

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Ярославский филиал

МОЛОДЕЖЬ, НАУКА, ПРАКТИКА

*Сборник научных трудов 62-й Международной
научно-практической конференции
студентов, магистрантов и аспирантов*

Том 2

Ярославль 2022

УДК 33:061.3
ББК 65
М 78

Печатается по решению Ученого совета
Ярославского филиала Финансового
университета при Правительстве
Российской Федерации

Рецензент:

Ю.В. Коречков, доктор экономических наук, профессор, профессор
кафедры «Экономика и учетно-аналитическая деятельность»
образовательной организации высшего образования (частное учреждение)
«Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)»

М 78 Молодежь, наука, практика / Сборник научных трудов 62-й
Международной научно-практической конференции студентов,
магистрантов и аспирантов в 2 томах. Том 2 / кол. авторов; под ред. А.Д
Бурыкина, А.В. Юрченко. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС»,
2022. – 462 с. – Текст непосредственный.

ISBN 978-5-6046051-3-4

УДК 33:061.3
ББК 65

В сборник включены тезисы докладов участников 62-й
Международной научно-практической конференции студентов,
магистрантов и аспирантов «Молодежь, наука, практика». Представлены
результаты актуальных исследований в области экономики и финансов;
менеджмента и маркетинга; информационных технологий;
государственного и муниципального управления; учетных практик,
финансового анализа и аудита производственно-хозяйственной
деятельности организаций.

Тезисы докладов представлены в авторской редакции по материалам,
представленным в электронном виде. Ответственность за содержание
материалов несут авторы.

© Коллектив авторов, 2022
© Ярославский филиал
Финиуниверситета, 2022

ISBN 978-5-6046051-3-4

Оглавление

Приветственное слово Сенатора Российской Федерации от Ярославской области	10
Секция 4. Информационные технологии и экономико-математические методы в управлении предприятием	12
<i>Алексеева К.В.</i> Информационные технологии в повышении эффективности управления организацией.....	12
<i>Голенкова М.К.</i> Актуальные решения проблемы повышения уровня информационной безопасности организаций.....	16
<i>Гуляева А.Д.</i> Проблемы и возможности цифровизации малого и среднего бизнеса.....	20
<i>Гуляева Ю.М.</i> Создание Android приложения для изучения алгоритмов по работе с одномерными массивами	23
<i>Долгополов Р.В.</i> Квантовый компьютер и его влияние на жизнь общества.....	25
<i>Дубленников Н.О., Пухов Р.П.</i> Законы диалектики в мире математики.....	29
<i>Еремина А.Ю., Насырова М.Э.</i> Дистанционное обучение – перспективы и угрозы.....	33
<i>Киселева А.Д.</i> Бюджетирование деятельности организаций.....	36
<i>Конгуров А.В.</i> Моделирование телефонных вызовов для записи на техническое обслуживание бытовой техники	40
<i>Кондратьева П.В.</i> Исследование процесса распространения телевизоров	42
<i>Куанышев Н.С.</i> Прогнозирование электропотребления промышленных предприятий с использованием гибридных систем нейронных технологий	45
<i>Леонтьева А.С., Полозова П.С.</i> Дифференциальные модели в решении экономических задач.....	49
<i>Макарина З.С.</i> Взаимосвязь цифровых технологий и политики устойчивого развития современного общества.....	52
<i>Михайлова Д.О.</i> Моделирование процесса продажи билетов на мероприятия спортивной площадки.....	57
<i>Пухова Ю.П., Санеева Д.А.</i> Онлайн сервисы для подготовки презентаций.....	59
<i>Репин Р.П.</i> Информационные технологии в финансовом риск–менеджменте высших учебных заведений	61

<i>Симонова С.С.</i> Применение информационных технологий для достижения эффективности при удаленной форме занятости	65
<i>Смирнов М.В.</i> Характеристика российских сайтов-агрегаторов туристских услуг	67
(на примере портала Travelata)	67
<i>Сулковская И.С., Цыганкова А.А.</i> Задачи, опирающиеся на свойства числовых множеств	71
<i>Туртулова И.Р.</i> Перспективы развития цифровых платформ и экосистем в России	75
<i>Хасамутдинов Д.М.</i> Необходимость развития микроэлектроники в России	77
<i>Хрусталева А.Ю.</i> Электронные деньги в современном мире	81
<i>Явцева Ю.О.</i> Разработка коммуникационной политики организации в социальных сетях	84
Секция 5. Общественные науки: современное состояние и перспективы развития	87
<i>Абляев К.М.</i> Будущее человечества в зеркале антиутопии	87
<i>Айдарбеков Темирлан Маликович</i> Вооружённые силы Республики Кыргызстан: история и современность	88
<i>Бобкин Д.А.</i> Чеченская война: страницы новейшей истории России.....	92
<i>Быков Д.В.</i> Особенности формирования стрессоустойчивости у курсантов военных вузов на учебных занятиях по физической культуре.....	93
<i>Воронина А.Б.</i> Возможности и перспективы развития технологий Smart Tourism	96
<i>Дмитриев М.Д., Бесов Е.В.</i> Рукопашный бой в армии России	100
<i>Зборомирский И.А.</i> Сталинград: из истории операции «Уран».....	102
<i>Зубанов Д.А.</i> Методика развития физического качества «выносливость»	103
<i>Копытин Б.Н., Терентьев А.А.</i> Рывок гири как новый военно-прикладной вид спорта	105
<i>Петерсон Д.М., Кузенко Г.М., Студенец М.С.</i> Этические проблемы искусственного интеллекта	106
<i>Кузнецов И.Н.</i> История семьи - история народа: герой отечественной войны Шипов Александр Федорович	109
<i>Кучинский Д.Д.</i> Из истории рождения атомного щита России	110
<i>Ларин С.А., Ильин А.М.</i> Методика подготовки членов сборной команды по стрельбе из штатного или (табельного) оружия в предсоревновательный период	112

<i>Латышев Н.А.</i> Личность в истории: Александр Македонский.....	113
<i>Мазитова Д.О.</i> Противодействия экстремизму и терроризму среди молодого населения в Российской Федерации.....	114
<i>Мазитова Д.О., Воронина А.Б.</i> Денежные пожертвования ярославцев в 1941–1945 гг.....	118
<i>Манджиев Д.С.</i> Смоленское сражение: из истории подготовки контрнаступления под Москвой 1941 года.....	120
<i>Молочкова С.А., Яманова М.В.</i> Социальное восприятие дистанционного формата обучения.....	122
<i>Молчанова А.М.</i> Влияние имиджа организации на управление продажами товаров.....	126
<i>Обед Иракунда</i> Физическая тренировка в процессе учебно-боевой деятельности.....	128
<i>Панарин М.С., Шпынков А.Д.</i> Интегративность как основа управления учебными процессами.....	130
<i>Пимакова А.А, Слепов С.В.</i> Становление экономического образования в Ярославле и других городах верхней Волги в конце XIX — начале XX века.....	132
<i>Леонтьева А.С., Полозова П.С.</i> Психология кредита.....	136
<i>Рыжова О.А.</i> Элементы иудаизма в современной бизнес-культуре.....	139
<i>Сегунда Эверисто ПиНоКио Соло</i> Проблемы спортивно-массовой работы курсантов иностранных государств.....	142
<i>Сералиев С.Т.</i> Психология здоровья персонала организаций в условиях пандемии COVID-19.....	144
<i>Симонова С.С.</i> Гиг-экономика как новая социально-экономическая модель развития.....	148
<i>Соболев К.Н.</i> Из истории российского казачества.....	152
<i>Соколова П.С.</i> Образование: испытание дистанцией в период пандемии в России.....	153
<i>Тихомирова М.А.</i> Демографический взрыв и перспективы его завершения.....	157
<i>Товмасын Э.К., Мухина Д.Р.</i> Особенности цифрового поведения в границах информационного общества.....	161
<i>Тормасов В.Д.</i> История ПВО России в постсоветский период.....	165
<i>Трутенко Е.В.</i> Доверие финансовым институтам как условие экономического развития государства.....	172
<i>Царева А.А., Трубникова Л.С.</i> Ярославская творческая интеллигенция и битва под Москвой: жизнь и творчество.....	176

<i>Цецхладзе Т.В.</i> Брусилловский прорыв в истории военных операций России.....	180
<i>Чистякова Е.М.</i> Методика оценки удовлетворенности качеством жизни в Ярославской области	182
<i>Шершеков Эсен</i> История создания Вооружённых сил Республики Кыргызстан	186
Секция 6. Страноведение и межкультурные коммуникации	191
<i>Аксенов А.Е., Артюнин К.А.</i> Southwest Airlines success story.....	191
<i>Антонов А.В.</i> «Пацанские цитаты» через призму пост- и метаироничных мемов с волками	193
<i>Батаева Е.В.</i> Проектная и исследовательская деятельность – инструмент формирования навыков межкультурной коммуникации на уроках иностранного языка.....	197
<i>Воронина А.Б.</i> Национальные традиции в современном бизнес-этикете (на примере Китая и Южной Кореи).....	201
<i>Деревягина М.А.</i> Взаимодействие Российской Федерации с иностранными государствами в сфере развития экотуризма (на примере Мурманской области)	205
<i>Жукова Д.А., Лузина Е.С.</i> Skills that employers look for in business candidates	211
<i>Корнева А.И.</i> How Genshin Impact helped miHoYo to shine bright like a diamond.....	214
<i>Мамонов А.Н.</i> Russian accent in English language	218
<i>Нурзай С. Н.</i> Отношение современной молодежи к проблеме эвтаназии в поликультурном пространстве.....	221
<i>Петерсон Д.М., Кузенко Г.М.</i> The major features of Australian English	225
<i>Савенкова Е.А.</i> Сравнительный анализ основных моделей гостеприимства.....	229
<i>Савенкова Е.А.</i> Виды коллективных средств размещения в Японии.....	232
<i>Сафонова С.В.</i> Особенности межкультурной коммуникации во время проведения переговоров	236
<i>Слепов С.В.</i> East India Company: history of British imperial capitalism and South Asia development.....	240
<i>Степанов Н.О.</i> Опыт международного тревел-блогинга на видеохостинге «YouTube».....	244
<i>Яманова М.В.</i> Information war is one of the main problems of our time.....	247

Секция 7. Роль современных учетных практик, финансового анализа и аудита в производственно-хозяйственной деятельности организаций	251
<i>Алексеева А.В.</i> Организация учета дебиторской и кредиторской задолженности	251
<i>Аракчеева В.Г.</i> Проблемы бухгалтерского учета денежных средств и пути их решений.....	255
<i>Бакалкина А.В.</i> Методы финансовой диагностики предприятия.....	259
<i>Баямова М.В.</i> Ликвидность и ее значение для оценки финансового состояния компании.....	265
<i>Бегунова А.А.</i> Денежные средства как объект бухгалтерского учёта	269
<i>Васильева А.Ю.</i> Оценка движения денежных потоков организации по данным отчета о движении денежных средств	272
<i>Васильева Я.М.</i> Оценка кредитоспособности организации-заемщика	278
<i>Всеславинская М.В.</i> Оценка эффективности деятельности «Леруа Мерлен» в условиях конкурентного рынка строительных ритейлеров...	282
<i>Гасилова М.В.</i> Направления цифровизации налогообложения в Российской Федерации	286
<i>Герасимова Е.Е.</i> Управление финансовым риском торговой организации	288
<i>Гриб М.В.</i> Организация внутреннего аудита расчетов с поставщиками и покупателями.....	291
<i>Дюкарева Л.А.</i> Особенности проведения аудита основных средств.....	295
<i>Егорычева Д.Д.</i> Оценка эффективности контроля дебиторской задолженности в организации.....	298
<i>Жишко Г.В.</i> Современные факторы финансовых рисков организации ...	301
<i>Загоруйко А.А.</i> Бухгалтерский баланс: назначение, принципы построения	305
<i>Закомолдина С.С.</i> Документальное оформление и учет доходов и расходов организации.....	309
<i>Зубова В.А.</i> Оценка и управление платежеспособностью предприятия ..	314
<i>Иванова А.А.</i> Учет расчетов с дебиторами и кредиторами	317
<i>Иванова Е.И.</i> Таргетированная реклама как инструмент интернет-продвижения туристской компании	322
<i>Керимова Д.Д.</i> Анализ и оценка кредитоспособности организации – заемщика	326
<i>Клюкин А.Д., Клюкина В.А.</i> Совершенствование бухгалтерского учета готовой продукции.....	330

<i>Клюкин А.Д.</i> Совершенствование организационно-методических аспектов учёта готовой продукции растениеводства на примере ОАО «Белыничичи» Белыничского района.....	334
<i>Козик А.А.</i> Место бюджетирования в системе управления компанией ...	338
<i>Кротова Н.В.</i> Оценка и калькуляция как элементы метода бухгалтерского учета.....	342
<i>Куликова Е.А.</i> Концепция эффективного управления ресурсами на базе управленческого учета в российской государственной почтовой сети ...	346
<i>Кубышкина А.Е.</i> Риски финансовых инноваций	350
<i>Лисенков К.В.</i> Принципы и методы бюджетирования в условиях современной экономики России	354
<i>Лось М.П.</i> Сравнительный анализ формирования учетной политики согласно МСФО и ФСБУ (ПБУ).....	357
<i>Лукьянова В.А.</i> Специфика проведения внутреннего аудита в организации нефтегазовой сферы.....	360
<i>Лыхова Т.А.</i> Бухгалтерская финансовая отчетность ИП Маслов П.П.: особенности подготовки и оценка	363
<i>Новородонова П.А.</i> Особенности учета аренды в соответствии с ФСБУ 25/2018.....	365
<i>Омпа Клодэн Антони</i> Ангола и Россия: политико-дипломатические и экономические отношения	369
<i>Панасюк К.А.</i> Ведение бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса.....	372
<i>Пелехова Е.М.</i> Анализ ликвидности по данным публикуемой бухгалтерской (финансовой) отчетности организации	376
<i>Пелехова Е.М.</i> Платежеспособность и кредитоспособность как отражение финансово-хозяйственной деятельности организации.....	380
<i>Потемкина Т.А.</i> Составляющие элементы метода бухгалтерского учета, их характеристика и значение.....	383
<i>Прилепский Д.Е.</i> Бухгалтерский учет кредиторской задолженности.....	387
<i>Пронузова А.А.</i> Ошибки в бухгалтерской (финансовой) отчетности и способы их устранения	390
<i>Российская М.М.</i> Учет заработной платы в организации	395
<i>Рощина А.А.</i> Управление клиентской базой коммерческого банка	398
<i>Рощина А.М.</i> Роль финансового анализа в производственно-хозяйственной деятельности организаций	402
<i>Смирнова Д.Л.</i> Порядок учёта посреднических операций.....	404

<i>Смирнова М.А.</i> Анализ эффективности использования финансовых ресурсов предприятия.....	407
<i>Смирнова С.Г., Трузгина Д.А.</i> Цифровой рубль - новые возможности....	409
<i>Сухарева А. Д.</i> Инвентаризация как элемент метода бухгалтерского учета.....	411
<i>Тестова Д.В.</i> Анализ дебиторской задолженности на примере ООО «ЯРЭН»	414
<i>Тихомирова И.Ю.</i> Рынок интеллектуальных и инновационных инвестиций: проблемы и пути развития	418
<i>Черенкова П.А.</i> Анализ банковского сектора России в современных условиях	422
<i>Федорова М.А.</i> Сближение российского и международного учета в современных условиях.....	426
<i>Хайруллина С.О.</i> Независимость аудитора и аудиторской организации .	428
<i>Шарапова А.А.</i> Основные тенденции развития аудита на рынке аудиторских услуг	431
<i>Шевелева А.С.</i> Особенности учета и калькулирования себестоимости услуг	435
<i>Шубнякова М.А.</i> Методические основы формирования форм финансовой отчетности в отечественной и зарубежной практике	439
<i>Шубнякова М.А.</i> Сравнительный анализ методик анализа и оценки финансовых результатов деятельности организации	441
<i>Ежов А.С.</i> Применение эволюционно-синергетической парадигмы в системе управления высокотехнологичными стартапами.....	445
<i>Духневич И.Д.</i> Направления развития рынка банковских карт в России .	449
<i>Куницина А.Л.</i> Синтетический учет дебиторской и кредиторской задолженности	452
<i>Малеева Д.И.</i> Сравнение отечественного и зарубежного опыта организации коммерческой деятельности в оптовой торговле	457

**Приветственное слово
Сенатора Российской Федерации от Ярославской области
Заместителя председателя Комитета Совета Федерации по науке,
образованию и культуре**

Уважаемые участники конференции! Дорогие друзья!



62-я Международная научно-практическая конференция «Молодежь, наука, практика» проводится в сложных социально-экономических и геополитических условиях. Сегодня, как никогда, необходима детальная оценка перспектив развития отечественной экономики и финансов на фоне происходящих кардинальных исторических перемен. Современное поколение молодых людей нацелено на постоянное поступательное развитие, молодежь стремится двигаться вперед в профессии, в знаниях и навыках, в достижении благополучия. Она готова брать на себя ответственность за конкретные дела в своей стране, в своих городах и сёлах.

Конференция, проводимая в период современной, возможно, самой серьезной за ряд последних десятилетий трансформации мировой экономики, финансовой системы, а также в условиях перехода к активной фазе реализации национальных проектов, требующей нового качества государственного управления, напряженной и ответственной работы всех ветвей и уровней власти, прямого диалога с гражданами, – это масштабное событие в студенческой науке!

Наука и технологии – важнейший ресурс экономического роста и социального прогресса, основа конкурентоспособности и интеллектуального потенциала современного государства. Без науки сегодня невозможно успешно провести ни экономические, ни социальные преобразования, поэтому одной из главных задач проведения в 2021 году Года науки и технологий в России явилось привлечение талантливой молодежи в эту сферу. Сейчас можно говорить, что государством созданы благоприятные условия для учебы и самореализации молодежи с целью подготовки и воспитания нового поколения научно-технологических лидеров.

На форум поступили материалы, содержащие результаты более 250 научных исследований, более 100 участников представят полученные результаты в очном формате. Среди участников и представители вузов государств ближнего и дальнего зарубежья.

Коллектив Ярославского филиала Финуниверситета вносит достойный вклад в развитие научной деятельности, воспитание нового поколения молодых ученых и внедрение результатов исследований в практику работы органов власти и бизнеса.

Дорогие друзья, желаю Вам плодотворной работы в ходе конференции, а в последующем успешной реализации научных идей!

С уважением, Косихина Наталия Владимировна

Секция 4. Информационные технологии и экономико-математические методы в управлении предприятием

УДК 005.95

Информационные технологии в повышении эффективности управления организацией

Алексеева К.В

*Научный руководитель: Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Лидерство является наиболее важным элементом в системе управления организацией. Необходимость изучения влияния информационных технологий на эффективность управленческого труда и организаций в целом диктуется тем, что внедрение управленческих информационных технологий требует соответствующих изменений в содержании, качестве, характере и условиях управленческого труда. В настоящее время информационная сфера экономики приобретает все большее значение, так как процессы обмена, обработки и хранения информации занимают главенствующее положение в деятельности современных организаций.

Успешное управление экономикой на организационном, региональном и федеральном уровнях находится в прямой зависимости от эффективности использования современных информационных технологий в управлении. Использование Интернета, компьютерных программ и информационных технологий коренным образом меняет организацию и технику управленческого труда. Они не только позволяют быстро получать информацию и принимать решения, но и вызывают множество кардинальных структурных изменений — отсекают бюрократию, заставляют переосмыслить традиционные взгляды на роль и механизм организационных отношений, открывают возможности для участия организаций. на национальном уровне. глобальные финансовые рынки и инвестиционные проекты.

Информационные системы в сфере финансово-экономического управления и производственно-хозяйственной деятельности в настоящее

время являются реальным инструментом повышения эффективности производства, управляемости и стоимости компании.

Потребность в информации от разных субъектов и подразделений управления неодинакова и определяется прежде всего теми задачами, которые решает в процессе управления тот или иной субъект, тот или иной менеджер, занятый в аппарате управления. Она также зависит от масштаба и важности принимаемых решений (чем масштабнее и важнее решение, тем более обширная и разнообразная фактическая информация необходима для его подготовки и принятия), количества и характера контролируемых, регламентируемых параметров, количества возможных состояний и поведение проверяемого объекта, а также многообразие внутренних и внешних воздействий, нарушающих управляемую систему, от количества и качества показателей, свидетельствующих о результатах функционирования этой системы.

В управленческой практике важно выявить и изучить основные факторы, определяющие интенсивность использования информации менеджерами [2].

Первым из этих факторов является организационная культура. Будут ли данные, содержащиеся в информационных потоках, правильно восприняты, поняты и воплощены в практическую деятельность руководителя, во многом зависит от его организационной культуры.

Другой фактор, влияющий на использование руководителями получаемых данных, связанный с содержанием информационных потоков, поступающих в сферу управления, должен помочь направить и привлечь внимание руководителей к актуальным проблемам управленческой работы, а тем самым мотивировать их работать более активно и эффективно.

Наконец, следует иметь в виду, что использование информации руководителями требует поддержки и помощи должностных лиц, работающих на верхних этажах управленческой пирамиды. Это является ключевой гарантией соответствия полученной информации сфере деятельности, компетенции и полномочиям органа управления, ее использующего [3].

Одним из важнейших требований к информации, используемой в управлении, является ее оптимальность и полнота. Оптимальная информация означает, что она должна содержать всю необходимую информацию обо всех контролируемых параметрах и только необходимую информацию об объекте управления.

Еще одним требованием к информации является их объективность, соответствие фактическому состоянию и состоянию управляемого объекта, наличие в нем достоверной, неискаженной информации.

Третьим необходимым требованием системы управления к имеющейся в ее распоряжении информации является достоверность, свидетельствующая об уровне детализации информации, ее приближении к реальному состоянию проверяемого объекта, которое она выражает.

