рабочего времени. В среднем начало рабочего времени – 9 часов 00 минут, окончание рабочего

времени – 18 часов 00 минут, перерыв для отдыха и питания – с 13 часов 00 мин до 14 часов 00 минут.

Важно отметить, что применение вышеизложенной схемы позволит повысить работоспособность, успешно противостоять утомляемости, улучшить обмен веществ, кровообращение, физическое и психическое состояние.

### Список литературы

1. Зенкова Т. А. Воспитание самостоятельности и настойчивости средствами физической культуры / Физическое воспитание и спорт: актуальные вопросы теории и практики: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 205-211.

2. Лисейкина О. В., Прядченко В. В., Селиванов О. И. Системный подход к контролю функционального состояния и физической подготовленности студентов вуза / Вестник Российской таможенной академии. 2016. № 1. С. 95 – 103.

3. Морозова Ю. Ю. Влияние занятий спортом на развитие личности в современном обществе / Транспорт: наука, образование, производство: сборник материалов Международной научно-практической конференции Том. 5. Гуманитарные и юридические науки. 2018. С. 156-158.

4. Фисенко Я. А., Аكوпова С. Ю., Айвазова Е. С. Способность организма к восстановлению после физической и умственной нагрузки / Развитие современного образования: от теории к практике сборник материалов Международной научно-практической конференции. 2017. С. 365-367.

# «ПРИОРИТЕТЫ МИРОВОЙ НАУКИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ И АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ»

**V Международная научно-практическая конференция**

*Научное издание*

Издательство ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО  
(Подразделение НИЦ «Иннова»)  
353440, Россия, Краснодарский край, г.-к. Анапа,  
ул. Крымская, 216, оф. 32/2  
Тел.: 8-800-201-62-45; 8 (861) 333-44-82  
Подписано к использованию 01.06.2020 г.  
Объем 301 Кбайт. Электрон. текстовые данные

ISSN 978-5-95283-326-5



9 785952 833265 >