**Министерство образования и науки Российской Федерации
Министерство образования Нижегородской области
ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический
университет имени Козьмы Минина»
(Мининский университет)**

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВ И СТРАХОВАНИЯ
РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Сборник статей по материалам III региональной
научно-практической конференции преподавателей вузов,
ученых, специалистов, аспирантов, студентов
(1 декабря 2016 г.)**

Нижний Новгород

2016

ББК 65
УДК 336
А 43

Редакционная коллегия:

Винникова И.С., кандидат экономических наук, доцент кафедры страхования, финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина»

Кузнецова Е.А., старший преподаватель кафедры страхования, финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина»

Актуальные вопросы финансов и страхования России на современном этапе: сборник статей по материалам III региональной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов / Под общ. ред. И.С. Винниковой, Е.А. Кузнецовой. – Н.Новгород: Мининский университет, 2016. – 343с.
ISBN 978-5-85219-495-4

Материалы публикуются в авторской редакции.

В сборник включены труды III региональной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов «Актуальные вопросы финансов и страхования России на современном этапе» по секциям:

Секция 1: Современные аспекты развития страховой отрасли

Секция 2: Актуальные проблемы инвестиционной деятельности банковского сектора

Секция 3: Моделирование прикладных наукоемких задач профессиональных игроков финансового сектора

Секция 4: Актуальные вопросы развития финансовых отношений в организациях региона.

Секция 5: Современные аспекты преподавания финансово-экономических дисциплин

Секция 6: История финансов, финансового рынка

ББК 65
УДК 336

ISBN 978-5-85219-495-4

© Мининский университет, 2016

– людям, занимающимся инвестированием, в системе предложены инструменты для автоматического расчета инвестиций, сопоставления потребностей инвестирования за определенный период, построения детальных графиков;

Минусы:

– электронная система работает только на ПК и ноутбуках, которые имеют установленный MS Excel 2003 и выше;

– отсутствует синхронизация устройств;

4. СМС — приложения. Данный инструмент планирования личных финансов уже довольно успешно используется потребителями банковских карт. Данным способом пользуются люди всех возрастов.

Преимущества: постоянный контроль над расходами и доходами.

Недостатки: иногда банковская автоматическая система дает сбой и возможности контролировать свои средства нет.

Самым популярным, так называемым, смс-приложением является СбербанкОнлайн. В мобильной версии есть удобный сервис анализа расходов, работающий по принципу копилки, благодаря которому можно с легкостью контролировать свои финансы и достигать цели. «Наведите порядок в своих финансах» - заголовок страницы, как лозунг данного приложения.

Функции СбербанкОнлайн [4]:

– увидеть текущее состояние счетов и карт;

– посмотреть все траты с карты за выбранный период времени. Они автоматически распределены по категориям, таким как: коммунальные платежи, здоровье и красота, аксессуары, супермаркеты, спорт и т.д.;

– открывать специальные счета для накопления средств и воплощения своих целей.

Разнообразие современных инструментов планирования личного бюджета очень велико. Выбор таковых сугубо индивидуальное дело, как сказано выше. Проведя авторское исследование на предмет планирования личных финансов, стало известно, что люди подросткового возраста в основном пользуются приложением Онлайн Сбербанк или же вовсе пренебрегают инструментами планирования личного бюджета. Люди от 30 лет пользуются обычным блокнотом и ручкой или же таблицами Excel. Лишь несколько человек пользуются компьютерными программами. Из этого можно сделать вывод, что в нашей стране приложения по учету и планированию личных финансов не так распространены.

Список литературы

1. Домашняя бухгалтерия. Обзор основных предложений на рынке. [Электронный ресурс]. – [Электр. ст.]. Режим доступа: <http://vseprogroshi.com.ua/ru/domashnyaya-buxgalteriya-obzor.html> (дата обращения: 26.10.2016).

2. Лазутина А.Л. Становление и проблемы развития коучинга в России. В сборнике: Инновационные технологии управления. Всероссийская научно-практическая конференция. 2014. С. 91-93.

3. Лазутина А.Л. Необходимость становления инновационной экономики России. В сборнике: Экономика, право, образование: региональный аспект. Сборник научных трудов IX межвузовской научно-практической конференции. 2015. С. 63-69.

4. Официальный сайт Сбербанка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru/promo/alf> (дата обращения: 26.10.2016)

УДК 336

УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ

Крайнова О.С.,

к.э.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

Пелюшенко А.В.,

студент, Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

Аннотация. Статья посвящена оптимизации расходов предприятий торговли. Автор раскрывает сущности и направления оптимизации расходов. В статье представлена систематизация и обобщение мнения экспертов и практиков ритейла, на основании которых авторы анализировали методы, применяемые в современной практике ведения бизнеса в целях уменьшения расходов и повышения эффективности. Выделены наиболее востребованные направления как с точки зрения высокорисковых, также и наиболее безопасные.