Соблюдение этого очень важно, четвертого по порядку, но не главное, значительно облегчает использование современных информационных технологий в управленческой деятельности. На начальных этапах компьютеризации промышленности, банковского дела и других сфер деятельности внедрение информационных технологий означало лишь приобретение ЭВМ для автоматизации работы с документами, содержащими большой объем информации. Затем одна за другой создавались все более сложные и эффективные информационные технологии, которые все чаще применялись в сфере управленческой деятельности. Соответственно, процесс эволюционировал от простого информационного обеспечения рутинных производственных или финансово-бухгалтерских операций до современных возможностей различных управленческих информационных систем, способствующих принятию эффективных управленческих решений.

Назначение системы управления информацией определяется пользователем, поэтому важнейшим компонентом такой системы является человек. Другой важной составляющей является информация, ее ввод и поиск. Основным процессом в таких системах является обработка информации по подробным инструкциям для пользователей. Таким образом, система управления информацией представляет собой многокомпонентную систему, которая объединяет людей, процессы обработки и оборудование (обычно с помощью компьютера) для сбора, обработки, получения и предоставления информации.

Квалифицированное использование современных информационных технологий позволяет обеспечить качественную эффективность, количественную эффективность, рентабельность и эффективность управленческой деятельности. Когда говорят об эффективности качества, то имеют в виду достижение максимально возможных результатов управленческой деятельности. Количественная эффективность включена в достижение наилучших конечных результатов, которые способствуют повышению производительности труда или снижению инфляции. Под

рентабельностью понимается наилучшее соотношение между входными и выходными показателями системы, такими как соотношение между затратами и достигнутыми результатами. Экономическая эффективность означает минимальное использование ресурсов для принятия и реализации управленческих решений [1].

Однако использование современных информационных технологий создает не только большое пространство для новых возможностей рационализации управленческой деятельности, но и ряд новых проблем, которых раньше не существовало. Одним из наиболее острых из них является компьютерная грамотность или, что более важно, грамотность современных руководителей в области информационных технологий. Такая грамотность предполагает наличие у менеджеров и управленцев глубокого понимания того, что такое компьютеры, как они работают и как соотносятся с повседневными рабочими функциями; способность использовать их в своей повседневной деятельности, что побуждает других сотрудников, где и как их можно использовать. Компьютерная грамотность менеджеров также включает в себя понимание того, как эффективно использовать информационные технологии, а также все другие ресурсы социальной организации или системы - финансовые, материально-технические и человеческие. Руководители не должны питать иллюзий, что повышение эффективности управленческой деятельности просто следует за использованием информационных технологий, подобно тому, как весна следует за зимой, а лето за весной. Он должен оценивать различные возможности и возможности предполагаемого использования конкретной информационной технологии или набора таких технологий в свете интересов и целей организации или системы в целом. Поэтому необходимо грамотное и энергичное руководство в применении современных технологий в практике управленческой деятельности.

Библиографический список

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике: учебник / под ред. Г.А. Титоренко. - М.: Юнити, 2012. 428 с.
2. Анохина Л.А. Информационные технологии - не вспомогательные, а основные // Консультант директора. 2013. № 3. С. 14–16.
3. Жукова Н. Применение информационных технологий // Кадровик. 2008. № 11. С. 16–20.

Актуальные решения проблемы повышения уровня информационной безопасности организаций

Голенкова М.К.

*Научный руководитель: Клементьева Н.А., канд. техн. наук, доцент
Российский государственный авиационный технический университет
им. П.А. Соловьева*

Поскольку деятельность каждой коммерческой организации заключается в производстве товаров и услуг, где формирование продукта обеспечивается постоянным потоком информации, то информационные ресурсы выступают одним из ключевых инструментов конкурентоспособности. На сегодняшний день создаются новые формы хозяйственной деятельности и инструменты продвижения на рынке.

Это ключевые причины того, почему в наше время все чаще случается кража информации, в частности конфиденциальной, что несет угрозу информационной безопасности организации и в целом ее устойчивости и дальнейшей деятельности.

Актуальность анализа информационной безопасности связана с тем, что современной тенденцией развития экономики выступает цифровая трансформация бизнес-процессов и бизнес-модели. Для этого используются различные информационные технологии и системы, позволяющие совершенствовать производственную, логистическую и управленческую деятельность хозяйствующего субъекта, но внедрение различных инноваций повышает роль информации и механизмов ее защиты.

Также актуальность обеспечения информационной безопасности связана с использованием недобросовестной конкуренции, промышленного шпионажа, некоторые организации совершают такие экономические преступления, как:

- кража и незаконное использование объектов интеллектуальной собственности (патентов, изобретение, лицензий);
- кража конфиденциальной информации и ее использование в собственных коммерческих целях.

В российской практике все чаще наблюдается такие проблемы, как хакерские атаки и утечка информации. Например, в середине сентября

2021 года стало известно о крупной утечке данных абонентов «ВымпелКома». В свободном доступе оказались персональные данные пользователей услуг домашнего интернета [6].

Для устранения серьезных последствий, которыми являются не только штрафы от Роскомнадзора и судебные тяжбы с клиентами, но и урон имиджу компании как надежного поставщика информационных услуг, специалистам пришлось найти источник взлома и еще раз убедиться, что все данные находятся под надежной защитой, а их клиентам ничего не угрожает.

С учетом высокой практической роли информационной безопасности применяются следующие актуальные методы защиты:

- внедрение ограничения доступа к информации для персонала;
- внедрение информационных технологий при обеспечении информационной безопасности и защиты компьютерных систем организации.

С целью совершенствования системы информационной безопасности организации важно использование таких современных методов защиты информации, как [1]:

- увеличение разграничения доступа для отдельных категорий сотрудников организации к определенному виду информации;
- внедрение специального режима пользования сетью Интернет;
- практическое применение программного обеспечения DLP-системы и SIEM-системы.

Важным способом совершенствования системы безопасности организации является использование биометрических систем. Биометрия определяется как система распознавания людей по одной или более физических или поведенческих черт [2]. На рисунке 1 изображены основные методы биометрической аутентификации.

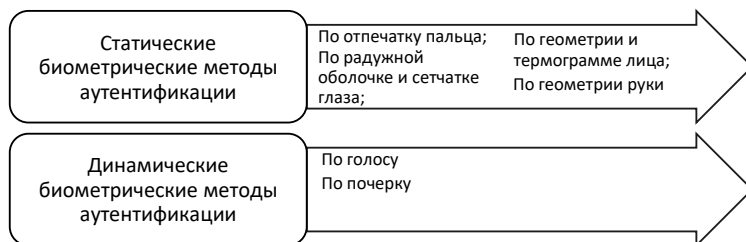


Рисунок 1. Виды биометрических методов аутентификации [4]

Действенными способами защиты конфиденциальной информации внутри организации являются средства, которые обеспечивают безопасность использования облачных технологий.

С целью обеспечения защиты корпоративной информации в системе обеспечения информационной безопасности предприятия при работе ее сотрудников и управляющих с программами облачных технологий необходимо [3]:

- шифрование – провайдер облачного хранилища обязан шифровать информацию клиентов, и безвозвратно удалять ее в случае прекращения предоставления услуг клиенту;

- защита данных при передаче информации – способ предполагает запрет доступа к информационным данным в облачном хранилище, пока те не будут аутентифицированы после своей передачи;

- аутентификация – способ предполагает установление одноразовых паролей;

- изоляция пользователей – провайдер формирует изоляцию данных клиентов друг от друга, видоизменяя код внутри системы.

Актуальной проблемой обеспечения защиты корпоративной информации является нарушение принципов информационной безопасности при работе с социальными сетями.

Ключевым объектом информационной безопасности в социальных сетях выступает защита персональных данных. Под защитой данных понимается набор организационных, т.е. та степень конфиденциальности, которая подразумевается в конкретной социальной сети, технических, то, насколько система надежна, и организационно-технических мероприятий. Очевидно, что публикация персональных данных в социальных сетях, а также их изменение без согласия субъекта, приводит к негативным последствиям для последнего.

В рамках защиты персональных данных со стороны пользователя, необходимо следовать следующим рекомендациям [5]:

- нельзя оставлять социальные страницы в сетях заброшенными, и в случае их неиспользования удалять;

- не принимать заявки от ложных страниц, поскольку те могут быть использованы для кражи личных данных пользователя;

- необходимо использование сложных паролей;

- иметь двухфакторную аутентификацию при входе на страницу;

- нельзя делиться конфиденциальной информацией и важно ознакомиться со всеми пунктами пользовательского соглашения.

Использование корпоративных систем защиты информации для всех субъектов крупного, малого и среднего бизнеса. Например, может возникнуть ситуация, когда в системе компании произойдет утечка информации в виде логинов и паролей личных кабинетов, и даже обычный пользователь сможет ознакомиться с конфиденциальными данными предприятия.

Инцидента можно избежать путём реализации двойной аутентификации. На рынке существует программный продукт, использование которого могло бы защитить организацию от утечки данных. — это 1С: Зазеркалье [7]. Такое решение обошлось бы единовременным вложением в 10000 рублей, и платой за дальнейшее сопровождение в 1500 рублей в месяц, что в итоге обойдется предприятию в 138000 рублей в год, и является посильным решением для малого бизнеса [8].

Также, например, могло быть использовано подключение системы шифрования облачных бизнес-приложений бесплатно, в случае заключения долгосрочного договора сотрудничества предприятия с провайдером информационных услуг по защите данных.

Для крупных компаний отдельные механизмы защиты информации могут составлять миллионные вложения. Однако эффективность данной защиты оценивается по отношению к стоимости интеллектуальной собственности, поэтому такие финансовые расходы полностью оправданы.

Подводя итог, информационная безопасность организации, в целом ее устойчивость и вероятность дальнейшей деятельности тесно связана с планированием и осуществлением защиты внутренних данных компании. Это возможно осуществить различными способами, но применив тот или иной метод защиты, нет стопроцентной гарантии того, что не произойдут утечки, взломы, но, в любом случае, увеличивается шанс сохранности данных и, соответственно, имиджа, статуса и финансов компании.

Библиографический список

1. Хлестова Д.Р., Попов К.Г. Особенности защиты конфиденциальной информации на предприятиях // Символ науки. 2016. № 5–2.
2. Гребенникова В.А., Помогаева К.Г. Обзор биометрических технологий и их применение в банке ВТБ // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2019. № 3.
3. Исаев Е.А., Думский Д.В., Самодуров В.А., Корнилов В.В. Обеспечение информационной безопасности облачных вычислений [Электронный ресурс]. URL: http://www.matbio.org/2015/Isaev_10_567.pdf.

4. Брагина Е.К., Соколов С.С. Современные методы биометрической аутентификации: обзор, анализ и определение перспектив развития // Вестник АГТУ. 2016. № 1 (61).

5. Кривоухов А.А. Оценка информационной безопасности интернет-среды пользователями социальных сетей // Коммуникология. 2018. № 1.

6. Абонентов загрузили на сервер [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4986542>.

7. 1С: Зазеркалье [Электронный ресурс]. URL: <https://wonderland.v8.1c.ru/blog/dvukhfaktornaya-autentifikatsiya/1>.

8. Сайт организации AVI, занимающейся сопровождением 1С [Электронный ресурс]. URL: <https://aviconsult.ru/services/obslyuzhivanie-1s/sprovozhdenie-1s>.

УДК 330.3

Проблемы и возможности цифровизации малого и среднего бизнеса

Гуляева А.Д.

*Научный руководитель: Широкова О.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал*

В новых реалиях цифровизация стала необходимым этапом для развития малого и среднего бизнеса. Цифровизация открывает МСП новые возможности по улучшению своей деятельности. Во-первых, это увеличение продаж и клиентской базы за счёт выхода на новые рынки сбыта продукции, различные онлайн сервисы и маркетплейсы. Во-вторых, благодаря цифровой трансформации, субъекты МСП могут конкурировать, не только с друг с другом, но и с крупными компаниями, создаётся конкурентная среда. Именно поэтому проблема цифровизации малого и среднего бизнеса вызывает интерес как у государства, так и у всего бизнес-сектора. Государство заинтересовано в увеличении экономического роста, бизнес-сектор - в создании удобных площадок, которые также будут приносить прибыль.

Прежде чем, рассматривать дальнейшие перспективы цифровизации МСП, следует отметить на каком этапе сейчас находится процесс трансформации. На данный момент нет единых критериев оценки, но банк “Открытие” совместно с Московской школой управления “Сколково” и

аналитическим центром НАФИ проводят исследования по определению индекса цифровизации МСП, используя для этого пять критериев:

1. Каналы передачи и хранения информации (насколько часто предприниматели используют Интернет-сервисы такие как почта, мессенджеры и т.д.).

2. Интеграция цифровых технологий (показывает уровень внедрения технологий в работу).

3. Использование Интернет-инструментов (показатель учитывает какими информационными каналами пользуется субъект МСП, это может быть страницы в социальных сетях, сайт компании и др.).

4. Информационная безопасность (готовность предпринимателя к возможным информационным рискам и угрозам).

5. Цифровые навыки (насколько руководители готовы обеспечить обучение сотрудников).



Рисунок 1. Показатели критериев и индекса цифровизации МСП за 2019 и 2021 гг.

Последнее исследование проводилось в марте 2021 года и показало, что индекс цифровизации МСП увеличился на 6 единиц, если в 2019 году он составлял 45 пунктов, то в 2021 он поднялся до 51 (увеличился на 13,3%) [1].

В первую очередь рассмотрим, за счёт каких критериев был обеспечен такой прирост. Во-первых, компании всё больше начали использовать Интернет-сервисы, такие как: корпоративные мессенджеры, облачные

хранилища данных, сервисы по работе в команде (Zoom). Использование бизнесом электронного документооборота значительно увеличилось, в 73% предприятий оборот внедрён полностью или частично.

Сайт компании стал незаменимым инструментом для привлечения клиентов и доказал обоснованность вложений в его создания, именно поэтому увеличилась доля компаний, которые имеют полноценный сайт с детальной информацией. Также представите МСП всё реже начали использовать традиционные способы рекламы (газеты, радио), а использование таргетированой рекламы или рекламы на специальных сервисах, наоборот, всё больше набирает обороты. В связи с этим, прямо пропорционально увеличивается доля предприятий, отслеживающих эффективность продвижения в социальных сетях и активность клиентов. Instagram и Вконтакте стали самыми популярными социальными сетями, которые используют предприниматели для продвижения бизнеса. При этом и соц. сети стараются стать более “удобными” для субъектов МСП, например, Вконтакте ввёл ряд новых сервисов, которые помогают предпринимателям настраивать рекламу и осуществлять продажи. При этом банки тоже не отстают в использовании преимуществ цифровизации. Увеличилась доля компаний, использующих систему быстрых платежей для расчётов с потребителями, также каждая вторая компания МСП осуществляет коммуникацию с банками, используя приложение и личный кабинет.

В связи с увеличением пользования онлайн-банка, выросла и важность обеспечения информационной безопасности. Предприниматели отдают предпочтение антивирусным программам, а больше половины компаний уже имеют политику конфиденциальной информации, как минимум на нормативно-правовом уровне.

Но при этом, критерий “информационная безопасность” показывает низкий уровень готовности предпринимателей к потенциальным угрозам. Это происходит из-за отсутствия необходимых цифровых навыков у руководителя и сотрудников. Во многом это происходит из-за отсутствия информационной связи между государством и бизнесом, низкого уровня доверия предпринимателей к информационным технологиям и отсутствия денежных средств на обучение сотрудников. Последняя причина особенно это стала заметна в период пандемии, когда из-за ограничительных мер, финансовые показатели ухудшились, как отмечают 85% предпринимателей [2]. По данным Единого реестра субъектов малого и

среднего предпринимательства, количество субъектов МСП в период с 2019 по 2022 год уменьшилось на 339430 единиц.

Для уменьшения рисков, связанных с трансформацией необходимо обеспечить благоприятные условия для перехода. В России существуют множество программ, которые направлены на повышение цифровой грамотности, при этом они доступны частично или полностью безвозмездно. Например, государственная программа дополнительного образования в сфере цифровой экономики "Цифровые профессии", которая реализуется в рамках федерального проекта "Кадры для цифровой экономики" национальной программы. Благодаря этой программе можно обучиться востребованным в условиях цифровой экономики направлениям. Российский фонд развития информационных технологий предоставляет скидку 50% на российский софт. Также существуют бесплатные курсы от крупных компаний, например, совместный проект Google и Сбербанка "БизнесКласс". Именно поэтому важно улучшать информационную связь между бизнесом и государством.

Таким образом, актуальность проблемы цифровизации МСП только возрастёт, именно поэтому, необходимо создать прочный фундамент из обученных работников и предпринимателей с высоким уровнем цифровой грамотности, которые будут обеспечивать дальнейший процесс информационной трансформации малого и среднего бизнеса.

Библиографический список

1. Результаты исследования представлены в разделе "Цифровизация" ресурса OPEN ACADEMY [Электронный ресурс]. URL: academyopen.ru/digital.

2. Влияние эпидемии корона вируса на бизнес и потребность в господдержке [Электронный ресурс]. URL: <https://nafi.ru/projects/predprinimatelstvo/rossiyskiy-biznes-i-koronavirus-chast-1-predprinimateli-o-vliyanii-epidemii-na-ikh-biznes-i-o-potreb/>.

УДК 681.3.069

Создание Android приложения для изучения алгоритмов по работе с одномерными массивами

Гуляева Ю.М.

*Научный руководитель: Маевский В.К., канд. тех. наук, доцент
Ярославский государственный технический университет*

Работа посвящена созданию мобильного приложения для изучения алгоритмов по работе с одномерными массивами. Известно о широком применении одномерных массивов в инженерных расчетах. Работа проводилась в среде Android Studio. На рисунке 1 представлена структура созданного проекта в Android Studio [1].

Для разработки интерфейса Android приложения использовались следующие компоненты (виджеты): TextView - три, EditText - два, Button - один.

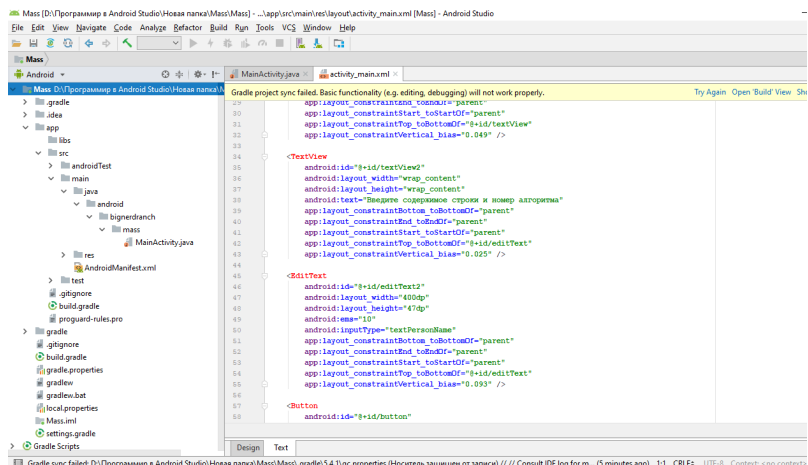


Рисунок 1. Структура проекта

В файле MainActivity.java приложения размещается программный код. Данное приложение позволяет реализовать практически любое число алгоритмов по работе с одномерным массивом. В качестве примера реализовано два алгоритма:

1. Алгоритм переворота одномерного массива относительно его середины. При этом не используется дополнительный массив.
2. Создание нового одномерного массива на базе существующего. При этом в новый массив берутся только те элементы текущего массива, которые являются четными числами. Оба массива являются целочисленными.

Для реализации работы разработанного приложения необходимо его запустить и выбрать тип эмулятора телефона. В результате, на экране появляется окно эмулятора (рис. 2). Далее увидим значения одномерного целочисленного массива: 1 2 3 4 5. После этого необходимо указать номер

алгоритма (1 или 2) и нажать кнопку «выполнить». При указании номера 1 появляются числа 5 4 3 2 1 – элементы перевернутого исходного массива (рис.2), а при указании номера 2 появляются числа 2 4 – четные элементы исходного массива (рис. 3).



Рисунок 2.

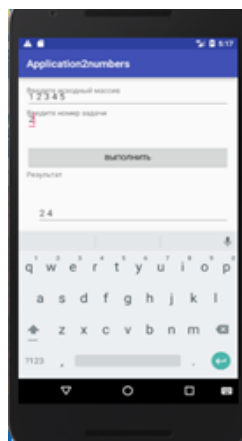


Рисунок 3.

Библиографический список

1. Соловьева А.А., Маевский В.К. Разработка Android приложения для работы с массивами // Семьдесят четвертая всероссийская научно-техническая конференция студентов, магистрантов и аспирантов высших учебных заведений с международным участием. 21 апреля 2021 г., г. Ярославль: сб. материалов конф. в 2 ч., ч. 1. – Ярославль: ЯГТУ, 2021. - С. 696–699.

УДК 004.02

Квантовый компьютер и его влияние на жизнь общества

Долгополов Р.В.

*Научный руководитель: Кириллова А.И., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Современный мир подвергается постоянным изменениям, поскольку на него оказывается постоянное воздействие информационных

преобразующих технологий и инноваций. Новые цифровые технологии проникают во все экономические процессы и оказывают огромное влияние на экономику страны. Цифровые трансформации экономических процессов приводят к становлению цифровой экономики.

Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства принято считать данные в цифровом виде.

Поскольку общество на данный момент живет в век «информации», то здесь она становится ключевым фактором. Информация – это новая «нефть», но, как и нефть, в необработанном виде она теряет свою ценность.

Одним из ключевых вопросов в становлении и развитии цифровой экономики является вопрос квантового компьютеринга.

В настоящее время существуют обычные компьютеры, которые занимаются обработкой и анализом, систематизацией и формализацией информации и данных, но даже самые мощные компьютеры порой не способны решить поставленную перед ними задачу. Для решения таких задач необходимы квантовые компьютеры. Ниже рассмотрены их возможности на примере, а затем теоретически объяснено его назначение.

Например, начальнику нужно распределить 3 работника по 2 кабинетам. Сколькими способами он может это сделать? Не трудно понять, что это можно сделать 8 способами, просто возведя 2 в 3 степень. С этой задачей легко справится даже самый обычный компьютер за несколько секунд, поэтому дальше рассмотрена другая ситуация. Начальнику нужно распределить 100 работников в 2 кабинета. Сколькими способами это можно сделать? Нужно возвести 2 в 100-ю степень, после вычислений получится приблизительно 1.27×10^{30} . Обычному компьютеру на это вычисление понадобится около 4.6×10^{35} лет. Результата ни один начальник никогда не дожидется, но вот если бы у него была возможность использовать квантовый компьютер, то ему бы понадобилось на вычисление несколько минут или даже секунд. Все это происходит за счет так называемого квантового превосходства.

Квантовое превосходство – это свойство квантовых компьютеров решать задачи, которые не способны решить классические компьютеры за обозримый период времени. Простые компьютеры, а именно их процессоры, состоят из транзисторов, которые могут пропускать или не пропускать ток, иначе говоря, быть в состоянии "1"-ы или "0"-я, что и является битом вышеупомянутой информации. Но что же происходит с квантовым компьютером? Он способен быть в состоянии "суперпозиции",

а точнее его так называемые «кубиты», которые отличаются от обычных как раз-таки этим состоянием, именно в таком состоянии они могут одновременно принимать значения как "1", так и "0", что сильно упрощает и ускоряет вычислительные операции или перебор возможных вариантов. Благодаря кубитам любой человек может в разы быстрее и проще обрабатывать, анализировать, систематизировать и даже получать совершенно новую, еще никем не познанную информацию. Фактически в этом и заключается принципиальное отличие простых компьютеров от квантовых. Но для того, чтобы добиться квантового превосходства, необходимо использовать явление, которое называется «квантовой запутанностью».

Квантовая запутанность – это квантовомеханическое явление, при котором квантовые состояния двух или более чисел объектов оказываются взаимозависимыми. Оно возникает в случае, когда две системы настолько сильно связаны, что получение информации об одной системе немедленно даст информацию о другой, вне зависимости от расстояния между этими системами.

На данный момент многие компании, а также страны заняты разработкой квантового компьютера, но пока не достигли нужного успеха. Во-первых, проблема заключается в том, что кубиты очень нестабильны и их нужно держать в очень холодном месте, во-вторых, проблема в числе самих кубитов и постоянных системных ошибках. Однако, в России был создан свой пятикубитовый квантовый компьютер. Над его созданием работали специалисты МФТИ, у них получилось создать настоящий российский прототип квантового процессора, который будет использоваться в квантовом машинном обучении. Уже в 2021 г. «Росатом» направил на развитие квантовых технологий и создание необходимой исследовательской инфраструктуры более 6 млрд руб. С помощью этих денег было закуплено оборудование и укомплектованы первые лаборатории. До 2024 г. на создание квантового компьютера суммарно будет направлено более 23 млрд руб. бюджетных и внебюджетных средств.

А вот в Китае ученые создали самый мощный квантовый компьютер, состоящий из 66 кубитов, однако для решения задачи по моделированию квантовых цепочек компьютера было использовано только 56 кубитов. На решение поставленной задачи у Zuchongzhi ушло всего от 1 до 2 часов, в то время как обычному компьютеру на решение этой же задачи понадобилось бы около 8 лет.

Создание данного компьютера только подтвердило теорию о том, что с ростом числа кубитов увеличивается производительность квантового компьютера, а главное, что это происходит в геометрической прогрессии.

Квантовые компьютеры помогут осуществить огромный прорыв в области медицины, так благодаря им ученые смогут открыть и разработать новые препараты, лекарства, смогут решать задачи, которые невозможно решить сейчас. Квантовое моделирование сможет заменить лабораторные эксперименты, чем снизит стоимость исследований и сведет к минимуму тестирование препаратов на животных и людях.

Квантовые компьютеры помогут ускорить создание новых, более мощных и современных катализаторов для утилизации углекислого газа из воздуха или отработанных газов, которые не только уменьшат выбросы, но и позволят получать ценные нефтехимические продукты.

Ожидаются существенные изменения и в экономическом секторе, где с помощью квантовых вычислений можно будет осуществлять более глубокий анализ, а также появятся новые торговые возможности, например ускорение транзакций и обмен данными. Квантовые компьютеры повлияют абсолютно на все сферы и отрасли экономики: селекция, банковская система, бизнес, машиностроение, химико-фармацевтическая промышленность, СМИ, сфера IT-технологий и т.д. Квантовые компьютеры значительно ускорят процесс ее цифровизации, потому что благодаря квантовым вычислениям возможно будет осуществить четкую оптимизацию и автоматизацию бизнес-процессов, а также организовать согласованную работу всех IT-систем.

Следовательно, можно сделать вывод, что квантовый компьютер:

1. Может решать задачи, которые не может решить обычный компьютер.

2. Осуществляет обработку, анализ и систематизацию информации за меньшее время, чем обычный компьютер.

3. Кубиты лучше битов благодаря уникальному состоянию "Суперпозиция".

4. С помощью квантовых компьютеров можно повысить эффективность планирования, моделирования и управления бизнесом, различными экономическими системами, научными разработками и даже государством.

К недостаткам создания квантового компьютера можно отнести:

а) сложность нахождения и дороговизна материалов для создания квантовых компьютеров;

б) нестабильность кубитов по своей природе, что значительно усложняет процесс создания квантового компьютера;

в) квантовый компьютер – малофункциональный компьютер. Это происходит из-за малого числа кубитов. Пока разработчикам и ученым не удастся уместить большое количество кубитов в одном компьютере, поэтому по сравнению с обычным он может выполнять мало функций;

г) нет стандартного софта, на котором могли бы работать квантовые компьютеры, как, например, Windows у обычных.

Таким образом, развитие квантового компьютеринга станет ключевым решением в рамках цифровой экономики. Квантовый компьютер значительно увеличит возможности исследования, расширит кругозор и позволит решать ключевые проблемы и задачи, которые ранее человеку не удавалось решить из-за ограниченности в развитии технологий. Первый, кто достигнет такого прогресса, при котором квантовый компьютер будет вмещать большое количество кубитов, тот получит мировое господство в экономическом пространстве, так как это станет отправной точкой в развитии цифровой экономики.

Библиографический список

1. Силва В. Разработка с использованием квантовых компьютеров. – Питер, 2020. – 352 с.

УДК 122.51–77

Законы диалектики в мире математики

Дубленников Н.О., Пухов Р.П.

*Научный руководитель: Кориунова Н.И., канд. физ.-мат. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В основе философского знания и философского метода познания лежат законы, которые выражают диалектический процесс развития мира. Диалектика, как философский метод, ведет к пониманию мира в целом. Законы диалектики проявляются во всех областях науки и практики, в том числе и в математике.

Приведём примеры работы всеобщих философских диалектических законов в математике.

Закон единства и борьбы противоположностей заключается в том, что все сущее состоит из противоположных начал, которые, будучи едиными по своей природе, находятся в борьбе и противоречат друг другу (пример: день и ночь, горячее и холодное, черное и белое, зима и лето, молодость и старость и т.д.). Единство и борьба противоположных начал — внутренний источник движения и развития всего сущего [2].

Изучая математику, мы не раз сталкивались со взаимно-обратными операциями. Примерами взаимно-обратных операций являются:

1. Сложение и вычитание. Как известно вычитание — это действие, противоположное сложению. Если «а» и «b» — положительные числа, то вычесть из числа «а» число «b», значит найти такое число «с», которое при сложении «с» числом «b» даёт число «а».

2. Аналогично умножение и деление и возведение в степень и извлечение корня той же степени.

3. Сейчас мы обсудим взаимосвязь, которая существует между интегрированием и дифференцированием. Связь между этими двумя действиями аналогична в какой-то мере связи между операциями возведения в квадрат и извлечения квадратного корня. Если мы возведем положительное число в квадрат и затем возьмем арифметическое значение квадратного корня, то в результате опять получим исходное число. Аналогичным образом, если мы найдём первообразную от некоторой непрерывной функции f , мы получим новую функцию, производная которой даст нам опять исходную функцию f . Например, если $f(x) = x^2$, то $A(x) = \frac{x^3}{3}$ — первообразная этой функции. Дифференцируя эту функцию, мы получаем: $A'(x) = x^2 = f(x)$ [1].

4. Прямая и обратная теоремы. Из условия А следует заключение В, из условия В следует заключение А. Пример: А = «Дифференцируемая функция монотонно возрастает на промежутке $[a; b]$ », В = «Производная функции на $[a; b]$ положительна».

5. Истинное и ложное высказывания (противоположные высказывания). Пример: А = «Волга впадает в Каспийское море», \bar{A} = «Волга не впадает в Каспийское море».

Вторым законом диалектики является закон перехода количественных изменений в качественные. Качество — тождественная бытию определенность, стабильная система определенных характеристик и связей предмета. Количество — исчисляемые параметры предмета или

явления (число, величина, объем, вес, размер и т.д.). Мера — единство количества и качества [3].

При определенных количественных изменениях и наличии некоторых условий меняется качество. При этом качество не может меняться бесконечно. Наступает момент, когда изменение качества приводит к изменению меры (то есть той системы координат, в которой раньше происходило изменение качества под влиянием количественных изменений) — к коренной трансформации сущности предмета. Такие моменты получили название "узлов", а сам переход в иное состояние понимается в философии как "скачок".

Можно привести некоторые примеры действия закона перехода количественных изменений в качественные:

1. Если нагревать воду последовательно на один градус по Цельсию, то есть изменять количественные параметры — температуру, то вода будет изменять свое качество — станет горячей (в силу нарушения привычных структурных связей атомы начнут двигаться в несколько раз быстрее). При достижении же температуры в 100 градусов произойдет коренное изменение качества воды — она перейдет в пар (то есть разрушится прежняя "система координат" процесса нагревания — вода и прежняя система связей). Температура в 100 градусов в данном случае будет узлом, а переход воды в пар (переход одной меры качества в другую) — скачком. То же самое можно сказать и об охлаждении воды и ее превращении при температуре ноль градусов по Цельсию в лед.

2. К понятию производной, определённого интеграла и интегралов других типов привели серии задач из различных областей теории и практики, имеющие одинаковую структуру решения. Так, вычисление предельных экономических показателей, углового коэффициента касательной к графику функции, мгновенной скорости неравномерного движения и др. сводится к нахождению предела:

$$\lim_{\Delta x \rightarrow 0} \Delta y = \frac{dy}{dx}.$$

Здесь присутствуют четыре операции: даётся приращение независимой переменной, что вызывает изменение значения зависимой переменной, составляется отношение приращения функции к вызвавшему его приращению аргумента и находится предел отношения при условии, что приращение аргумента стремится к нулю.

3. В теории вероятностей — теоремы, входящие в состав так называемого «Закона больших чисел». В частности, при сложении определённого числа случайных величин, распределённых, например,

равномерно, получаем нормальную случайную величину. Изменяется закон распределения.

4. Математический предел, по определению, есть количество, переходящее в качество.

Уточним понятие меры. Мера - такие количественные изменения, в которых нет предельных переходов. Математически это называется непрерывностью. Функция непрерывна в некоторой области, если в каждой точке предел этой функции равен значению этой функции в той же точке, то есть она не претерпевает скачкообразных изменений. Если же в какой-либо точке такое изменение изучаемой характеристики всё же наступает (оно называется “разрывом”, а сама эта точка - точкой разрыва), то именно это и станет математическим выражением перехода количества в качество.

3. Закон отрицания отрицания заключается в том, что новое всегда отрицает старое и занимает его место, но постепенно уже само превращается из нового в старое и отрицается все более новым:

1. Пример действия закона отрицания отрицания из математики, приводимый Энгельсом: возьмём положительное число a , подвергнем его отрицанию и получим $-a$ (минус a). Если же мы подвергнем отрицанию это отрицание, помножив $-a$ на $-a$, то получим $+a^2$ (a в квадрате), то есть первоначальную положительную величину, но на более высокой ступени [4].

2. В математической логике есть операция, называемая «Отрицанием». С помощью этой операции записываются противоположные данным утверждения. Двойное отрицание («отрицание отрицания») возвращает к исходному утверждению.

Подводя итоги, можно сказать, что математика – способ описания действительности, область знания, имеющая свой особый статус в системе наук. Всеобщность математики и философии, их взаимопроникновение друг в друга и взаимное использование ведет к развитию общества и всех остальных, так называемых, специальных наук [5].

Библиографический список

1. Взаимосвязь между интегрированием и дифференцированием [Электронный ресурс]. URL: <https://www.math10.com/ru/vyshshaya-matematika/integrirovanie-diferencirovanie.html>.

2. Законы и принципы диалектики в примерах [Электронный ресурс]. URL: <https://brpochep.livejournal.com/29845.html>.

3. Основные философские законы и категории [Электронный ресурс]. URL: https://studopedia.ru/28_3264_osnovnie-filosofskie-zakoni-i-kategorii.html.

4. Содержание и значение законов материалистической диалектики [Электронный ресурс]. URL: https://studopedia.ru/11_244283_soderzhanie-i-znachenie-zakonov-materialisticheskoy-dialektiki-privesti-primeri.html.

5. Философские проблемы математики [Электронный ресурс]. URL: <https://multiurok.ru/files/doklad-filosofskie-problemy-matematiki.html>.

УДК 37.018.43

Дистанционное обучение – перспективы и угрозы

Еремина А.Ю., Насырова М.Э.

*Научный руководитель: Карташева О.В., канд. пед. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В настоящее время невозможно представить жизнь без IT-технологий. Возникновение серьезного эпидемиологического кризиса в стране сподвигло внедрять современные технологии, в том числе и дистанционное обучение.

Дистанционное обучение сегодня – одно из самых перспективных способов получения образования, использующее возможности современных телекоммуникационных технологий. Оно позволяет сделать процесс более гибким и не менее полноценным.

Эффективность дистанционного обучения возможно определить заложенным в него педагогическим смыслом, включающее два подхода [2]:

1. Дистанционное обучение как обмен информацией от педагога непосредственно учащемуся/группе учащихся. Обучающийся является получателем информационного содержания и системы заданий для усвоения знаний. Преподаватель посредством проверок заданий оценивает качество и уровень запоминания материала. Знания в данном случае – транслируемая информация педагогом, а личный опыт не приобретает.

2. Дистанционное обучение как личная деятельность учащихся. При этом подходе используется интеграция информационных и педагогических технологий, помогающих продуктивному обмену и

усвоению информации. Обмен и пересылка информации играют в данном случае роль вспомогательной среды для организации продуктивной образовательной деятельности учащихся. Обучение происходит синхронно в реальном времени с помощью чата/видеосвязи, а также асинхронно (на основе использования электронной почты). Знания в данном типе – приобретённый опыт, а основная цель – развитие креатизма, творческого мышления.

Касаемо законности дистанционного обучения, то в Российской Федерации принят Федеральный закон № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», легализующий получение знаний таким способом [1].

Дистанционное образование имеет ряд положительных и отрицательных аспектов, влияющих на развитие данной отрасли в будущем (табл. 1) [3].

Таблица 1. - Преимущества дистанционного обучения

Критерий	Описание
Индивидуальный темп обучения дисциплин	Скорость изучения дисциплин подбирается обучающимся самостоятельно
Гибкость обучения	Выбор курса обучения зависит от самого студента
Доступность	Возможность получать образование вне зависимости от местонахождения, времени, состояния здоровья, национальности и т. д.
Скорость общения	Общение между студентом и преподавателем; обмен файлами, данными, устанавливаемый самостоятельно
Технологичность	Использование новых технологий, позволяющих проходить обучение легко и доступно
Развитие творческих навыков	Творческое самовыражение, креативность

Такой, относительно новый, способ предоставления образовательных услуг, позволяет получать образование вне зависимости от местонахождения, статуса, возраста, а также совмещать работу и учебу. Этот механизм предназначен для развития самомотивации и самообучения.

Однако, дистанционное обучение, не считая огромной трудоемкости разработки технологий, имеет существенные угрозы.

Например, снижение качества образования. Несмотря на все преимущества дистанционного формата, возникает действительное снижение прямого очного общения между обучающимися и

преподавателем. Когда рядом нет человека, который мог бы эмоционально окрасить знания и дополнить собственным опытом, это значительный минус для процесса обучения.

Одной из самых важных угроз – недостаток практических занятий и семинарских дискуссий. При огромном объеме письменных работ, у учащихся не остается времени для анализа материала и творческого его переосмысления, что не дает им взглянуть на проблему всестороннее [5].

Необходимость наличия целого ряда индивидуально-психологических условий является значительной угрозой для дистанционного формата обучения. Важно обладать жесткой самодисциплиной, ведь его результат напрямую зависит от самостоятельности и сознательности учащегося [4].

Таким образом дистанционное обучение, при всем его удобстве и мобильности, обладает не только перспективами, но и угрозами.

Несомненно, такой формат открывает широкие возможности для образования и повышения квалификации сотрудников. Данный вид обучения позволяет получить знания, например, без отрыва от производства или людям, проживающим в удаленных населенных пунктах.

В связи с экологической ситуацией в стране и наш институт не обошло дистанционное обучение. Для предоставления образовательных услуг Финансовый Университет при Правительстве РФ использовал такие платформы, как: Discord, Zoom. Из собственного опыта хочется отметить, что такой вид образования достаточно эффективен, а самое главное – удобен и полезен многим студентам. Однако мы столкнулись и с препятствиями: нет должного контакта между преподавателем и учащимися, недостаток живого общения между учениками. Таким образом, стоит отметить, что на данный момент дистанционный формат востребован и обладает всеми техническими и интеллектуальными возможностями в развитии.

Дистанционное образование может и должно оставаться, и развиваться параллельно с традиционными формами. Такой вид обучения может быть полезен при повышении квалификации, самообразовании, сопровождении студентов с особыми образовательными потребностями, обучающимся по индивидуальным планам, работающим на производстве.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

2. Блоховцова Г.Г., Маликова Т.Л., Симоненко А.А. Перспективы развития дистанционного обучения // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 118-3. С. 89–92.

3. Мирзаев Ш.С. Задачи дистанционного обучения. Программные реализации систем дистанционного обучения // Вопросы устойчивого развития общества. 2021. № 12. С. 839–842.

4. Семенихина Ю.В., Галкин В.Г., Харламова Ю.Н., Кострыкина С.Э. Секреты успеха дистанционного обучения // В сборнике: Педагогика и психология: перспективы развития. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Редколлегия: О.Н. Широков [и др.]. 2020. С. 23–26.

5. Шатуновский В.Л., Шатуновская Е.А. Еще раз о дистанционном обучении (организация и обеспечение дистанционного обучения) // Вестник науки и образования. 2020. № 9–1 (87). С. 53–56.

УДК 658.5

Бюджетирование деятельности организаций

Киселева А.Д.

*Научный руководитель: Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

На текущий момент времени, процесс, связанный с управлением любым субъектом хозяйствования, вне зависимости от того, какая организационно-правовая форма ему соответствует, а также того, какова форма собственности, в связи с особенностями рыночных условий, является достаточно сложным и комплексным явлением. Та совокупность задач управления, которые необходимо решать, постоянно увеличивается. Кроме того, имеет место быть постоянное увеличение того объема информации, который должен быть обработан для того, чтобы то или иное управленческое решение было наиболее верным.

Основной элемент бюджетирования – планирование бюджета. Его значимость обуславливается тем, что он используется для выполнения внутрифирменного планирования.

Бюджетирование в субъекте хозяйствования довольно важный элемент управления финансами. Необходим для выявления движения

финансовых ресурсов, денежных средств, активов, счетов в удобной форме [1]. С его помощью упрощается использование соответствующих показателей деятельности для принятия решений по управлению.

Таким образом, все изложенное выше, предопределяет тему данного исследования.

Цель исследования – рассмотреть процесс бюджетирования деятельности организации.

Бюджетирование – это часть общей системы финансового контроля, отвечающая за распределение и перераспределение ресурсов предприятия.

Бюджет предприятия представляет собой количественный план, переведенный в денежные единицы, сформированный на заданный период. В документе содержится цель – величина прибылей и убытков, оптимизированная в течение этого периода, а также сумма, которую необходимо привлечь дополнительно для достижения поставленной цели. С помощью бюджетирования можно систематизировать весь процесс планирования и более корректно анализировать финансовое состояние фирмы [2].

С развитием компании усложняются и процессы управления. Как следствие, более сложным становится и весь процесс бюджетирования, который является частью общего процесса управления экономикой. Глава компании делегирует часть полномочий руководителям структурных подразделений, вследствие чего возникает необходимость в постановке задач и дальнейшем контроле.

Задача бюджетирования является значимой задачей по управлению финансами. Однако имеются трудности при ее решении. Тогда как некоторые предприятия не имеют возможности ее решить. Зачастую это обуславливается отсутствием в субъекте хозяйствования финансово-экономических критериев, целей, стратегии [3].

Таким образом можно говорить, что бюджетирование необходимо для того, чтобы выполнять координацию осуществляемой субъектом хозяйствования деятельности на более высоком уровне. Оно необходимо также и для того, чтобы повысить адаптивность компании к изменениям факторов внешней и внутренней среды, сократить возможность допущения ошибок в управлении, формировать единое видение всех составляемых планов, проблем, мотивировать специалистов, повышать ответственность в принятии решений.

Рассмотрим в качестве примера деятельность АО «ДИКСИ ЮГ», которое входит в группу компаний ПАО «ДИКСИ Групп».

Бюджет доходов и расходов предназначен для планирования финансовых результатов работы АО «ДИКСИ ЮГ». Основная часть управленческого учета в АО «ДИКСИ ЮГ» – бюджетирование и анализ гибкого бюджета для формирования релевантной информации в процессе управления компанией.

Система всех бюджетов дает возможность руководству АО «ДИКСИ ЮГ» увидеть полную картину перспективной деятельности организации: материальных потоков, структуры затрат, финансовых потоков, инвестиций и др.

Утвержденный бюджет способен формализовать деятельность всех подразделений, организовать ее функционирование в соответствии с общими целями компании, повысить ритмичность бизнес-процессов, которые протекают в компании. Структура любого бюджета в АО «ДИКСИ ЮГ» - многоступенчатая модель статей и показателей плана за соответствующий период времени. Определение целевого объема и структуры продаж (в отличие от большинства других стадий разработки, проекта сводного бюджета) - это скорее управленческое искусство, нежели рутинная процедура. Сначала составляется прогноз продаж (табл. 1).