Ключевые слова: оптимизация расходов, методы, торговые предприятия, журналы о розничной торговле, автоматизация продаж, развитие компании, нестандартные решения.

MANAGEMENT COSTS OF TRADE ENTERPRISES: PROBLEMS AND WAYS OF THEIR OPTIMIZATION

Kraynova O.S.

*candidate of economic science, associate professor
Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University*

Pelyushenko A.V.

student, Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University

Abstract: The article is devoted to optimization of expenses of the organization. The author reveals the essence and the directions of cost optimization. Special attention is paid to periodicals in the field of trade, where the author were analyzed, what methods are used by businessmen to reduce costs and increase efficiency. Identified the most effective solution, but also not forgotten the common and more secure.

Keywords: optimization of costs, methods, retailers, magazines, on retail trade, sales automation, development company, innovative solutions.

Каждый человек в современной жизни стремится увеличить разницу между доходами и расходами в положительную сторону. Этим вопросом задаются не только люди с со своими личными финансами, но и в большей части предприниматели и бизнесмены, а, то есть владельцы каких-либо организаций. У них каждое не до конца продуманное решение может оказаться непоправимо разорительным, и, наоборот, хорошо продуманный шаг станет дорогой к многолетнему процветанию фирмы. В данном случае появляется необходимость в оптимизации расходов. Именно поэтому данная тема очень актуальна в современном мире.

Оптимизация расходов предусматривает оптимальное соотношение расходов и доходов для организации, где вторые в любом случае должны опережать первых, иначе речь будет идти о банкротстве.

Главная цель оптимизации – достичь максимального уровня минимизации расходов, при котором качество продукции не изменится или повысится, и поднимется эффективность организации.

В этой работе мы будем рассматривать данный вопрос со стороны специфики выбранной нами отрасли – со стороны торговых предприятий.

Торговое предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, осуществляющий торговую деятельность и оказывающий связанные с ней торговые услуги. Главной задачей торгового предприятия является хозяйственная деятельность, направленная на удовлетворение потребностей обслуживаемого населения и получение прибыли [2].

Данный вопрос рассматривается уже на протяжении долгих лет, в течение которых были выявлены основные расходы торговых предприятия, они, как правило, связаны с содержанием персонала, закупкой товара, арендой помещения, расходы на связь и Интернет, расходы на обучение на семинарах, курсах, тренингах, на посещение конференций и форумах, на содержание запасов, на рекламу, на контроль за качеством и др.

Следует сказать, что активно снижать нужно не все расходы, а только непродуктивные, неэффективные и нерациональные затраты. В выборе расходов нужно подумать над следующими вопросами:

- Каким образом снижение расходов по какой-либо статье отразится на предприятии в будущем?
- Какие риски связаны с теми или иными расходами, и какие риски появятся при попытке снизить расходы?
- Какие расходы имеют «критический вес», какие у них задачи и функции?
- Какие имеются альтернативные решения? Чем можно возместить сокращение затрат?

Исходя из вопросов выше, можно перечислить основные решения оптимизации расходов предприятия:

- прямое снижение издержек производства за счет поиска внутренних ресурсов;
- относительное снижение издержек производства за счет увеличения объемов производства продукции или услуг;
- проведение грамотных маркетинговых исследований для формирования конкурентоспособных предложений;
- снижение расходов на обучение на семинарах, курсах, тренингах, на посещение конференций и форумов;

- уменьшение расходов на связь и интернет;
- сокращение расходов на содержание персонала;
- установление в организации жесткой финансовой дисциплины и т.д. [3].

Данные решения являются наиболее распространенными и безопасными, несут за собой минимальные риски и в совокупности достаточно сильно уменьшают расходную часть бюджета предприятия, но в последнее время владельцы крупных торговых предприятий говорят, о других способах оптимизации расходов предприятий. Предлагаю заглянуть в известные журналы о торговле, где можно будет посмотреть на точку зрения крупных бизнесменов по поводу данного вопроса.

Владельцы крупного бизнеса в рамках конференции «Ритейл в России», проходившей 14 сентября 2016 г., согласились с утверждением: «оптимизация расходов остается ключевой задачей ритейлеров»⁹. Об этом говорит одноименная статья из журнала о рознице и инновациях «Retail&loyalty».

В каждой компании принимаются свои меры по оптимизации расходов, и некоторые участники конференции поделились ими:

Андрей Павлов президент «Zenden» рассказал о нестандартном подходе к оптимизации. Он говорил о строительстве собственных фабрик, покупке торгового центра, что позволило существенно сократить расходы на аренду помещений и не только. Также в его компании было принято решение о полном сокращении маркетинговых бюджетов, теперь их функцию выполняют продавцы.