Таблица 1. - Бюджет продаж АО «ДИКСИ ЮГ» на 2021 год, млн. руб.

Показатели	Прогноз на 2021 год				
	Всего	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Выручка, всего	315000	78700,5	78700,5	78700,5	78700,5
В том числе:					
от продажи продукции	289000	72200,5	72200,5	72200,5	72200,5
от оказания основных услуг	15100	3700,75	3700,75	3700,75	3700,75
от оказания прочих услуг	10900	2700,25	2700,25	2700,25	2700,25

Для увеличения объемов продаж продукции организация использует систему коммерческого кредитования, поэтому динамика дебиторской задолженности имеет большое значение в эффективном управлении компанией.

Рассмотрим бюджет движения дебиторской задолженности (табл. 2). Основой деятельности торгового предприятия являются запасы продукции. В бюджетировании планирование запасов осуществляется с помощью бюджета закупок. Потребность в запасах напрямую зависит от объема продаж. Рост объемов продаж по товарам в АО «ДИКСИ ЮГ»

запланирован в размере 143%. Для выполнения плана по продажам предприятие должно запланировать рост объема товарных запасов.

Таблица 2. - Бюджет дебиторской задолженности АО «ДИКСИ ЮГ» на 2021 год, млн. руб.

	Остаток на начало года	Поступление	Выбытие	Остаток на конец года
	703	432	120	1015
	1 квартал			
Дебиторская задолженность	703	27	303	426
	2 квартал			
	427	93	71	448
	3 квартал			
	447	559	102	905
	4 квартал			
	905	13	20	1015

Бюджет доходов и расходов предназначен для планирования финансовых результатов работы АО «ДИКСИ ЮГ». В финансовой бухгалтерии ему соответствует отчет о финансовых результатах. Это результирующий плановый документ, поскольку здесь при его составлении рассчитываются плановые значения прибыли, а получение прибыли, как известно, является целью деятельности АО «ДИКСИ ЮГ».

Именно поэтому чрезвычайно важно знать размеры прибыли заблаговременно и только тогда можно разработать планы использования прибыли для целей инвестирования, погашения кредитов и займов, решения других хозяйственных вопросов. На предприятии регулярно осуществляется финансовое планирование.

В качестве недостатка осуществления бюджетирования в компании можно отметить отсутствие управленческой отчетности, поскольку именно данная отчетность позволяет наиболее точно определить проблемные статьи отчетности в управлении.

Далее стоит дать практические рекомендации, направленные на совершенствование механизма управления финансами в целях оптимизации процесса бюджетирования.

В целом комплекс мероприятий можно сгруппировать по ключевым направлениям:

1. Внедрение управленческой отчетности.

2. Оптимизация ассортимента в целях увеличения прибыли магазина: предлагается ввести дополнительные позиции в ассортимент.

3. Снижение себестоимости и прочих расходов предприятия: предлагается внедрение АСКУЭ.

4. Снижение дебиторской задолженности: предлагается изменить условия по договорам аренды в части сроков оплат и тем самым увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности.

Реализация выше указанных мероприятий приведет к росту доходности АО «ДИКСИ Юг», что в конечном итоге позволит укрепить ее позиции на рынке торговли и оптимизировать процесс бюджетирования.

Библиографический список

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 214 с.

2. Ладыгин В.В. Бюджетирование и контроль на предприятии. – М.: ЛЕНАНД, 2020. – 530 с.

3. Этрилл П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов. – М.: Альпина, 2018. – 648 с.

УДК 004.94

Моделирование телефонных вызовов для записи на техническое обслуживание бытовой техники

Конгуров А.В.

*Научный руководитель: Маевский В.К., канд. тех. наук, доцент
Ярославский государственный технический университет*

В работе проводится исследование процесса записи клиентов на техническое обслуживание бытовой техники. Запись производится по телефону. Исследование проводится методом имитационного моделирования. Запись на техническое обслуживание производится предварительно. Прибыль предприятия, которое проводит сервисное обслуживание, зависит от количества указанных записей. При этом количество этих записей практически пропорционально времени, в течение которого проводились записи. На предприятии имеется несколько каналов связи для записи на сервисное обслуживание. Чем больше каналов связи, тем легче дозвониться до предприятия. Прибыль предприятия

зависит от интенсивности (плотности звонков): чем выше интенсивность звонков, тем больше прибыль. Интенсивность звонков зависит от количества каналов связи: чем больше каналов, тем интенсивность будет выше при наличии желающих записаться на сервисное обслуживание.

Для проведения исследования используется программный пакет Anylogic. Пакет Anylogic разработан российской компанией The AnyLogic Company (бывшая «Экс Джей Текнолоджис», англ. XJ Technologies). Инструмент обладает современным графическим интерфейсом. Для разработки модели использовался современный объектно-ориентированный язык программирования Java [1].

На предприятии, проводящем на техническое обслуживание бытовой техники, имеется штат диспетчеров, принимающих звонки от клиентов. При высокой интенсивности звонков каналов связи может не хватить. В этом случае звонки все равно фиксируются, и диспетчер отвечает на них, но только позже.

На рисунке 1 представлена имитационная модель телефонных вызовов для записи на техническое обслуживание бытовой техники.

В работе показано, что время обслуживания заявки описывается экспоненциальным законом распределения [1]. При этом процесс обслуживания заявок описывается двухканальной системой (рис. 1):

- канал 1 – основной, служит для записи клиентов на обслуживание;
- канал 2 - служит для учета отвергнутых телефонных вызовов.

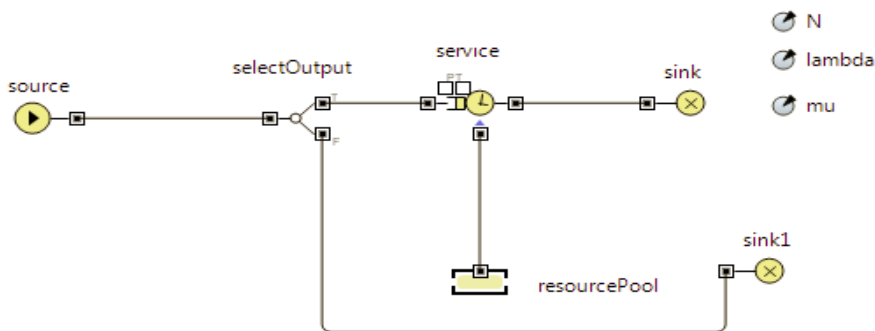


Рисунок 1. Имитационная модель телефонных вызовов для записи на техническое обслуживание бытовой техники

В результате исследования получена зависимость прибыли предприятия (**BenefitMean**) от количества каналов связи (рис. 2).

Для получения указанной зависимости использовалась специальная оптимизационная подсистема пакета Anylogic.

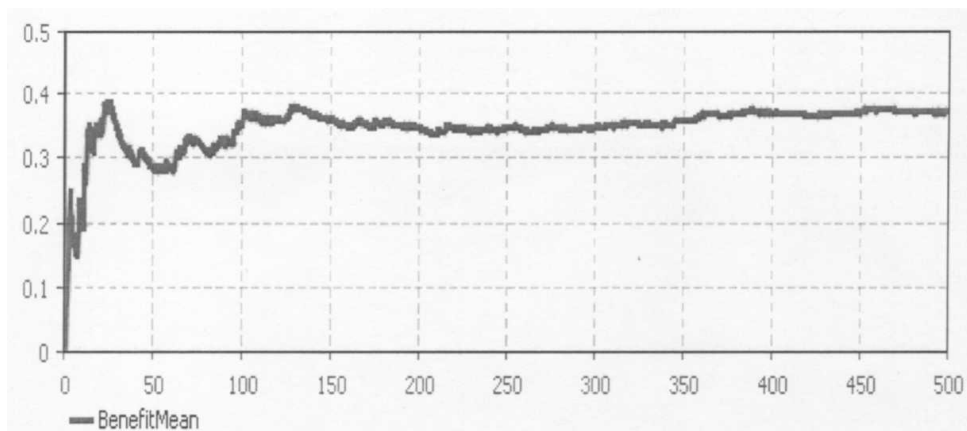


Рисунок 2. Зависимость прибыли предприятия от количества каналов связи

Библиографический список

1. Ковбасюк Г.А., Маевский В.К. Имитационное моделирование телефонных вызовов для записи на сервисное обслуживание автомобилей // Семьдесят четвертая всероссийская научно-техническая конференция студентов, магистрантов и аспирантов высших учебных заведений с международным участием. 21 апреля 2021 г., г. Ярославль: сб. материалов конф. в 2 ч., ч. 1. – Ярославль: ЯГТУ, 2021. - С. 700–703.

УДК 004.94

Исследование процесса распространения телевизоров

Кондратьева П.В.

*Научный руководитель: Маевский В.К., канд. тех. наук, доцент
Ярославский государственный технический университет*

В работе проводится исследование процесса распространения телевизоров. Исследование проводится методом имитационного моделирования с использованием программного пакета AnyLogic [1]. Пакет Anylogic разработан российской компанией The AnyLogic Company (бывшая «Экс Джей Текнолоджис», англ. XJ Technologies). Инструмент

обладает современным графическим интерфейсом. Для разработки модели использовался современный объектно-ориентированный язык программирования Java [1]. В процессе моделирования создавались классы и объекты.

Распространение телевизоров зависит от следующих параметров: количества потенциальных покупателей, цены телевизора, положительных отзывов о работе телевизоров выбранной модели, других сведений о телевизорах выбранной модели.

Телевизоры быстро устаревают морально, но, возможен и физический износ. В обоих случаях необходимо приобретать новый телевизор.

Для проведения исследования использовалась модель Франка Басса [1]. Данная модель отражает процесс распространения среди населения новых товаров. В результате была построена имитационная модель процесса распространения телевизоров, представленная на рисунке 1.

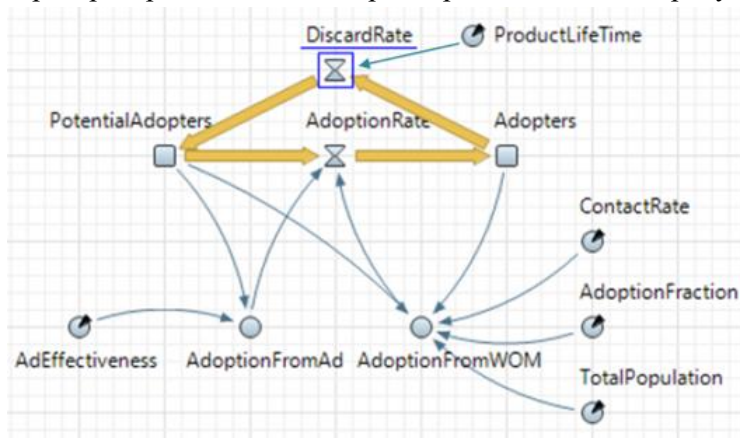


Рисунок 1. Имитационная модель распространения телевизоров

Условные обозначения на рисунке 1: прямоугольники – накопители; вентили – потоки; кружочки со стрелочками – переменные; линии со стрелками – зависимости.

Условные обозначения, используемые в модели:

- Adopters (Ad) – владельцы телевизоров рассматриваемой марки;
- PotentialAdopters (PoA) – потенциальные покупатели нового телевизора;
- AdoptionRate (AdR) – поток приобретения телевизоров;

- AdoptionFromAd (AdFAd) – покупки телевизоров, сделанные вследствие рекламы;
- AdoptionFromWOM (AdFW) – покупки телевизоров, сделанные вследствие мнения окружающих;
- DiscardRate (DiR) – поток повторных покупок телевизоров;
- ProductLifeTime (PrLT) – время исправного состояния телевизора;
- TotalPopulation (ToP) – число потенциальных владельцев телевизора;
- ContactRate (CoR) – количество контактов с владельцами телевизоров рассматриваемой марки;
- AdEffectiveness (AdE) – учитывает степень эффективности рекламы;
- AdoptionFraction (AdF) – учитывает степень убеждения потенциальных владельцев телевизоров;
- $k_{11} = 0-1$ – уровень освоения телевизора его владельцем.

Уравнения, используемые в модели:

$$AdFAd = PoA * AdE,$$

$$DiR = f(AdR, PrLT),$$

$$AdFW = Ad * CoR * AdF * (PoA / ToP) * k_{13},$$

$$AdR = (k_{11} * k_{12}) (AdFW + AdFAd),$$

$$d(Ad) / dt = AdR - DiR,$$

$$d(PoA) / dt = -AdR + DiR.$$

где $k_{12} = (1 - (Avp / (1,5 * Avp + 0,5 * Avp)))$;

k_{13} – среднее количество телевизоров в расчете на одного владельца;

Avp – средняя стоимость телевизора рассматриваемой марки.

На рисунке 2 представлены графики зависимости параметров модели от времени, полученные в ходе исследования.

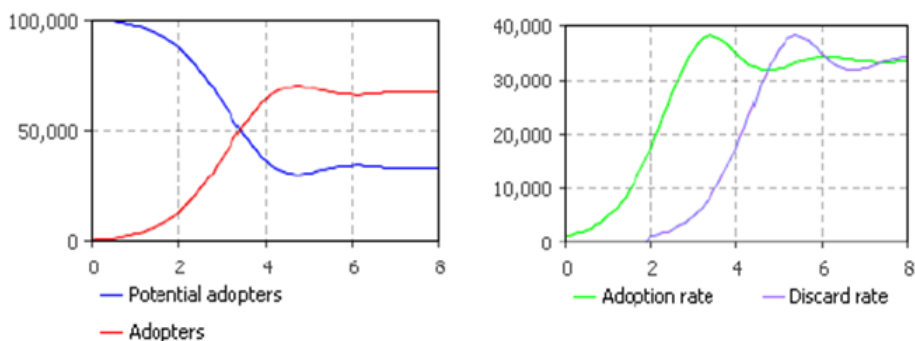


Рисунок 2. Изменение процесса во времени

Библиографический список

1. Новрузов А.А., Маевский В.К. Имитационное моделирование процесса распространения планшетов // Семьдесят четвертая всероссийская научно-техническая конференция студентов, магистрантов и аспирантов высших учебных заведений с международным участием. 21 апреля 2021 г., г. Ярославль: сб. материалов конф. в 2 ч., ч. 1. – Ярославль: ЯГТУ, 2021. - С. 704–706.

УДК 537.36

Прогнозирование электропотребления промышленных предприятий с использованием гибридных систем нейронных технологий

Куанышев Н.С., Республика Казахстан

Научный руководитель: Кабанбаев А.Б., д-р философии

Атырауский университет нефти и газа имени Сафи Утебаева

Гибридная система — это система, состоящая из двух и более интегрированных разнородных подсистем, объединенных общей целью или совместными действиями [1].

Одним из примеров гибридных систем является использование нечетких нейронных сетей в качестве основы для построения прогнозной модели.

Нечеткой нейронной сетью обычно называют четкую нейронную сеть, которая построена на основе многослойно архитектуры с использованием «И»-, «ИЛИ»-нейронов [2].

На рисунке 1 представлена трехуровневая нейронная сеть, называемая «И/ИЛИ»-нейроном [3].

Нечеткая нейронная сеть функционирует на основе четких действительных чисел. Нечеткой является только интерпретация результатов. Вместо четкого ответа 0 или 1 результат может принимать значения от 0 до 1.

Применение более сложной «нечеткой» модели нейрона зачастую приводит к усложнению модели синапсов. Например, вес синапса может быть задан не константой, а нечетким числом (L-R)-типа (треугольным или трапецидальным распределением). Обычно выделяют ряд архитектур гибридных систем, основанных на нечетких нейронных сетях [4]:

1. NNFLC - нечеткий контроллер на основе нейронной сети.
2. ANFIS - адаптивная нейронная сеть, основанная на системе нечеткого вывода.
3. NNDFR - нейронная сеть для нечетких умозаключений.
4. GARIC - обобщенный приближенный вывод, основанный на интеллектуальном контроле.
5. Нечеткая сеть Fuzzy Net.

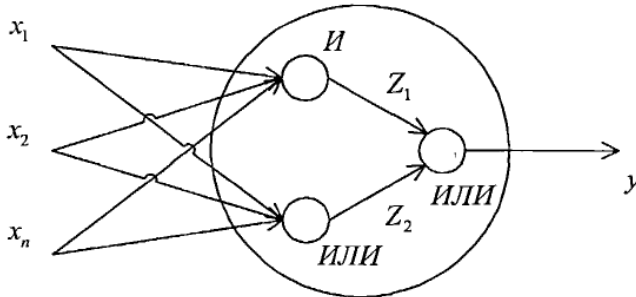


Рисунок 1. «И/ИЛИ»-нейрон

Для построения модели прогнозирования электропотребления наиболее подходящей является гибридная сеть ANFIS (рис. 2), которая может быть обучена по алгоритму обратного распространения ошибок.

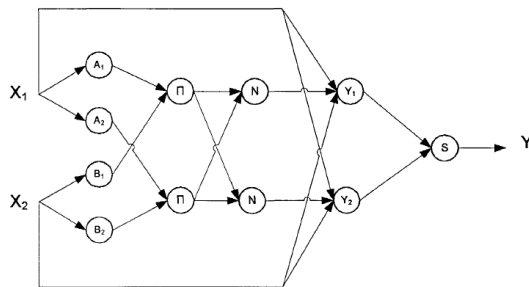


Рисунок 2. Структура адаптивной сети ANFIS

Слои сети ANFIS выполняют следующие функции.

Первый слой представлен радиально-базисными нейронами и моделирует функции принадлежности $\mu(x)$.

Второй слой — это слой «И»-нейронов, которые моделируют логическое «И» произведением:

$$\omega_i = \mu_{Ai}(x_1) \cdot \mu_{Bi}(x_2) \dots \dots$$

Однако при этом возрастает сложность реализации и обучения прогнозной модели.

Другим примером гибридной системы является использование генетических алгоритмов для настройки нейронной сети [5].

При построении прогнозных моделей электропотребления на основе нейронных сетей возникает ряд сложностей, связанных с выбором оптимальной конфигурации нейронной сети. Необходимо исследовать входные данные и решить, по какому отрезку данных рационально делать предсказания, сколько точек временного ряда разумно прогнозировать (для соответствия установленному критерию величины ошибки прогнозной модели). Затем необходимо произвести выбор типа нейронной сети: многослойный персептрон, сеть на основе радиально-базисных функций, рекуррентная сеть и т.д. Для выбранного типа нейронной сети нужно определить число скрытых слоев, число нейронов в них, виды функции активации. Для каждой сети необходимо выбрать алгоритм обучения и его параметры. Таким образом, количество возможных вариантов нейронных сетей настолько велико, что необходима методика по формированию оптимальной конфигурации сети, которая позволила бы автоматизировать процесс создания прогнозной модели электропотребления. В качестве такой методики можно использовать генетические алгоритмы.

Впервые генетические алгоритмы были предложены Дж. Холландом в 1976 г. В их основе лежит модель эволюции живой природы [6].

Генетический алгоритм оперирует с набором решений, называемым популяцией. В процессе функционирования генетического алгоритма популяция переживает некоторое количество поколений (эпох), причем средняя приспособленность популяции (в случае с прогнозными моделями мерой приспособленности является точность прогноза) возрастает в каждом последующем поколении за счет удаления особей с наихудшими параметрами и получения потомства в результате рекомбинации особей с наилучшими показателями.

Для выбора оптимальной конфигурации нейронной сети параметры сети (число скрытых слоев, число нейронов в скрытом слое и т.д.) кодируются генами. Для каждого гена устанавливаются его минимально и максимально возможные значения.

Процедура выбора оптимальной конфигурации нейронной сети с применением генетических алгоритмов, следующая:

1. Генерация популяции из множества возможных нейронных сетей (установка значений генов).
2. Оценка (обучение и проверка) сетей.
3. Отсевание сетей с наихудшими свойствами.
4. Рекомбинация сетей (рис. 3) с целью получения потомков, наследующих лучшие свойства от своих родителей.
5. Внесение различных мутаций в популяцию нейронных сетей для расширения пространства поиска наилучшей конфигурации сети и выхода из возможных локальных минимумов.
6. Отбор сетей-потомков с наилучшими показателями. Повторение пунктов 2–6 до получения требуемого результата.

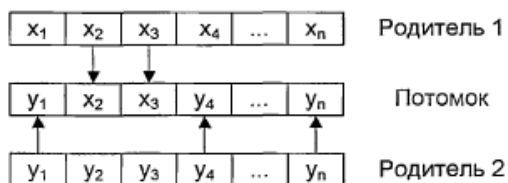


Рисунок 3. Процесс рекомбинации (кроссинговера) ИНС

На рисунке 3 изображен процесс рекомбинации ИНС, во время которого создается набор генов сети-потомка из генов двух сетей-родителей. Применение генетических алгоритмов позволяет получить оптимальную конфигурацию нейронной сети и, следовательно, наилучшую прогнозную модель электропотребления на её основе, а также упростить сам процесс формирования нейронной сети путем его автоматизации [7].

Недостатком применения генетических алгоритмов для выбора оптимальной конфигурации нейронной сети является сложность реализации таких алгоритмов. Однако сложность реализации алгоритмов выбора компенсируется существенным упрощением довольно трудоемкого процесса конфигурирования нейронной сети.

Библиографический список

1. Клеопатров Д.И. Прогнозирование экономических показателей с помощью метода экспоненциального сглаживания / Д.И. Клеопатров, А.А. Френкель. - М.: Наука, 1973. - 298 с.

2. Коваленко Ю.П. Сезонные закономерности электропотребления Магнитогорского промышленного узла / Ю.П. Коваленко, В.Б. Славгородский // Промышленная энергетика. 2020. № 7. С. 28–35.

УДК 338.2.51–77

Дифференциальные модели в решении экономических задач

Леонтьева А.С., Полозова П.С.

*Научный руководитель: Коршунова Н.И., канд. физ.-мат. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Высшая математика имеет большое значение для экономического развития общества, во многом способствует научно-техническому прогрессу. Широкое прикладное значение в экономике имеет такой раздел высшей математики как «Дифференциальные уравнения». Дифференциальное уравнение – это уравнение, в котором роль неизвестной величины играет функция одной или нескольких переменных. Оно выражает зависимость между аргументом (или аргументами), неизвестной функцией от этих аргументов и её производными (частными производными) [1, с. 123]. Такие уравнения отражают математическое выражение для зависимости между экономическими показателями. Например, в виде дифференциальных уравнений вычисляются соотношения между такими величинами, как заработная плата, процент, цены и др.

Рассмотрим некоторые примеры таких задач.

Пример 1. Известно, что спрос D на какой-то товар зависит от момента времени t , цены на этот товар (которая также зависит от t) $y(t)$ и скорости изменения этой цены, т.е. $y'(t)$. Эту зависимость можно найти (например, экспериментально), по крайней мере, приближенно:

$$D = f_1(t, y(t), y'(t)).$$

Аналогично можно выразить предложение S этого же товара:

$$S = f_2(t, y(t), y'(t)).$$

Какова должна быть цена на товар в момент времени t для того, чтобы наступило равновесие, т.е. чтобы спрос равнялся предложению: $D=S$?

Получим дифференциальное уравнение:

$$f_1(t, y(t), y'(t)) = f_2(t, y(t), y'(t)).$$

Конкретнее: известно, что рыночная цена на товар $p(t)$ меняется с течением времени t . В зависимости от цены и её ожидаемой динамики изменяются спрос d (количество товара, которое хотят и могут приобрести потребители) и предложение S (количество товара, которое имеется на рынке, или может быть доставлено на него). Уровень доходов покупателей, цены на сопутствующие товары и товары-заменители и т.д. считаем неизменными.

Цена, при которой спрос совпадает с предложением, называется ценой равновесия.

Составим дифференциальную модель, позволяющую определять цену равновесия в каждый момент времени t , если известен характер зависимости спроса от цены и предложения от цены:

$$d = p' - p + 45, \quad S = 2p' + 4p - 55.$$

Найдём функцию, выражающую зависимость цены от времени. Считаем, что в начальный момент времени ($t = 0$) цена p составляла 25 ден. ед.

Решение: цена равновесия удовлетворяет условию $d = s$. то есть $p' - p + 45 = 2p' + 4p - 55$. Выразим предельный показатель (скорость изменения цены) через p :

$$p' = -5p + 100.$$

Записываем производную в виде отношения дифференциалов, обе части уравнения умножаем на dt . Получаем и решаем дифференциальное уравнение с разделяющимися переменными. Используем начальные условия. Итог: $p(t) = 20 + \frac{5}{e^{5t}}$.

Пример 2. Известно, что темп изменения функции затрат $K=F(x)$ прямо пропорционален объёму выпускаемой продукции x . Определим класс функций затрат, обладающих таким свойством.

Решение: темп изменения функции выражается её второй производной. Поэтому:

$$K''=ax, \quad a \in R.$$

Так как $K'' = (K')'$, то $\frac{dK'}{dx} = ax$ и $K' = \frac{a}{2}x^2 + b, \quad a, b \in R.$

Предельные издержки производства в данном случае выражаются с помощью квадратичной функции. Первообразная квадратичной функции – функция кубическая. Искомые функции имеют вид:

$$K = \frac{a}{6}x^3 + b x + c, \quad a, b, c \in R.$$

Оценки параметров находят, обрабатывая статистическую информацию, или используя начальные условия.

Пример 3. Изменение предельной производительности ресурса R в зависимости от изменения объёма его затрат x и объёма выпуска описывается с помощью обыкновенного ДУ первого порядка:

$$y' = \frac{y^3}{x} + \frac{8y^2}{x} + xy - 2y - \frac{7y}{x}.$$

Требуется составить и решить уравнение множества точек $(x; y)$, соответствующих нейтральной эластичности выпуска относительно затрат ресурса R .

Решение: $\frac{x dy}{y dx} = 1$.

Отсюда $y^2 + 8y + x^2 - 2x - 7 = 1$.

После элементарных преобразований получаем уравнение:

$$(x - 1)^2 + (y - 4)^2 = 25,$$

которое задаёт окружность радиуса $R = 5$ с центром в точке $(1; 4)$.

Пример 4. Составим дифференциальные уравнения, описывающие следующие ситуации: определить вид функции, выражающей зависимость спроса d на товар от уровня дохода Q индивида, если известен закон изменения предельного спроса с ростом дохода:

а) $6(Q - 12)^3$; б) $\frac{4}{1+Q^2}$; в) $\frac{5}{1+(Q-6)^2}$.

Определим, в каком случае имеем дело с товарами первой необходимости, второй необходимости, предметами роскоши?

Решение: $d' = 6(Q - 12)^3$.

Решая дифференциальное уравнение с разделёнными переменными, приходим к уравнению, описывающему зависимость спроса на предметы роскоши от уровня доходов:

$$d = \frac{3}{2} (Q - 12)^4. \quad (1)$$

Аналогично получаем уравнения, отражающие характер зависимости спроса на товары первой и второй необходимости, соответственно,

$$d = 2\pi \arctg Q, \quad d = 2,5\pi \arctg (Q - 6).$$

Ситуации, предложенные в примерах 5 и 6, и многие другие описываются с помощью уравнений типа (1), что подтверждает одно из важнейших свойств математической модели; модель данного типа годится для описания различных по содержанию и предметной принадлежности объектов и процессов.

Пример 5. Написать уравнение для определения стоимости оборудования в момент времени t , если скорость обесценения оборудования вследствие его износа пропорциональна (без учёта инфляции) его фактической стоимости.

Пример 6. Составить уравнение динамики основных производственных фондов $K = \hat{K}(t)$, если $I = \hat{I}(t)$ – объём инвестиций в году t , а C – постоянный коэффициент выбытия основных производственных фондов.

Библиографический список

1. Коршунова Н.И. Прикладная математика для экономистов: учебное пособие. - М.: Прометей, 2021. - 192 с.

УДК 658

Взаимосвязь цифровых технологий и политики устойчивого развития современного общества

Макарина З.С.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Одной из ключевых задач для современного общества, является достижение устойчивого развития социально-экономической сферы. Данная тема является актуальной, по причине того, что техногенное воздействие современной цивилизации на окружающую среду, достигло критических значений. Все больше специалистов склоняются к версии, согласно которой, развитие современного общества в текущем ритме, приведет к катастрофической ситуации на планете. Фактически данная проблема является вызовом человечеству, на текущем этапе развития. Соответственно повышается значимость теоретических и практических разработок в данной сфере.

Другим актуальным трендом современности является проникновение информационных технологий в большинство сфер общественной и экономической деятельности. Согласно определению Международного валютного фонда (МВФ), цифровизация охватывает широкий спектр новых способов применения информационных технологий в бизнес-моделях и продуктах, которые трансформируют экономику и социальные

связи. Под цифровым сектором МВФ понимает информационно-коммуникационные продукты и услуги, онлайн-платформы и деятельность, которая становится возможной благодаря онлайн-платформам. Соответственно многие специалисты видят в цифровизации инструмент, с помощью которого возможно достичь устойчивого развития современно общества.

В настоящий момент времени цифровизация играет особую роль непосредственно в реализации глобальных целей устойчивого развития. Повестка-2030 во многом строится на управлении данными. Так, в документе подчеркивается важность доступности «высококачественных, актуальных и достоверных данных, дезагрегированных по уровню доходов, гендерной принадлежности, возрасту, расе, национальности, миграционному статусу, инвалидности, географическому местонахождению и другим характеристикам, значимым с учетом национальных условий». Управление такой сложной системой данных невозможно без применения современных цифровых технологий [2, с. 91].

Соответственно современное общество стремится к тому, чтобы цифровые технологии были доступны для всех без исключения жителей нашей планеты. Что является достаточно сложной задачей, учитывая большую диспропорцию в развитии уровня жизни, в разных странах мира.

Ключевым трендом в рамках внедрения цифровых технологий в процесс устойчивого развития современного общества, является переход ведущих мировых государств к цифровой экономике. Под цифровой экономикой понимается экономическая деятельность по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг. Данный тренд обусловлен тем, что цифровые технологии позволяют оптимизировать производственный процесс, с точки зрения использования ресурсов и сделать его более эффективным.

Рябова А.Н. отмечает следующее: «для предприятий машиностроительного комплекса, используется технология Internet of Things, IoT. С помощью данной разработки имеется возможность повышения производительности труда и снижение издержек. При этом управленческие решения отходят на второй план, уступая дорогу современным технологиям, которые измеряют производственный процесс в машиностроительном комплексе, анализируют его, и дают рекомендации по повышению эффективности» [3, с. 61].

По примеру видно, что уже в настоящий момент времени цифровые технологии активно внедряются в ключевой сектор современной

экономики – машиностроительный комплекс. Аналогичные тенденции отмечаются и в других отраслях экономического развития.

Для энергетической отрасли разрабатываются технологии, которые позволяют определять потребности людей в электроэнергии и осуществлять ее доставку до конечного потребителя по минимальной цене.

Компания IBM реализует проект «Зеленые горизонты», посвященный прогнозированию качества воздуха, испытан в более чем 30 наиболее загрязненных городах Китая. Прогнозы составляются вплоть до уровня конкретной улицы на ближайшие 72 часа (или следующие 5-10 дней). На основе полученных данных местные власти могут принимать административные меры и принимать решения в области нормирования.

BMWgroup активно развивает программу электрификации (на компанию приходится 11% мировой и 21% европейского рынка электромобилей, включая гибридные модели), автономное вождение и новые сервисы, например, дают возможность быстро найти зарядную станцию для электрокара или поделиться своим парковочным местом.

На основе представленных аргументов можно сделать вывод, что цифровые технологии являются неотъемлемой частью повышения качества экономического роста в мировой экономике. На современном этапе государства, которые не будут активно заниматься развитием цифровых технологий, вынуждены будут проиграть в конкурентной борьбе. Именно поэтому, цифровая трансформация экономики является стратегией многих государств, в том числе и Российской Федерации. Необходимость цифровой трансформации производственных и социальных процессов страны отражена в национальной программе «Цифровая экономика РФ», с помощью которой обеспечивается ускоренное внедрение цифровых технологий в экономике и социальной сфере. На развитие цифровой экономики в России выделяются значительные финансовые ресурсы в виде субсидий и грантов. Данный процесс обусловлен стремлением правительства страны, остаться в тренде мирового экономического развития и повысит конкурентоспособность национальной экономики [4, с. 43].

Российская Федерация включена в систему хозяйственных, политических и социальных мировых отношений. Соответственно государство должно следовать передовым трендам мирового развития. В настоящий момент времени экономика России имеет экспортно-ориентированную модель. Что отдаляет ее от наиболее развитых мировых стран. Фактически имеются реальные риски стать ресурсным придатком

экономически развитых стран. Поэтому на взгляд автора, развитие инноваций и информационных технологий, является шансом сократить отставание в экономическом развитии Российской Федерации от мировых лидеров. Именно поэтому мы считаем необходимым условием модернизации отечественной экономики внедрение цифровых технологий в производственные процессы.

Помимо ряда существенных преимуществ, которые цифровые технологии способны дать современному человечеству, ученые и общественные деятели выделяют ряд угроз, которые влияют на общественное развитие. В частности, необходимо выделить следующие:

- современный человек все больше проводит в интернете, что приводит к психологическим перегрузкам и как следствие, возникновению психологических проблем. Особенно актуальна представленная проблема для детей, так как интернет-пространство, слабо защищено от информации, которая ломает детскую психику. Воздействие травмирующего контента все чаще приводит к самоубийствам и совершению преступных действий со стороны детей и подростков. Неоднократно отмечались случаи стрельбы в школах, которые осуществляли учащиеся;

- высокая зависимость от цифровых систем, что приводит к существенным и финансовым потерям. Вместе с развитием цифровых технологий развиваются инструменты взлома цифровых систем. Все чаще взлом цифровых систем, приводит к потере людьми конфиденциальных данных или финансовых ресурсов;

- делегирование в принятии решений системы искусственного интеллекта. Данная технология является ключевой в системе устойчивого развития, так как современные алгоритмы позволяют выстроить наиболее эффективными модели потребления ресурсов. Однако электронный алгоритм не оснащен моральными и этическими нормами, что может привести к отрицательным последствиям.

Приведенные угрозы вызывают опасения у современных ученых, в частности отмечается, что развитие информационных технологий и искусственного интеллекта может привести к тотальной слежке за людьми во всех аспектах их жизненной деятельности. Ограничение прав и свобод является ключевым сдерживающим фактором внедрения цифровых технологий в социально-экономическую жизнь общества. Действительно в политике многих стран, отмечаются перекосы в сторону формирования тотального слежения за своими гражданами.

Но без внедрения цифровых технологий сбалансированное экономическое развитие не может быть достигнуто. Количество выбросов в атмосферу и окружающую среду превысило все допустимые значения. Дальнейшее развитие процесса приведет к экологическим и социальным катастрофам. Именно поэтому достижение баланса развития и контроля является вызовом современному человечеству [2, с. 97].

В целом изучение представленных в информационном пространстве кейсов показывает, что прорывы в сфере цифровых технологий уже обусловили создание огромного богатства в короткие сроки, сосредоточенного, однако, в небольшом количестве стран, компаний и физических лиц. Вместе с тем цифровизация ставит серьезные задачи перед органами государственной власти независимо от уровня их развития [1, с. 271].

По итогам проведенного исследования, были сделаны следующие обобщения: динамичное развитие цифровых технологий, позволяет современной цивилизации делать шаги на пути к устойчивому развитию общества. Когда социально-экономическое развитие будет находиться в сбалансированном состоянии с окружающей средой. Однако цифровые технологии приводят к ограничению приватности и повышению информационной нагрузки для людей, что влияет отрицательно на социальные явления. Поэтому активное вовлечение цифровых технологий в реализацию концепции устойчивого развития, должно осуществляться с учетом необходимости сохранения приватности жизни людей.

Современный мир пришел к этапу развития, когда необходимо принимать ответственные стратегические действия, которые будут направлены на сбалансирование общественного и экономического развития. Дальнейшее нарастание диспропорции в уровне потребления и развития стран, может привести к повышению социального напряжения в обществе. Соответственно концепция устойчивого развития, является тем источником, который способен вывести человечество на новый этап развития, более качественный и интеллектуальный.

Библиографический список

1. Кожухова Т.В. формирование и трансформация глобальной системы финансирования устойчивого развития: [монография] / Т.В. Кожухова. - Кривой Рог: Чернявский Д.О., 2017. – 336 с.
2. Ланьшина Т.А., Барина В.А., Кондратьев А.Д., Романцов М.В. Устойчивое развитие и цифровизация: необычный кризис COVID-19

требует оригинальных решений // Вестник международных организаций. Т. 15. № 4. С. 91–114.

3. Рябов А.Н. Консолидация научного знания в технологии машиностроения инструментами четвертой промышленной революции // Вестник Рыбинской государственной авиационной технологической академии им. П.А. Соловьева. 2019. № 2 (49). С. 61–65.

4. Филиппова И.А. Развитие цифровой экономики в России / И.А. Филиппова, Д.Д. Незванов // Вестник УлГТУ. 2018. № 3.

3. Копцев Л.А. Нормирование и прогнозирование потребления электроэнергии в зависимости от объемов производства // Промышленная энергетика. 1996. № 3. С. 5–7.

4. Кудрин Б.И. Методика обеспечения почасового прогнозирования электропотребления предприятий с учетом погодных факторов / Б.И. Кудрин, А.В. Мозгалин // Вестник МЭИ. 2007. № 2. С. 105–108.

5. Кудрин Б.И. Учет технологических факторов при нормировании расходов электроэнергии и прогнозировании электропотребления химических предприятий // Промышленная энергетика. 2002. № 12. С. 24–28.

6. Курбацкий В.Г. Практика использования новых информационных технологий для прогнозирования и анализа отдельных характеристик сетевых энергопредприятий / В.Г. Курбацкий, Н.В. Томин // Известия вузов. Проблемы энергетика. 2019. № 3–4. С. 85–92.

7. Легостаева И.Л. Минимальные веса в задаче выделения тренда случайного процесса / И.Л. Легостаева, А.Н. Ширяев // Теория вероятностей и ее применение. 1971. т. XVI. № 2. С. 29–31.

УДК 004.94

Моделирование процесса продажи билетов на мероприятия спортивной площадки

Михайлова Д.О.

*Научный руководитель: Маевский В.К., канд. тех. наук, доцент
Ярославский государственный технический университет*

В работе исследуется процесс продажи билетов на мероприятия спортивной площадки. Для проведения исследования используется метод имитационного моделирования с помощью программного пакета Anylogic.

Пакет Anylogic разработан российской компанией The AnyLogic Company (бывшая «Экс Джей Текнолоджис», англ. XJ Technologies). Инструмент обладает современным графическим интерфейсом. Для разработки модели использовался современный объектно-ориентированный язык программирования Java [1]. В процессе моделирования создавались классы и объекты.

Модель продажи билетов на мероприятия спортивной площадки представлена на рисунке 1. На рисунках 2, 3 приведены результаты проведенного исследования продажи билетов на мероприятия спортивной площадки: распределение времени ожидания клиентов в очереди к автоматам и у касс по продаже билетов на мероприятия спортивной площадки (рис. 2); распределение общего времени нахождения клиентов у касс и автоматов по продаже билетов на мероприятия спортивной площадки (рис. 3).

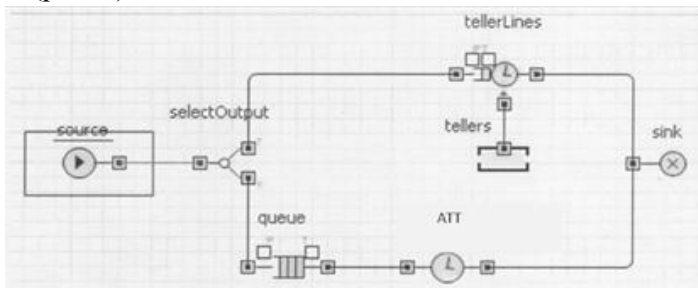


Рисунок 1. Имитационная модель продажи билетов на мероприятия спортивной площадки

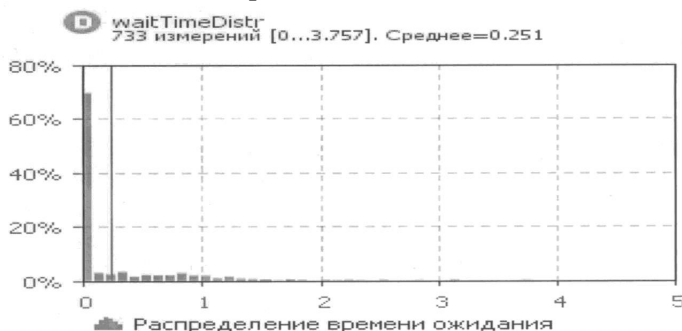


Рисунок 2. Распределение времени ожидания клиентов в очереди к автоматам и у касс по продаже билетов на мероприятия спортивной площадки

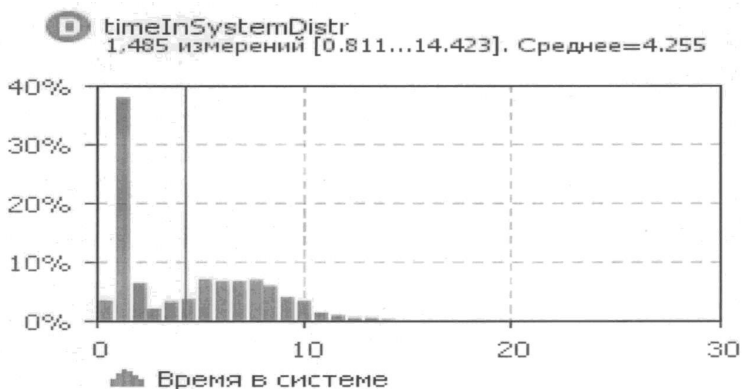


Рисунок 3. Распределение общего времени нахождения клиентов у касс и автоматов по продаже билетов на мероприятия спортивной площадки

Библиографический список

1. Чуклин А.А., Маевский В.К. Имитационное моделирование процесса продажи билетов на детскую игровую площадку // Семьдесят четвертая всероссийская научно-техническая конференция студентов, магистрантов и аспирантов высших учебных заведений с международным участием. 21 апреля 2021 г., г. Ярославль: сб. материалов конф. в 2 ч., ч. 1. – Ярославль: ЯГТУ, 2021. - С. 707–710.

УДК 004.9

Онлайн сервисы для подготовки презентаций

Пухова Ю.П., Санеева Д.А

Научный руководитель: *Карташева О.В., канд. пед. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В современном обществе постоянно происходят значительные изменения, связанные с использованием технических и электронных средств обучения или работы. Именно поэтому в последнее время наиболее распространенным средством эффективного приобретения знания, развития навыков и многое другое является мультимедийная презентация. Презентация является неотъемлемой частью развития цифровой экономики в современном обществе. В основном для подготовки и создания презентаций используется популярная программа PowerPoint,

которая довольно хорошо изучена многими пользователями. В этой статье будут рассмотрены и проанализированы современные программные средства и продукты, с помощью которых можно также подготовить презентации в режиме онлайн.

Онлайн-презентации — это презентации, которые можно создавать, публиковать и сохранять в сети Интернет. Несомненно, они обладают рядом преимуществ:

1) неограниченное количество пользователей, которые могут посмотреть презентацию;

2) возможность работать над презентацией удаленно, через Интернет;

3) возможность совместной работы над презентацией онлайн.

Рассмотрим популярные онлайн сервисы для создания презентаций:

1. EMPRESSR. «Empressr» — это бесплатный онлайн-сервис, позволяющий изготовить презентации любого уровня сложности. Чтобы начать работать, в первую очередь, необходимо зарегистрироваться.

Он взаимодействует с различными сервисами, что облегчает возможность размещения своих работ в сети Интернет.