Илья Кондратьев, директор по закупкам технических товаров Ашан Ритейл Россия, говорит о том, что оптимизация сейчас заключается в поиске лучших предложений и поставщиков, а также в системе предварительных заказов. Значимым трендом он назвал повышение интереса к промоакциям.

Борис Кац, директор по развитию «Леонардо» поделился тремя параметрами, подлежащими оптимизации: 1) не делать ошибочных открытий; 2) работать с себестоимостью товара; 3) стремиться к снижению тарифных ставок.

Как видно из представленного, владельцы компаний пользуются как безопасными вариантами оптимизации, так и смелыми нестандартными решениями.

В журнале по управлению финансами компании «Финансовый директор» Розанцева Татьяна, менеджер налогового отдела KPMG, опубликовала интересную статью «Оптимизация затрат путем автоматизации продаж».

Она говорит о том, что в торговых предприятиях процесс продажи товара покупателю оторван от остальных процессов: закупки, хранения и транспортировки. Это происходит в связи с тем, что данными процессами занимаются разные люди, поэтому возникают проблемы в согласовании процессов, а именно: на складе хранится в 2-3 раза больше, чем того требуется, в целях подстраховки; те, кто заказывают и привозят товар лишь примерно знают, сколько необходимо единиц продукции; один и тот же товар может лежать под разными наименованиями, потому что информация о смене названия товара доходит долго и пр. Решение данных проблем и оптимизация расходов кроется в автоматизации продаж. Очень многие торговые предприятия давно перешли на данный метод, что позволило значительно уменьшить затраты предприятий. Таким образом, автоматизация продаж - это создание единого автоматизированного контура управления продажами, логистикой и закупками, в котором данные о продажах играют определяющую роль в работе всех остальных подразделений.

Розничным сетям определенно необходима автоматизация продаж, потому что это повысит скорость обслуживания покупателей, обеспечит своевременную поставку товара в магазины, бесперебойную работу распределительного центра, формирующего заказы на транспортировку товара со склада до точек продаж. Всё это очень важно для обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Автоматизация продаж, несомненно, относится к инновационным технологиям, которые очень важны в современном мире и активно применяются на торговых предприятиях. Так в журнале о розничной торговле «Точка продаж» Виталий Горьков, коммерческий директор компании «Wincor Nixdorf», подчеркнул важность внедрения ИТ-технологий, особенно сейчас в условиях экономического кризиса, санкций, ограничительных мер в области финансов. Это позволит сохранить и развивать бизнес даже в таких достаточно тяжёлых условиях.

⁹ Ритейлер - это компания, которая занимается розничной торговлей. Слово происходит от английского retail, что можно перевести как «розничная продажа».

Таким образом, оптимизация расходов торгового предприятия является важной составляющей его деятельности. Существуют безопасные и распространенные решения оптимизации, которыми в той или иной степени пользуется каждый, но чем крупнее компания, тем больше усилий нужно приложить для сокращения расходов и повышения эффективности. Чтобы обеспечить сохранение и развитие своего предприятия крупные владельцы говорят, о важности автоматизации продаж и о применении ими других нестандартных методов, например, «потрачу много, чтобы больше не платить». Каждое предприятие само выбирает стратегию своего развития и придумывает новые креативные и действенные решения в целях оптимизации расходов. Наиболее эффективным будет применение как безопасных методов оптимизации расходов в совокупности с более рискованными и масштабными, но хорошо продуманными.

Список литературы

1. Горбачева Н. Технологии оптимизации // Точка продаж. №100 (ноябрь-декабрь 2015) от 10.12.2015. С. 86-87. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://flipper.pressa-online.com/issue.aspx?aid=e5745b15-7bbd-47b1-8e89-9087cfb3a433&iid=189024#page=90&kw> (дата обращения: 20 ноября 2016 г.).
2. Лазутина А.Л. Необходимость становления инновационной экономики России. В сборнике: Экономика, право, образование: региональный аспект. Сборник научных трудов IX межвузовской научно-практической конференции. 2015. С. 63-69.
3. Мнение бизнеса: оптимизация расходов остается ключевой задачей ритейлеров // Retail&loyalty. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.retail-loyalty.org/news/mnenie-biznesa-optimizatsiya-raskhodov-ostaetsya-klyuchevoy-zadachey-riteylerov/> (дата обращения: 20 ноября 2016 г.).
4. Оптимизация расходов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.shulko.ru/optimizaciya-raskhodov.html> (дата обращения: 20 ноября 2016 г.).