Возможность загружать свои собственные мультимедиа (картинки, видео, таблицы и пр.).

Множество вариантов переходов между слайдами.

К недостаткам онлайн-сервиса можно отнести:

- трудности возникают при вводе текста на русском языке;

- нет собственной библиотеки тем и шаблонов;

- невозможно экспортировать готовую презентацию из сервиса;

2. PREZI. Сервис для создания интерактивных мультимедийных презентаций с нелинейной структурой. Работа сервиса основана на технологии масштабирования (т.е. приближения и удаления объектов):

- возможность добавлять различные медиафайлы, графику, PDF-документы, аудиозаписи и пр.;

- есть множество заготовок, тем и шаблонов для создания.

В качестве недостатка данного сервиса можно отметить, что существуют несколько платных тарифных планов.

3. CANVA. «Canva» — это кроссплатформенный сервис для графического дизайна. Создание изображений в сервисе основано на принципе перетаскивания готовых элементов и варьировании изменяемых шаблонов. Графический редактор предоставляет доступ к встроенной библиотеке шаблонов, фотографий, иллюстраций и шрифтов. Из всех

программ, представленных в обзоре статьи, Canva предлагает наибольшее количество шаблонов.

К недостаткам можно отнести следующее:

- практически нет готовых шаблонов без знака «Free» (бесплатно);
- нет никакого способа изменить размер изображения.

В заключении отметим, что рассмотренные сервисы обладают достаточно большим функционалом для использования в образовательных и рабочих процессах. В наши дни, благодаря развитию технологий и программ для них, стало возможным создавать презентации за пару минут или часов, в зависимости от фантазии самого человека. В отличие от прошлого, когда одну презентацию можно было создавать в течение нескольких месяцев, где необходимо было придумать дизайн, шрифтовое оформление и размещение картинок или диаграмм, а затем распечатать и настроить для специальных механизмов просмотра.

Библиографический список

1. Определение презентации [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Презентация>.
2. Основы информатики [Электронный ресурс]. URL: https://bookscafe.net/read/malinina_larisa-osnovy_informatiki_uchebnik_dlya_vuzov-206160.html#p1.

УДК 004.9

Информационные технологии в финансовом риск–менеджменте высших учебных заведений

Репин Р.П.

Научный руководитель: Кузнецова С.О., канд. юр. наук

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Что такое финансовый риск предприятия? Финансовый риск предприятия – это вероятность возникновения негативных финансовых последствий в виде потери капитала и/или дохода организации [3]. В след за появлением финансовых рисков увеличивается и доля непредвиденных издержек организации. И вследствие этого, в том числе и организации высших учебных заведений не в состоянии выполнить свою главную финансовую цель – максимизацию прибыли.

В современном мире IT–технологии играют огромную роль в финансовой деятельности образовательных учреждений России, так как только они способны увеличить эффективность финансового управления образовательного учреждения за счёт предоставления систематизированной, достоверной и полной информации о финансовом состоянии той или иной организации, в том числе и в сфере высшего образования.

Без применения автономных и автоматизированных систем управления потоками различной организационной и финансовой информации, любой организации высшего образования будет практически невозможно добиться заметных успехов в конкурентной борьбе, как на внутреннем рынке образовательных услуг, так и во внешнем мире. По этой причине своевременное и последовательное выявление финансовых рисков, их контроль и оценка предоставляют жизненно важную возможность к снижению финансовых потерь и предотвращению неблагоприятных событий и дальнейших «патовых» ситуаций.

Ключевыми направлениями обеспечения устойчивости и стабильности финансового рынка в целом и рынка образовательных услуг в частности можно назвать: наблюдение, надзор и регулирование финансовых организаций, как таковых, и преимущественно высших учебных заведений. В данный момент, в 2022 году, на рынке IT–технологий существует множество различного программного обеспечения, предназначение которого способно покрыть все запросы любой образовательной организации.

Среди специализированного программного обеспечения, созданного для эффективного и прозрачного управления финансовыми рисками организации, можно выделить ряд основных продуктов, что были разработаны, европейскими и американскими IT–специалистами (табл. 1) [1].

Они достойны внимания, так как на российском рынке применяются именно они, благодаря своему удобству, эффективности, точности и низкому порогу вхождения для работников различных сфер деятельности, даже далёких от риска–менеджмента или сложных компьютерных программ.

В действительности же очень многие юридические лица, не только из сферы образовательных услуг, но и из сферы оказания услуг, не имеют финансовой возможности выплачивать разработчикам подобных программ ежегодную ренту за использование подобным дорогостоящих и

многофункциональных программных систем и сопутствующего программного обеспечения. Данная «неразрешимая» ситуация создала для подобных высших учебных заведений потребность в найме собственных, отечественных IT-специалистов для того, чтобы они в составе организационного IT-отдела самостоятельно создавали необходимое их организации программное обеспечение для дальнейшего управления рисками. Зачастую данные программы и утилиты имеют узкую специализацию и способны выполнять оценку любых требуемых к анализу рисков, но лишены излишеств, дабы ускорить работу данного программного обеспечения и не перегружать внутреннюю электронную систему организации. Данный ход применяется не только в организациях, что предоставляют образовательные услуги, но и в банковской сфере, помогая банкам с: операционными, кредитными и рыночными рисками.

Таблица 1. – Программное обеспечение для проведения финансового риск-менеджмента

Название	Назначение
SoftExpert (ERM)	Система позволяет организациям анализировать, идентифицировать, оценивать, управлять и отслеживать риски своей организации при помощи комплексного подхода. Он собирает все доступные данные, относящиеся к финансовому риск-менеджменту, в единую информационную среду, включая ранее собранную библиотеку рисков и соответствующие им элементы их оценки и управления.
EGAR Focus (EGAR Technology)	Система, которая осуществляет оценку стоимости финансовых инструментов, рассчитывает прибыль и убытки. Эффективно поддерживает почти все финансовые инструменты, представленные на рынке, а также имеет структуру персонифицированных модулей, что позволяет её владельцу формировать оптимальные и функциональные пакеты решения текущих задач финансового риск-менеджмента организации.
SAS Risk Management (SAS)	Система, что используется при анализе рисков возникновения убытков и контроля за ними. Обеспечивает для компании единое хранилище функциональных моделей, а также предоставляет полную информацию аудиторам. Благодаря данной программе можно эффективно отслеживать процессы управления моделями и своевременно реагировать на возникающие проблемы, а также отмечать будущие задачи и правки.

Одной из самых распространенных технологий управления финансовыми рисками является технология Value at Risk (VaR). По

данным исследования Нью-Йоркской школы бизнеса при университете Стерна, около 59,6% пенсионных фондов США используют в своей работе именно Value at Risk (VaR) [2]. Value at Risk представляет из себя суммарную меру финансового риска, которая способна производить сравнение данных финансовых рисков по различным портфелям (к примеру из акций и/или иных ценных бумаг) и по ряду различных финансовым инструментам (к примеру, по форвардам и/или опционам). Value at Risk (VaR) предоставляет чёткий и понятный ответ на ключевой вопрос, какой максимальный убыток рискует понести инвестор в определённом отчётном периоде времени с заданной вероятностью.

Качество данной системы по управлению финансовыми рисками, в том числе и для высших учебных заведений, будет полностью зависеть от актуальности и полноты предоставляемой и анализируемой финансовой информации предприятия, которая в неё поступает на постоянной основе.

Несмотря на обширный выбор программного обеспечения по проведению риск-менеджмента, предоставляемого на рынке, выбрать автоматизированную систему с учётом индивидуальных особенностей образовательной организации является сложной и очень ответственной задачей для руководителей организации и её сотрудников. В данном случае руководители учебных заведений регулярно сталкиваются с непростым выбором – что лучше, продолжить инвестировать свои средства в существующую систему и дорабатывать то, что есть сейчас, или менять подход и пытаться придумать что-то более подходящее под ожидания их целевой аудитории – нынешних студентов и абитуриентов?

В любом случае, без полноценной автоматизации управления и использования современных IT-технологий, организациям высшего образования было бы намного сложнее управлять своими финансовыми рисками. Поэтому перед руководством таких ВУЗ-ов стоит логичная задача – придерживаться текущего пути или вложить свои финансовые средства в разработку новых и более совершенных программных средств, что будут актуальны уже для новых стратегических целей данной организации.

Таким образом, эффективное управление финансовыми рисками – это заслуга преимущественно применяемых организацией информационных технологий. Ведь активное воздействие на всё новые риски даёт компаниям (не только из сферы образовательных услуг) неоспоримые конкурентные преимущества и укрепляет их позиции на их рынках.

Библиографический список

1. Информационные технологии для управления финансовыми рисками [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnye-tehnologii-dlya-upravleniya-finansovymi-riskami>.

2. Управление рисками при помощи ИТ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.klerk.ru/bank/articles/313276/>.

3. Финансовые риски [Электронный ресурс]. URL: <https://discovered.com.ua/risk/finansovuj-risk/>.

УДК 331.526

Применение информационных технологий для достижения эффективности при удаленной форме занятости

Симонова С.С.

*Научный руководитель: Карташева О.В., канд. пед. наук, доцент
Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации*

Для большинства людей фраза "удаленная работа" уже не кажется неизвестностью, ведь сейчас многие компании перешли на такой режим работы. Однако не в каждой организации существует полное доверие между руководством и сотрудниками.

Знание ключевых факторов, влияющих на благополучие сотрудников и продуктивность отдельных работников и команд, поможет организациям адаптировать рабочие механизмы [1].

Массовая удаленная работа в комплексе с развитием цифровых технологий предоставляет множество возможностей, но также несет определенные риски. Именно поэтому предприятиям необходимо взвешивать все риски и возможности, прежде чем начинать инвестировать в новые технологии и применять их в трудовом процессе.

Количество инструментов и специального программного обеспечения для отслеживания и мониторинга действий сотрудников, особенно тех, кто находится в удаленных местах (например, дома) и в условиях, отличных от традиционного рабочего места, постоянно растет. Инструменты, которые отслеживают нажатия клавиш, движения мыши или физическое местоположение работников, создают помехи, поэтому их использование не рекомендуется. Или эти инструменты должны заменить управление,

ориентированное на результат, и четкое определение рабочих задач, ожиданий и сроков [2].

Работники не должны вносить дополнительные расходы при выполнении работы на дому. Они имеют право получать от своего работодателя оборудование и инструменты, позволяющие им работать так, как они работали бы на своем обычном рабочем месте, без каких-либо негативных последствий для их производительности, эффективности и благополучия.

Продолжительное использование работником оборудования и инструментов, которые не соответствуют установленным требованиям, приводит к снижению производительности, разочарованию, к самоустранению. Поэтому для достижения такого же уровня производительности, как при работе в офисе, работодатель должен предоставить работникам, занимающимся трудовой деятельностью из дома, доступ к технологиям и инструментам, которые они использовали бы, находясь на своем рабочем месте. Для выявления трудностей, связанных с оборудованием, а также специфических потребностей работников в оборудовании, программном обеспечении и соответствующем обучении, постоянный диалог между работодателем и работниками имеет ключевое значение [2].

О каких моментах следует задуматься при переходе от стандартной офисной работы к удаленной работе?

- нужно проанализировать потребности сотрудников, работающих дома, в технологиях и ресурсах, а также их навыки доступа к технологиям и их применения в работе;

- проанализировать политику предприятия/организации с точки зрения того, будет ли у сотрудников право использовать собственные устройства для подключения к рабочим серверам и доступа к данным, или соответствующее оборудование будет предоставлено работодателем;

- включить в политику удаленной работы условия возмещения расходов или финансовой поддержки сотрудников для обеспечения их оборудованием, широкополосным доступом в Интернет и средствами связи, необходимыми для достижения целей организации;

- предоставить работникам возможность для обучения использованию необходимых для работы инструментов, а также методы самооценки и внешнего тестирования способностей и навыков;

- предоставить сотрудникам информацию о том, как связаться с технической поддержкой в случае, если понадобится помощь.

В заключение стоит отметить, что достижение эффективности при удаленной форме занятости можно достигнуть только лишь при конструктивном построении доверительных отношений между работниками и управляющими, а также при верном использовании информационных технологий, поскольку массовая удаленная работа в сочетании с развитием цифровых технологий открывает множество возможностей, но и сопряжена с определенными рисками. Но в целом, дистанционная занятость очень удобна для определенных категорий граждан, для тех, у кого не особо много свободного времени, но желание работать есть. При удаленно занятости не будут тратиться денежные средства на проезд, бензин, при наличии автомобиля, также, в период самоизоляции или карантина, легко продолжать рабочий процесс из дома, если налажена связь между всеми участниками проекта.

Библиографический список

1. Дистанционная работа во время и после пандемии COVID-19— Практическое руководство [Электронный ресурс]. URL: <http://kkoop.ru/wp-content/uploads/2020/08/posobie-mot-dlya-rukovodstvo-po-udalenoj-rabote-rus-1.pdf> .

2. Некрасова О.С. Перевод сотрудников на удаленную работу без потери качества // Молодой ученый. 2021. № 4 (346). С. 194–198.

УДК 004.7

Характеристика российских сайтов-агрегаторов туристских услуг (на примере портала Travelata)

Смирнов М.В.

*Научный руководитель: Дашковская О.Д., канд. ист. наук, доцент
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова*

К 2022 году во всем мире немалую популярность приобрела сфера интернет-торговли. Она развилась настолько, что охватила почти все области человеческой жизни: питание, досуг, приобретение товаров и, конечно, туристическую индустрию. В интернете люди могут найти как официальные сайты турагентств, так и сайты-агрегаторы, которые консолидируют предложения многих компаний и предоставляют их потенциальным туристам.

Сам по себе агрегатор представляет собой портал, который собирает и классифицирует информацию от разных турфирм [3]. Сайты-агрегаторы весьма полезны рядовому пользователю: клиент получает большой выбор предложений, находит более выгодное для себя, сравнивает, изучает отзывы, информацию о скидках, – и всё это в рамках одного интернет-ресурса. В туризме заметно выделяются сайты-агрегаторы для покупки авиа- и железнодорожных билетов (skyscanner, aviasales, www.tutu), сайты для бронирования гостиниц (booking.com, trivago.com), сайты-агрегаторы туров (level.travel, Travelata). Подобные порталы пользуются широким спросом и стремительно развиваются.

Одним из ярких представителей российского рынка сайтов-агрегаторов является компания Travelata, представляющая пользователям информацию о турах. Целью данной статьи является анализ деятельности данного агрегатора, который проводится на основе изучения его интернет-представительства и других сайтов. Полученные данные можно транслировать на аналогичные ресурсы и использовать предложенные рекомендации и для оптимизации их деятельности.

Travelata – это сайт-агрегатор, который собирает информацию по возможным турам и отелям, актуализирует её и предоставляет пользователю, позволяя фильтровать и сортировать по различным признакам. Предложения на сайт поступают напрямую от туроператоров, которые сотрудничают с компанией, на данный момент их более 120. Среди них есть такие популярные туроператоры, как TEZtour, Pegas Touristik, Coral Travel и многие другие. Все предложения, представленные на сайте пользователю, являются частью партнерских отношений Travelata с множеством компаний, которые отчисляют определенный процент от продажи на данном сайте за предоставленную площадку сбыта. Помимо этого, компания развивается еще и за счет инвестиций от Европейского банка реконструкции и развития и «Альянса Туристических Агентств».

В рамках статьи мы проанализируем функциональность сайта, его коммуникативные и технические характеристики, а также практическую значимость данного ресурса для туристов.

Функциональность сайта описывают такие показатели, как быстрая загрузка сайта, удобная навигация, простой интерфейс. Загрузка сайта не занимает много времени, но и не происходит так быстро, как этого хотелось бы. Проблема заключается в отсутствии кэширования на сайте. Если произвести настройку этого параметра, то можно значительно увеличить скорость загрузки ресурса для тех, кто ранее его посещал, что

положительно скажется на отношении пользователей к сайту. Это остро необходимо сайту, так как «объемного» контента на портале по предоставлению туристских услуг просто не избежать. Навигация на сайте весьма удобна и приятна, но рекомендуется настроить внутреннюю перелинковку (связывание страниц одного сайта или разных ресурсов гиперссылками), так как присутствует достаточное количество перекликающихся ссылок, которые «приводят в тупик». Ранее пользователи отмечали проблему открытия новых вкладок, что значительно затрудняло комфортное использование сайта, но данная проблема была устранена сотрудниками, что показывает нацеленность компании на сотрудничество с конечным пользователем.

Коммуникационные возможности сайта весьма широки. Travelata добавила раздел с офисами продаж, которые отмечены на интерактивной карте, где легко можно проложить маршрут до нужного вам офиса. Также присутствует линия горячей связи, виджет Intercom, который помогает связаться с менеджерами прямо на сайте и получить ответы на интересующие вас вопросы. Но пользователями было отмечено, что сотрудники службы поддержки весьма неохотно идут на контакт в чате, по телефону также не стремятся общаться, а ответ на электронную почту приходится ждать весьма долго [2]. Изучив достаточное количество отзывов пользователей, можно сделать вывод, что сотрудники службы поддержки являются некомпетентными, поэтому единственным выходом из ситуации видится тренинг сотрудников и установка оперативной связи с менеджерами компании.

Анализируя техническую сторону сайта, хотелось бы выделить инструменты, которые использует компания. Среди них присутствуют: Google Analytics Enhanced eCommerce, Facebook Pixel, Google Tag Manager и Яндекс.Метрика. Данный инструментарий нацелен на получение разнообразной статистики, предоставляет возможности для аналитики и оценки пользовательского трафика, времени, проведенного на сайте, популярных разделов, эффективности рекламы и т.д. Решения, принятые компанией, являются весьма современными для рынка, что способно вывести их в лидирующие позиции. Но проведенное нами исследование показывает, что Trust Rank (степень доверия поисковой системы сайту) находится на весьма низком уровне – 31 из 100 [1]. Пользователь не видит данного показателя, но он активно используется роботами поисковых систем. При низком показателе в списке ранжирования сайт не будет занимать лидирующих позиций, что заметно снизит приток новой

аудитории. Решение данной проблемы весьма затратно по времени и не даст мгновенных результатов, но оно того стоит, ведь взамен будет получен стабильный прирост аудитории. Одним из решений (ресурсозатратным) является оценка ссылочной массы и удаление некачественных ссылок. Анализ ссылок на сайте стоит проводить регулярно, так как ранее качественный сайт может прийти в негодность, закрыться и так далее. Также весомой проблемой является раздел description сайта, который также нацелен на роботов поисковых систем и нарушает установленные нормы. Создатели сайта при написании использовали 294 символа, вместо оптимальных 160, что затрудняет анализ роботом поисковой системы сайта, а это в свою очередь приводит к снижению степени доверия Trust Rank.

Сайт несет в себе высокую практическую ценность для потенциальных туристов. Самым главным преимуществом для обычного пользователя является сравнение предложений сразу по нескольким туроператорам и выявление самого выгодного, за которым и «охотится» потенциальный турист. К данному достоинству следует добавить, что предложения на сайте представлены достаточно широко, так как компания сотрудничает, как было отмечено ранее, более чем со 120 туроператорами. Второй фактор, располагающий к использованию сайта также связан с экономией времени пользователя. Оформление тура и договора, а также его оплата происходят в режиме онлайн, что исключает трату времени на посещение самого агентства. Очень важным является доверие покупателя к продавцу, которое и может дать Travelata, так как является членом Альянса Туристических Агентств. Но если пользователю этого недостаточно, то можно обратиться к отзывам о компании. Из 1000 отзывов о компании почти 600 имеют оценку 5 из 5, что говорит о высокой востребованности на рынке и доверии пользователей [2]. Анализируя отрицательные отзывы туристов, сложно сказать, что в них есть вина названной компании, так как все проблемы клиентов связаны с туроператорами и не зависят от Travelata.

Итак, в ходе всестороннего анализа работы сайта-агрегатора туристских услуг Travelata были выявлены такие проблемы, как отсутствие кэширования, необходимость перелинковки, неудовлетворительный уровень работы отдела поддержки, а также низкая степень доверия поисковых систем, и названы пути их решения. Данные проблемы присущи не только этой компании и их сайту: многие агрегаторы совершают те же самые ошибки, а в ряде случаев и еще более грубые,

поэтому предложенные пути оптимизации Travelata будут актуальны и для других интернет-ресурсов.

Библиографический список

1. API анализ сайта [Электронный ресурс]. URL: <https://a.pr-cy.ru/travelata.ru/>.

2. Отзывы о Travelata.ru // Otvovik: официальный сайт отзывов. [Электронный ресурс]. URL: https://otvovik.com/reviews/travelata_ru-onlayn_gipermarket_turov/6/.

3. Что такое агрегатор услуг и товаров? // TimeWeb.com: хостинг-провайдер [Электронный ресурс]. URL: <https://timeweb.com/ru/community>.

УДК 511.3

Задачи, опирающиеся на свойства числовых множеств

Сулковская И.С., Цыганкова А.А.

*Научный руководитель: Коршунова Н.И., канд. физ.-мат. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Рассмотрим серию задач, решение которых предполагает знание только простейших свойств натуральных чисел и, в то же время, у старшеклассников и студентов, вызывающих непреодолимые трудности. Ещё недавно подобные задачи включались в задания на математических олимпиадах разного уровня.

Большинство выпускников средних школ даже не пытаются решить последнее задание Единого государственного экзамена несмотря на то, что в нём чаще всего требуется лишь знание основных свойств целых чисел.

Ситуации, возникающие при решении различных по содержанию задач, зачастую имеют один и тот же подход к их разрешению. Задачи, решение которых разбирается ниже, включают важные этапы. А именно, рассмотрение серии частных случаев, выдвижение гипотезы на основании полученных результатов, ее подтверждение или отклонение.

Пример 1. В десятичной записи числа 2^{2021} необходимо определить последнюю цифру.

Решение. Так как число 2 является четным, то на последнем месте может стоять 0, 2, 4, 6, 8. Ноль мы сразу можем исключить, поскольку число, которое заканчивается на 0, будет делиться на 5, а в данном случае

это невозможно. Необходимо установить последовательность, а которой последняя цифра числа будет принимать значение 2, 4, 6, 8 [1, с. 235].

Таким образом, $2^1 = 2, 2^2 = 4, 2^3 = 8, 2^4 = 16, 2^5 = 32, 2^6 = 64$ и т.д.

Четные цифры появляются в данной последовательности: 2, 4, 8, 6, 2, 4, 8, 6, 2, ...

Если показатель степени при делении на 4 дает в остатке 1 (имеет вид $n=4k+1$), то последняя цифра 2. Если остаток 2 ($n=4k+2$), то – 4. Если остаток 3 ($n=4k+3$), то – 8. Если делится на 4 без остатка ($n=4k$), то – 6.

Число 2021 можно представить следующим образом: $4 \cdot 505 + 1$, а значит, что последняя цифра в десятичной записи числа 2^{2021} равна 2.

Замечания: использованы следующие факты:

- число единиц в произведении натуральных чисел равно произведению единиц в сомножителях, либо числу единиц в двузначном числе равном произведению единиц в сомножителях. Поэтому такой же ответ будет и для 2022^{2021} ;

- с точки зрения делимости натурального числа n на натуральное число m возможны m вариантов: $n=mk, n=mk+1, n=mk+2, n=mk+3, \dots, n=mk+m-1$.

Пример 2. Необходимо найти значение 2023-й производной функции $y = \sin x$ при $x = \frac{\pi}{6}$.

Решение. Нужно вычислить несколько последовательных производных данной функции:

$$y' = \cos x, y'' = -\sin x, y''' = -\cos x, y^{IV} = \sin x, y^V = \cos x, \dots$$

Найдем значения последовательности производных в точке $x = \frac{\pi}{6}$: $\frac{\sqrt{3}}{2}, -\frac{1}{2}, -\frac{\sqrt{3}}{2}, \frac{1}{2}, \frac{\sqrt{3}}{2}, \dots$. Набор из четырех чисел повторяется. Число 2023 при делении на 4 дает в остатке 3. Следовательно, $\sin^{(2023)}\left(\frac{\pi}{6}\right) = -\frac{\sqrt{3}}{2}$.

Замечание: имеет место периодическое повторение значений производных и пункт 2 из предыдущего примера.

Пример 3. Четыре натуральных числа a, b, c, d таковы, что $\frac{1}{a} + \frac{1}{b} + \frac{1}{c} + \frac{1}{d} = 1$. Необходимо найти все возможные наборы чисел (без учета их порядка в наборе), среди которых ровно два числа равны между собой [3].

Решение. Если все четыре числа больше четырех, то сумма обратных к ним меньше четвертых, то есть меньше 1. Если все числа не

меньше четырех, то равенство возможно лишь для $a = b = c = d = 4$, но в этом случае равны все числа, а не ровно два из них. Наконец, ни одно из чисел не равно единице. Следовательно, среди чисел непременно есть 2 или 3. Будем считать, что $c = d$. Умножим обе части равенства на abc , получим: $abc = ac + bc + 2ab$. В силу симметрии a и b достаточно рассмотреть случай, когда 2 или 3 равно либо a , либо c . Рассмотрим эти варианты:

1. Пусть $a = 2$, тогда $2bc = 2c + bc + 4b$, то есть $bc - 2c - 4b = 0$, откуда $(b - 2)(c - 4) = 8$. А если произведение двух натуральных чисел равно восьми, то возможны два варианта: один из сомножителей равен 8, а другой 1 или один сомножитель - 4, а другой - 2. Это дает варианты $b = 10, c = 8$; $b = c = 6$ (не подходит, поскольку не два, а три числа равны 6); $b = 4, c = 8$; $b = 3, c = 12$.

2. Пусть $a = 3$, тогда $3bc = 3c + bc + 6b$, то есть $2bc - 3c - 6b = 0$, откуда $(2b - 3)(2c - 6) = 18$. Это дает варианты $b = 2, c = 12$; $b = 3, c = 6$ (не подходит, так как дает две пары одинаковых чисел); $b = 6, c = 4$.

3. Пусть $c = 2$, тогда $2ab = 2a + 2b + 2ab$, откуда $a + b = 0$, что невозможно.

4. Пусть $c = 3$, тогда $3ab = 3a + 3b + 2ab$, а значит, $ab - 3a - 3b = 0$, откуда получаем что $(a - 3)(b - 3) = 9$. Отсюда имеем: $a = 4, b = 12$; $a = 12, b = 4$; $a = b = 6$ (не подходит, так как дает две пары одинаковых чисел).

Из найденных наборов в ответ необходимо включить те, которые соответствуют различным наборам чисел, без учета их порядка в наборах. Это $\{2; 10; 5; 5\}$, $\{2; 4; 8; 8\}$, $\{2; 3; 12; 12\}$, $\{3; 6; 4; 4\}$, $\{4; 12; 3; 3\}$.

Замечание: использовано свойство обратных чисел и разложение натурального числа на множители.

Пример 4. Натуральные числа от 9 до 18 по одному разу в некотором порядке написаны по кругу. Для всех пар соседних чисел найден их наибольший общий делитель. Необходимо найти наибольшее количество попарно различных наибольших общих делителей.

Решение. Числа 11, 13 и 17 - простые, их наибольшие общие делители со всеми остальными числами равны 1. У каждого числа есть два соседа. Значит, как минимум, два числа из этих трёх имеют хотя бы одного соседа, который отличается от этих трёх чисел. Таким образом, по крайней мере четыре из всех наибольших общих делителей будут равняться 1, то есть совпадать. Исходя из этого, не может быть больше, чем семь попарно

различных наибольших общих делителей, так как всего их десять, причём четыре совпадают. Для расстановки 10, 15, 9, 18, 12, 16, 14, 11, 13, 17 получается ровно 7 попарно различных наибольших общих делителей [3].

Замечание: использованы понятия простых чисел и наибольшего общего делителя.

Пример 5. Требуется доказать, что число $n^5 - 5n^3 + 4n$ делится на 120 для любого натурального числа n .

Решение. Возможно применение метода математической индукции. Мы обратимся к методу, использующему свойства натуральных чисел и факты из элементарной математики среднего звена средней школы.

Данный многочлен пятой степени легко раскладывается на множители:

$$n(n^2 - 4)(n^2 - 1) = (n - 2)(n - 1)n(n + 1)(n + 2).$$

Получили произведение пяти последовательных натуральных чисел. Из пяти таких чисел одно делится на 5, из трёх последовательных чисел одно делится на 3. Кроме того, из пяти таких чисел, по крайней мере, два чётных. При этом, из двух последовательных чётных чисел одно делится на два, а другое – на четыре. Делаем вывод, что данное число делится на $5 \cdot 3 \cdot 2 \cdot 4 = 120$.

Простые факты, использованные при решении, как правило, незнакомы выпускникам средних школ. Ими владеют только учащиеся математических школ и классов.

Незнание свойств числовых множеств затрудняет понимание базовых фактов курса «Высшей математики» в вузе. Надеемся, что приведённые примеры помогут в понимании основных разделов дискретной математики и, в том числе, теории вероятностей и математической статистики.

Библиографический список

1. Высшая математика для экономистов: учебник / Под ред. Н.Ш. Кремера. - М.: Юнити, 2014. - 479 с.
2. Высшая математика для экономистов. Практикум: учебное пособие / Под ред. Н.Ш. Кремера. - М.: Юнити, 2010. - 479 с.
3. Образовательный портал для подготовки к экзаменам // РЕШУ ЕГЭ. [Электронный ресурс]. URL: <https://math.reshueg.ru/>.

Перспективы развития цифровых платформ и экосистем в России

Туртулова И.Р.

*Научный руководитель: Петрова М.В., канд. экон. наук, доцент
Алтайский государственный аграрный университет*

В 2021 г. в России продолжалось бурное развитие цифровой экономики, чему способствовала реализация Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [1]. Влияние цифровых технологий на работу организаций и жизнь граждан становится всё более ощутимым. Российская экономика переходит на платформенные модели и экосистемы, которые приносят инновации в экономику, дают новое качество жизни для потребителей: большинство ежедневных покупок уже можно совершать онлайн, быстро и в несколько кликов. Аналогичные процессы происходили не только в России, но и в других странах мира, ориентированных на развитие высоких технологий [2].

Цифровая экосистема — это партнерство организаций, обеспечивающее постоянное взаимодействие принадлежащих им технологических платформ, прикладных Интернет-сервисов, аналитических систем, информационных систем органов государственной власти Российской Федерации, организаций и граждан. Экосистема, как правило, состоит из совокупности нескольких платформ, на которых клиенту предоставляются различные продукты и услуги. Также экосистема может включать офлайн-сервисы, предлагаемые клиенту, например, через офисную сеть. В качестве примеров экосистем можно привести компании IT-индустрии (экосистема 1С), банковские экосистемы (Сбербанк) и др.

Крупнейшие экосистемы развивают широкую линейку сервисов для удовлетворения большинства основных потребностей человека, таких как покупка или аренда жилья, услуги здравоохранения и образования, пассажирские перевозки, путешествия, мобильная связь, социальные сети, финансовые услуги и многих других. Экосистемы могут быть также выстроены вокруг одной или нескольких базовых потребностей. Например, экосистема недвижимости может включать, помимо сервиса по подбору и приобретению жилья также связанные с этим продукты, начиная от ипотеки и заканчивая услугами по ремонту, дизайну, уборке и др. При

этом экосистемы могут развивать свои сервисы не только для физических лиц, но и для клиентов – юридических лиц.

Существуют определенные ограничения для цифровых экосистем:

1. Ограничение для социальных сетей по количеству пользователей – не более 500 тыс. человек в сутки [3].

2. Платформа должна занимать не более 35% на рынке данных услуг (в соответствии с антимонопольным законодательством).

3. Выручка от деятельности платформы не должна превышать 400 млн. руб. в год.

Выделим факторы, которые ускоряют переход к крупным экосистемам:

1. Повышение финансовой грамотности населения.

2. Повышение экономической активности молодого поколения.

3. Повышение активности и мобильности жизни в целом.

4. Проникновение информационных технологий во все сферы жизни человека.

5. Стремление к экономии финансовых средств.

Например, за счёт подписки сразу на все сервисы экосистемы клиенту делаются существенные скидки на пользование каждым сервисом. Поэтому клиент не будет заинтересован выходить за рамки данной экосистемы.

В последнее время происходят изменения в банковской сфере России, связанные с цифровизацией банковских услуг. Банковские учреждения стремятся выйти за рамки финансовых сервисов и создавать экосистемы цифрового бизнеса. Крупные банки позиционируют свои финансовые онлайн-экосистемы, выстроенные вокруг потребностей клиента и предоставляющие полный спектр финансовых услуг для частных лиц и бизнеса. Влияние цифровизации на маркетинговую стратегию банков проявляется в продвижении и совершенствовании их мобильных приложений. В России у крупных банков, которые изначально фокусируются на цифровом обслуживании, аудитория мобильного банкинга уже превышает аудиторию Интернет-банков.

Можно выделить следующие риски при создании экосистем:

- риск снижения качества продуктов и услуг на цифровых экосистемных рынках;
- может быть потерян прямой контакт с потребителем;
- технологический риск;

- зависимость поставщиков продукции и услуг от цифровой экосистемы.

В докладе Центрального банка России «Подходы к развитию конкуренции на финансовом рынке» отмечается, что построение экосистем на базе банков и ограничение доступа к ним для других участников рынка может создавать барьеры для развития конкуренции [4].

Считаем, что нужно применить следующие подходы к законодательному регулированию цифровых экосистем:

1. Выделить новый субъект регулирования — цифровую платформу или экосистему.

2. Внедрить обязательные открытые программные интерфейсы (Open API).

3. Ввести запрет на использование внутренних учётных единиц экосистемы в качестве платёжного средства, средства накопления и заёмных средств.

4. Разработать меры для обеспечения непрерывности деятельности крупных экосистем, информационной безопасности и противодействия мошенничеству.

Библиографический список

1. Национальная программа «Цифровая экономика РФ» [Электронный ресурс]. URL: <https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/858/>.

2. 1С: Бизнес-форум 1С: ERP 2021 [Электронный ресурс]. URL: <https://1c.ru/bf/2021/default.jsp>.

3. Федеральный закон от 30.12.2020 № 530-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации». - Документ предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

4. Банк России увидел риски в создании банковских экосистем [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/finances/25/11/2019/>.

УДК 338.45

Необходимость развития микроэлектроники в России

Хасамутдинов Д.М.

*Научный руководитель: Карташева О.В., канд. пед. наук, доцент
Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации*

После развала СССР мы привыкли к тому, что в нашей стране практически ничего не производится. Железный занавес рухнул, и стала преобладать мысль: “Зачем нам что-то своё, если зарубежное намного лучше?”. И действительно, если процессоры компаний INTEL, AMD, а в недалеком будущем и процессоры ARM способны удовлетворять все наши потребности, предоставить нам высокую производительности за низкую цену и сделать нашу жизнь намного проще? Было бы всё так радужно, но последние несколько лет вносят свои коррективы. По заверению некоторых экономистов, мы стоим на этапе деглобализации [1], когда каждая страна будет вынуждена сделать небольшой железный занавес вокруг себя, а если страна не захочет, ей в этом помогут другие страны, которые сделают покупку комплектующих из-за рубежа невыгодным. Последние лет 30 мы идем к тому, что у нас не осталось практически ничего своего: пострадал российский автопром [2], а спутники ГЛОНАСС не смогут летать без иностранных комплектующих [3]. Проблема в том, что когда-то это была выигрышная стратегия, которая позволяла тем, кто её использует, зарабатывать намного больше денег, нежели тем, кто тратит огромные средства на создание собственного производства с нуля.

В итоге, к 2022 году мы оказались в крайне невыгодном положении. А что, если в свете последних событий будут выдвинуты новые санкции? А что, если все вышеперечисленные компании, да и другие производители микроэлектроники, которая особо важна в промышленности, экономике, банковской, финансовой и других сферах, будет нецелесообразной, если западные партнеры наложат новые санкции, что мы просто не сможем покупать оборудование в нужном количестве? Звучит как фантастика, но, к сожалению, всё к этому идет. И вопрос стоит не “Если подобное случится”, а “Когда подобное случится”, то что нам придется делать в этом случае? Есть ли у нас хоть какая-то альтернатива, которая поможет нам пусть и не соревноваться с другими странами, но хотя бы не разрушить собственную экономику и продолжить привычный нам уклад жизни. На эти вопросы мы постараемся найти ответы в данной работе.

Разрабатывается ли процессоры в России? Да, в нашей стране существует производство и разработка микроэлектроники, но если говорить про высокопроизводительные и универсальные, то таких компании в России всего три: МЦСТ «Эльбрус», «Байкал» с одноименными процессорами и НИИСИ РАН с процессорами «КОМДИВ».

Компания «Эльбрус» работала еще с советских времен, были выпущены компьютеры «Эльбрус-1» и «Эльбрус-2», которые были использованы в разных структурах государства и были признаны за рубежом. Но после развала СССР российские процессоры не были интересны широким массам, поэтому специалисты компании МЦСТ работали для компании Sun Microsystems, так как именно российские специалисты стали востребованы за рубежом. К сожалению, только этой компании нужны были специалисты из МЦСТ, поэтому и она вкладывала деньги – только это помогло МЦСТ пережить недостаток финансирования со стороны государства и дожить до наших дней, до того самого момента деглобализации.

Мировая экономика уже минимум 12 лет своего развития, т.е. с преодоления острой фазы мирового кризиса в 2009 году, находится в состоянии деглобализации. Это выражается в том, что во всем мире сокращаются как потоки капитала, так и потоки товаров. Другими словами, международная торговля становится относительно меньше в сравнении с глобальным ВВП также, как и снижается инвестиционная активность. Страны всё меньше и меньше сотрудничают друг с другом, меньше обмениваются товарами и капиталами и больше замыкаются на внутреннем рынке. Это всё ставит под угрозу страны экспортно-ориентированных моделей развития, в том числе и Российская Федерация. В начале 90-х имело широкую популярность мнение о том, что России необходимо перейти от наследия марксизма к идеям классиков политического буржуазного периода: Адаму Смитту, Давиду Рикардо, которые исходили из идеи абсолютных и сравнительных преимуществ внешней торговли, другими словами: производить только то, что лучше всего получается, вступай в отношения с другими экономиками мира и тогда получишь максимальную отдачу от своей хозяйственной деятельности. К сожалению, лучше всего у России получалось добывать природные ресурсы и экспортировать их, практически не обрабатывая их. Но взамен получать технологии, гаджеты, автомобили и т.д.

С одной стороны, эта модель является верной, но с другой, страны не являются единой системой, и они всё равно будут отстаивать интересы своего национального капитала, отсюда вопросы независимости и экономического суверенитета становятся чрезвычайно важными.

Проблема использования зарубежной микроэлектроники на данный момент является наиболее острой. Речь идет уже не об экономическом росте, а о стратегической безопасности страны. Ни для кого не секрет, что

огромные корпорации собирают информацию. О своих пользователях, и не редки случаи, когда по запросу правительства зарубежных стран, IT-гиганты передавали эту информацию. Отсюда встает вопрос о наличии стратегического преимущества в условиях использования зарубежной микроэлектроники. Опасность заключается в, начиная с Back Doog'ов, которые дают доступ к информации для производителя, заканчивая тем, что при вводе определенных санкций, Россия просто потеряет возможность коммуникации, и потерей всех данных и прочего.

На данный момент процессоры «Эльбрус», по заверениям разработчиков, не сильно уступают зарубежным конкурентам, а в некоторых аспектах и превосходят [4]. Серийное производство еще не запущено. Процессоры разрабатываются в России, но производство находится на китайских фабриках вместе с Intel и Apple.

На данный момент существуют проблемы с финансированием со стороны государства, т.к. некоторые уполномоченные лица уверены, что финансирование должны осуществлять частные компании, которые намерены использовать данные процессоры в своих целях. Но это в корне неверная точка зрения. У нас есть все возможности развивать отечественную микроэлектронику: высококлассные специалисты, которыми интересуются зарубежные компании, есть сильное основание, созданное еще в Советском Союзе, есть ресурсы, которые мы добываем – тот же самый кремний, но нет заинтересованности со стороны государства. Только по счастливой случайности МЦСТ не был куплен ни одной из зарубежных компаний, хотя в свое время не мало ученых покинули Россию и в последствии работали на нынешних крупных компаниях, находящихся в этой сфере.

Помощи в развитии и производстве российских компаний микроэлектроники будет способствовать также и экономическому развитию страны: будут работать создатели, “архитекторы” микропроцессоров, также необходимо развивать производство комплектующих, которые в данный момент закупаются за рубежом. Это будет способствовать снижению вывода капитала из страны, созданию новых рабочих мест и повышению общего благосостояния граждан.

Но, к сожалению, необходимо комплексное решение, нельзя так просто проспонсировать одну компанию, и все проблемы решатся. На данный момент у обычных граждан практически нет возможности покупать компьютеры на российских комплектующих, это стоит дорого, одной из причин чего служит поштучное производство процессоров, а не

серийный выпуск. Российская компания Яндекс закупает и планирует переходить на отечественные процессоры.

В заключение хочу еще раз отметить тот факт, что переход российских частных и государственных компаний на отечественную электронику крайне необходим для безопасности государства: в мире наблюдается процесс деглобализации, всё больше стран начинают ориентироваться на внутренний рынок, также крайне нестабильная ситуация на мировой арене и большой объем санкций со стороны наших западных партнеров указывают на необходимость развития собственного производства, в первую очередь, для внутреннего использования. Имеющийся потенциал России в будущем позволит создавать и на экспорт так, чтобы конкурировать уже с существующими мастодонтами в этой сфере.

Библиографический список

1. Р.А. Абдулов, Д.Б. Джабборов, О.О. Комолов, Г.А. Маслов, Т.Д. Степанова Деглобализация: кризис неолиберализма и движение к новому мировому порядку // Научный доклад. - Москва, 2021. С.141-160.

2. Информационный портал «Газета.ru» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2021/01/18/13446158.shtml>

3. Информационный портал «EAD» [Электронный ресурс]. URL: <https://yandex.ru/turbo/eadaily.com/s/ru/news/2019/06/25/sputniki-glonass-nemogut-letat-bez-inostrannyh-komplektuyushchih>.

4. Информационный портал «mcst.ru» [Электронный ресурс]. URL: http://www.mcst.ru/elbrus_os.

УДК 004.9

Электронные деньги в современном мире

Хрусталева А.Ю.

*Научный руководитель: Карташева О.В., канд. пед. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Электронные деньги в современном и технологичном мире представляют собой важный элемент в процессе экономического роста, а также являются необходимой составляющей в рыночной системе экономики, что и определяет актуальность данной темы исследования.

Электронные деньги представляют собой использование компьютерных сетей, а также систем хранения стоимости с целью передачи и сбережения средств. Электронные средства можно отнести к системам хранения и перевода как традиционных валют, так и негосударственных частных валют. Обращение электронных денег может осуществляться как по правилам, «установленным или согласованными с государственными Центробанками, так и по собственным правилам негосударственных платежных систем» [3].

Во всем мире электронные деньги стали ценным инструментом для всех массовых пользователей. Стоит подчеркнуть, что секретом данного способа оплаты или перевода денег является его доступность и децентрализованность. На сегодняшний день в данном процессе оказывают помощь терминалы, с помощью которых люди могут перевести деньги в виртуальные средства всего за несколько секунд.

Если обратиться к истории, то понятие электронных денег стало употребляться с середины 1970-х годов в разных контекстах, а также применялось к довольно широкому кругу платежных инструментов, основанных на инновационных промышленных решениях. Следует отметить, что обозначение экономико-правовой составляющей определения «электронных денег» в обществе не существует, поэтому данный процесс не раскрывает полноту сути. Наиболее единым представляет собой следующее определение: «Электронные деньги – это денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя» [3].

Рассмотрим важные характеристики электронных денег:

- 1) сохранение валютной оценки, зафиксированной на информационном обеспечении;
- 2) недостаток дополнительных обязательств, также претензий к третьим лицам при проведении наличного платежа в электронной форме;
- 3) присутствие специальных органов, занимающихся регулировкой и контролированием эмиссии электронных средств;
- 4) электронные средства являются беспроцентным обязательством их эмитента.

Совершение многочисленных платежей электронными деньгами могут быть полезны и благоприятны для незначительных операций. В частности, при оплате автотранспорта, кинотеатров, коммунальных платежей, всевозможных штрафов, интернет-платежей и т. д. Процедура оплаты электронными средствами мгновенная, отсутствуют очереди, «не имеется

потребности предоставлять сдачу, средства переводятся от плательщика к получателю, как правило, в течение суток» [3].

Наиболее разумно сопоставлять электронные средства с наличными, так как безналичное обращение обязательно обезличено и известны реквизиты обеих сторон. В случае оплаты электронными средствами в достаточной мере располагать информацией данных получателя средств. Рассмотрим преимущества и недостатки электронных денег.

Выделим основные преимущества электронных денег:

- 1) значительная мобильность - размер суммы не связана с единичными либо весовыми размерами средств, как в случае с наличными средствами;
- 2) весьма невысокая стоимость выпуска электронных средств, несопоставимая с чеканкой монет, также печатанием банкнот;
- 3) инвентарю либо платежному инструменту присвоена значимость конвертации средств;
- 4) наиболее простая организация защиты электронных денег согласно сопоставлению с наличными;
- 5) период оплаты фиксируется организациями ИКТ, уменьшается воздействие человеческого фактора;
- 6) контролирование прибыли, приобретенных через терминал, налоговыми органами;
- 7) электронные средства не утрачивают собственных качеств со временем;
- 8) электронные средства не необходимо подсчитывать, упаковывать, транспортировать, а также организовывать в специальных хранилищах;
- 9) совершенная высококачественная однородность – единичные экземпляры извлеченных электронных средств не владеют неповторимыми качествами (в частности, царапины на монетах);
- 10) надежность заключается в том, что охрана от кражи, подделки, изменения номинала гарантируется криптографическими и электронными средствами.

Проанализируем основные недостатки электронных денег:

- 1) невозвратимая потеря средств в последствии физического ликвидации носителя электронных средств;
- 2) недостаток распознавания - требует присутствия специальной электроники устройства (разнообразные терминалы);
- 3) не внушающая доверие охрана и, как результат, незащищенность электронных средств (их защищенность еще никак не подтверждена крупными стараниями и стабильной историей).

Таким образом, на сегодняшний день электронные деньги рассматриваются как вероятная замена бумажным деньгам с целью осуществления платежей. Стоит отметить, что заменить наличные деньги в платёжном процессе можно либо полностью, либо частично только благодаря собственным свойствам электронных средств. Возможность сохранения искусственного ограничения суммы средств в электронном кошельке можно сравнить с вызванными колебаниями регуляторов, а также в применении подобного платёжного инструмента для сохранности. Без всякого сомнения, что ограничение будет прогрессировать либо совершенно освобождено при отсутствии негативных примеров.

Библиографический список

1. Спиранов И.А. Правовое регулирование операций с банковскими картами. - М.: Интеркрим-пресс, 2000.
2. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банк России)».
3. Платонов Е.И. Электронные формы денег и новые виды платёжных систем. - М., 2017. – 304 с.

УДК 658.5.011

Разработка коммуникационной политики организации в социальных сетях

Явцева Ю.О.

*Научный руководитель: Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Современное общество не стоит на месте, постоянно развивается. Всё чаще в СМИ мы слышим о новых разработках, программах, цифровизации всех сфер жизни общества, и т.д. Конкуренция возрастает, а конкурентоспособность многих организаций наоборот - падает. Как в таких условиях успешно управлять организацией? Как сделать ее конкурентоспособной и прибыльной?

Современное общество много времени уделяет Интернет-ресурсам, в том числе и социальным сетям. Наиболее распространенными социальными сетями на сегодняшний день являются такие, как Вконтакте, Facebook, Одноклассники, Инстаграм. Зачастую мы видим, что в

социальных сетях появляется реклама, создаются отдельные сообщества, посты. Учитывая огромное количество пользователей социальных сетей, создание сообщества, группы, либо поста в социальной сети предполагает хорошее продвижение организации, а также расширяет круг ее возможностей.

Особенностью коммуникативной политики в социальных сетях является то, что руководители, которые заинтересованы в продвижении организации, могут достичь своей цели самостоятельно путем выбора варианта, который им наиболее подходит. Приведем пример самых распространенных вариантов, которые успешно используют различные организации:

1. Группа. Группа в социальной сети представляет собой некоторый аналог Интернет-форума по определённой тематике. Разница в том, что любой пользователь социальной сети обладает важной возможностью простого, быстрого и массового приглашения в группу сразу всех своих друзей. Причём работает принцип снежного кома: первый приглашает всех или многих своих друзей, каждый из его друзей приглашает всех своих друзей и так далее. Таким образом, буквально за считанные дни количество вступивших в группу пользователей может достигать десятков тысяч человек [1, с. 253].

2. Сервис «встречи». Данный программный отображает различные разовые мероприятия. По поводу таких мероприятий может создаваться группа, о чём было сказано выше, но может и не создаваться, и в этом случае коммуникационная политика организации может заключаться просто в создании для такого мероприятия специальной «встречи» в социальной сети и в рассылке пользователям сети приглашений поучаствовать в этой встрече. Регистрируя новую встречу и рассылая приглашения, можно сообщить получателям любую информацию, которую желает сообщить организатор: от указания названия, времени и места до развёрнутого пресс-релиза. Пользователь, получивший приглашение на мероприятие, заинтересовавшись им и нажав «принять приглашение», уже не забудет об этом мероприятии, так как оно будет заранее напоминать о себе в его профиле за несколько дней, накануне и в сам день события [1, с. 255].

На сегодняшний день социальные сети позволяют охватить наибольшую аудиторию, а также одновременно использовать несколько возможных вариантов продвижения, предлагаемых разработчиками той или иной социальной сети. Зачастую, руководители, продвигающие свою

политику через социальные сети, обращаются к статистике посещения социальных сетей. В таблице 1 наглядно видно, какую из социальных сетей пользователи посещают больше.

Таблица 1. - Статистика зарегистрированных пользователей в социальных сетях

Социальная сеть	Аудитория в России	Аудитория в мире
Вконтакте	72 млн.	-
Facebook	8,9 млн.	2,8 млрд.
Одноклассники	46,5 млн.	-
Инстаграмм	61 млн.	1,3 млрд.

Как видно из таблицы, некоторые из этих социальных сетей позволяют продвигать свою фирму не только по стране, но и за ее пределами. Поэтому руководителю, необходимо правильно рассчитать свои финансовые возможности, трудовые ресурсы, время, изучить статистику и выбрать ту социальную сеть, которая ему наиболее подходит.

Для привлечения потребителей к рекламе в социальных сетях, необходимо использовать разнообразный подход, креативность мышления, различные новаторские способности. Необходимо поставить перед собой цель: охватить как можно больше потребителей разного возраста. Именно поэтому, информация о деятельности организации и услуг, которые ей предложены, должна быть доступна и понятна для широкого спектра аудитории.

Коммуникативная политика в социальных сетях имеет ряд преимуществ:

- не высокие затраты на рекламу (в отличие от стоимости баннера, либо рекламы по телевидению);
- аудитория увеличивается со стремительной скоростью;
- охват широкого спектра аудитории;
- обратная связь от потребителя услуг поступает сразу, соответственно ответить на нее можно в любой момент;
- удаленная работа (актуально в настоящее время в связи с эпидемиологической ситуацией).

Таким образом, нами в данной статье рассмотрены основные аспекты ведения коммуникационной политики в социальных сетях.

Библиографический список

1. Быков И.А. Миф цифровой демократии // Политическая наука. 2011. № 2. 272 с.

Секция 5. Общественные науки: современное состояние и перспективы развития

УДК 123

Будущее человечества в зеркале антиутопии

Абляев К.М.

*Научный руководитель: Кабанова Л.В., канд. ист. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Глобальные проблемы человечества заставляют обращаться к анализу прогнозов антиутопистов XX века, которые в своё время пытались на основе событий в мире представить, что может произойти в будущем если человечество не остановится на вопросах сохранения мира. В своем исследовании мы обратились к двум наиболее популярным работам - «О дивный, новый мир» О. Хаксли [2] и «1984» Дж. Оруэлла [1].

Для начала дадим определение термину антиутопия. Антиутопия — это изображение общественного строя или сообщества, представляющегося автору или критику нежелательным, отталкивающим или пугающим. Хаксли (1894–1963) и Оруэлл (1903–1950) жили примерно в одно время, но несмотря на это взгляды на мир, который они представили в своих произведениях, кардинально отличался.

В романе Дж. Оруэлла «1984» мир представлен серым, абсолютно тоталитарным государством без какой-либо надежды и полным тоски. Процветает культ личности «Большого брата», который всегда следит за людьми - в телевизорах встроены камеры, чтобы следить за каждым человеком даже в его квартире, не правда ли, актуальное предсказание?

У О. Хаксли подавляет общество не тоталитарное государство, а дошедшая до предела стандартизация общества, в котором царит абсолютная технократия. «Общность, Одинаковость, Стабильность» — вот девиз мира, созданного фантазией Хаксли. Этот мир пугает не тоталитарным режимом управления, а режимом, где твоё существование, чувства и призвание определяешь не ты, а государство.

Урок антиутопий в том, как и пройти между тоталитаризмом и потерей свободы, и обществом культа потребления, которое отказалось от свободы. Самосохранение человечества зависит от способности сохранить человеческое, культуру. Это во многом зависит от нашего поколения.

Библиографический список

1. Джордж Оруэлл предугадал состояние современного мира [Электронный ресурс]. URL: <http://sevastopol.su/world.php?id=45412>.
2. Хаксли О. О дивный новый мир / Пер. с англ. О. Сороки. - М.: АСТ, 2017. - 289 с.

УДК 355

Вооружённые силы Республики Кыргызстан: история и современность

Айдарбеков Темирлан Маликович, Республика Кыргызстан
Научный руководитель: Рощина Н.В., канд. экон. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

29 мая 2022 года Вооруженные силы Кыргызстана отметят 30-ю годовщину образования. На заре независимости они были созданы на базе советских частей и соединений, базировавшихся на территории республики.

После распада Советского союза (1991 год) Кыргызстан в спешном порядке приступил к формированию собственных Вооруженных сил и, хотя в наследство от мощной советской империи в республике остались некоторые воинские части и вооружение, у нее не было оборонной инфраструктуры и квалифицированных руководящих кадров.

Наша республика поддержала практически все позиции по наиболее безопасной для мирового сообщества трансформации Вооруженных сил СССР. В течение осени 1991 года военные специалисты, обсуждали и готовили различные варианты, в том числе с некоторыми элементами военной интеграции. Предполагалось, что они будут подписаны на первой встрече глав государств СНГ 30 декабря 1991 года в Минске. Однако на ней прозвучали требования некоторых делегаций незамедлительно передать войска бывшего СССР государством участникам, от принятой ранее присяги. В результате было подписано соглашение совета глав государств участников СНГ о Вооруженных силах и пограничных войсках, подтверждающее право стран-участниц на создание собственных армий.

Кыргызский каганат (кирг. *Улуу Кыргыз каганаты*) — государство енисейских кыргызов, основанное Барсбек Каганом, существовавшее в период VI—X веков на территории Южной Сибири, к 840 году

расширилось до Тянь-Шаня. В различные периоды своего существования теряло независимость. Каганом становились только представители из рода Ажэ. С 840 по 916 года Кыргызский каганат находился на пике своего могущества. Этот период назван академиком В.В. Бартольдом «кыргызским».

В VI—VII веках енисейские кыргызы с подвластными таёжными народами образовывали периферийный удел центральноазиатских государств во главе с наместником — эльтебером. В начале VIII века местные беки и иналы, первым из которых стал Барс-бек, начали борьбу за отделение от каганата и образование собственного государства, претендуя на титул кагана. В IX веке — это быстро расширяющаяся агрессивная степная империя с обожеествляемым каганским родом.

В 840 году это государство уничтожило Уйгурский каганат, распространило свою власть на Туву и Монголию. Преследуя остатки уйгуров, енисейские кыргызы с боями дошли до Иртыша и Амура, вторглись в оазисы Восточного Туркестана. Военно-политическая экспансия енисейских кыргызов на запад достигла степных и лесостепных районов юга Западной Сибири. Пришельцы из сердца Азии, по-видимому, стали причиной ухода древних угров-мадьяр из Приуралья. Об этом свидетельствуют находки археологов на юге Челябинской области (погребения так называемой «тюхтятской» культуры).

Енисейские кыргызы предоставляли государству высших военных и административных руководителей. Они считались связанными и династийно, и через брачные отношения с правящими домами Китая и других сопредельных стран. Через 80 лет Кыргызский каганат утратил территории в Монголии и Енисейские кыргызы сохранили два основных массива своего расселения: первый Верхний и Средний Енисей, а второй Алтай и Иртыш. В последующем енисейские кыргызы разделились на несколько ветвей.

Кыргызстан, как суверенное государство и субъект международных отношений, создал собственные Вооружённые силы. Главнокомандующим Вооружёнными силами является Президент Кыргызской республики. Он осуществляет руководство Вооружёнными Силами как непосредственно, так и через главный штаб Вооружённых сил, наделённый соответствующими полномочиями командованием Вооружёнными Силами Кыргызской республики. Как осуществлялся процесс их создания [2]:

- в 1993 году Государственный комитет Республики Киргизия по делам обороны был преобразован в Министерство обороны Киргизской Республики;

- с января 1993 г по 1998 г отдельный горно-стрелковый батальон ВС Киргизии, в связи с «мерами по стабилизации обстановки на участке государственной границы Таджикистана с Афганистаном» охранял 100-километровый участок таджикско-афганской границы. В течение 5 лет службу в этом батальоне прошли более 4,5 тысяч кыргызстанцев;

- в 1998 году на базе 8 мотострелковой дивизии созданы 1-я Койташская, 2-я Ошская и 3-я Балыкчинская мотострелковые бригады;

- в августе 1999 г. — вторжение на юг республики боевиков Исламского Движения Узбекистана (1999-2000 гг. — Баткенская кампания). На тот момент численность войск Министерства обороны составляла 20 тыс. человек, за последние годы численность сократилась до 15 тыс. человек. 70–75% составляют контрактники;

- в 2006 году ВВС и Войска ПВО были объединены и образованы Силы воздушной обороны. Указ об этом подписал главнокомандующий президент Киргизской Республики Курманбек Бакиев. Главной задачей СВО является прикрытие военных, стратегических, государственных, военно-промышленных объектов и войск Киргизии;

- в 2006 году срок срочной службы сократили с 18 до 12 месяцев (1 год). В Республике насчитывается одно высшее учебное заведение, которое готовит младших офицеров для страны — Военный институт Вооружённых Сил Киргизской Республики. Также в столице насчитывается Национальный военный лицей — среднее военное учебное заведение;

- в июле 2011 г. в честь 70-летия со дня образования Панфиловской дивизии, вновь сформирована 8 гвардейская мотострелковая дивизия, г. Токмок;

- 15 июля 2013 г. Президент Алмазбек Атамбаев подписал Указ «О Военной доктрине Кыргызской Республики». Военная доктрина Кыргызской Республики представляет собой систему официально принятых взглядов на военное строительство, подготовку и применение Вооружённых Сил Кыргызской Республики и других воинских формирований для вооружённой защиты национальных интересов Кыргызской Республики;

- 6 февраля 2014 г. Создан Генеральный Штаб Вооружённых Сил Кыргызстана — главный командный орган, в подчинение которого

перешли части и подразделения Министерства обороны, Пограничной службы, Национальной Гвардии и Внутренних Войск;

• 12 марта 2014 г. Внутренние Войска выведены из ведения МВД и переведены в состав Национальной Гвардии.

Организация Договора о коллективной безопасности - региональная международная организация, основными направлениями деятельности которой являются взаимодействие во внешнеполитической, военной и военно-технической областях.

В настоящее время ОДКБ объединяет Армению, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россию и Таджикистан.

Цель военного сотрудничества – обеспечить коллективную и национальную безопасность государств-членов Организации путем поддержания и готовности оборонного потенциала каждого государства-члена, сил и средств системы коллективной безопасности ОДКБ к выполнению задач по предназначению и своевременного реагирования на возможные вызовы и угрозы национальной и коллективной безопасности государств-членов ОДКБ.

Для Кыргызстана на региональном уровне ОДКБ является основным форумом для военной интеграции в регионе и способствует совместному решению проблем безопасности, поддержанию мира и стабильности в регионе. Кыргызстан намерен развивать и укреплять региональное сотрудничество в военно-политической и военно-технической сфере и области безопасности с целью поддержания стабильности на евразийском пространстве.

Таким образом военные и исполнительные структуры Кыргызской Республики сегодня участвуют в военном сотрудничестве и обмене информацией в рамках СНГ и в Совете глав государств СНГ, Совете глав Правительств СНГ, Межпарламентской ассамблее, Совете министров обороны СНГ, Штабе по координации военного сотрудничества, Межгосударственном совете центральноазиатских республик, Совете министров обороны центральноазиатских республик. Осуществляет международное военное сотрудничество с НАТО в рамках программы «Партнерство во имя мира», с Китаем и странами «Шанхайской организации сотрудничества» [1].

Вооружённые Силы успешно справляются со своей главной задачей — защитой мира и спокойствия на родной земле, стали достойными продолжателями героических традиций народа, отстаивавшего свободу и независимость Кыргызстана в трудные периоды своей истории.

За три десятилетия независимости у республики сформировалась своя, уникальная армия, имеющая за плечами боевой опыт. Армия, личный состав которой в разные годы принимал и продолжает принимать участие в миротворческих миссиях ООН. Армия, которая раз за разом с достоинством показывает себя во множестве международных военных учений. Армия, у которой все еще впереди.

Библиографический список

1. Захаров В.М. Военное строительство в Государствах постсоветского пространства. – М.: РИСИ, 2011. – 380 с.
2. Министерство обороны Кыргызской Республики. Военный информационный портал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mil.krz/forces/vvspo/history>.

УДК 93

Чеченская война: страницы новейшей истории России

Бобкин Д.А.

*Научный руководитель: Кабанова Л.В., канд. ист. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Одна из самых трудных для анализа страниц новейшей истории России - история ведения Чеченских войн рубежа XX–XXI века. Важно проанализировать как смена власти в стране повлияла на Вооруженные силы в целом. Самая страшная война в новейшей истории Российской Федерации началась в 1994 году. 1 декабря 1994 года российские войска были введены на территорию Чеченской Республики. Первая чеченская война длилась 3 года, с 1994 по 1996 год. 1 августа 1996 года был подписан документ, ознаменовавший окончание первой чеченской войны. Военный конфликт был завершён, но он ставил после себя разруху и нищету.

После вывода российских войск Чечня погрузилась в послевоенный кризис. Так продолжалось до 1999 года, когда чеченские боевики решили вторгнуться в Дагестан, чтобы помочь ваххабитам создать там исламскую республику. Контртеррористическая операция на Северном Кавказе, продолжавшаяся десять лет, неофициально называется Второй чеченской войной. Толчком к началу этой войны послужил ввод российских вооруженных сил на территорию Чеченской Республики. Хотя масштабные бои длились всего около года, боевые столкновения

продолжались до конца 2000-ных. Вторая чеченская война значительно отличалась от первой. Ставка на слабость российской власти и армии не оправдалась. Общее руководство новой чеченской войной взял на себя новый российский премьер Владимир Владимирович Путин. В высших эшелонах власти на сей раз не наблюдалось той нерешительности, что явилась одной из причин успеха бандформирований в 1990-е годы. Один за другим были уничтожены виднейшие лидеры боевиков. Единицы главарей, избежавших смерти, скрылись за рубежом. Главой республики становится перешедший на сторону России муфтий Чечни Ахмат Кадыров, трагически погибший 9 мая 2004 года в результате теракта. Его преемником стал сын - Рамзан Кадыров [1]. Завершился очень важный этап борьбы нашей страны за свою территориальную целостность, укрепилось национальное единство вырос авторитет России на международной арене и моральный дух Вооруженных сил.

Библиографический список

1. Вторая Чеченская: от артиллерийского сопровождения - к огневой поддержке / Военное обозрение 11 мая 2017. [Электронный ресурс]. - URL: <https://topwar.ru/114595-vtoraya-chechenskaya-ot-artilleriyskogo-soprovozhdeniya-k-ognevoy-podderzhke.html>.

УДК 159.96

Особенности формирования стрессоустойчивости у курсантов военных вузов на учебных занятиях по физической культуре

Быков Д.В.

Научный руководитель: Лямзин Е.Н.

ФГКУ «Военный университет» Министерства обороны РФ

В период обучения у курсантов военно-учебного заведения меняется уровень стрессоустойчивости, причем зачастую эти трансформации при умелом подходе носят позитивный характер. Оценка и учет влияния различных факторов на структуру стрессоустойчивости курсантов во время обучения позволяет усовершенствовать процесс подготовки военных кадров с точки зрения снижения чрезмерной психологической нагрузки и развития личных психологических механизмов саморегуляции. Поэтому считаем актуальным изучение психолого-педагогических

особенностей физического воспитания будущих офицеров на предмет повышения их стрессоустойчивости.

Физическая подготовка является базовой дисциплиной, формирующей навыки боевой подготовки и входит во все учебные планы высших военных учебных заведений. Во время обучения курсанты путем выполнения физических упражнений не только повышают степень личной физической выносливости, силы и ловкости, но и формируют личный эмоциональный фон по преодолению стрессовых ситуаций развивая внутренние персональные психологические характеристики. Физическая подготовка положительно влияет на повышение уровня концентрации внимания, развитие мыслительных особенностей, восприятие нестандартной обстановки, творческое применение физических возможностей организма.

Физическая подготовка выступает важным средством повышения уровня боевой и специальной выучки военнослужащих, уровня психологической подготовки и профессиональной специализации. Роль физического воспитания будущих офицеров заключается в возможности адаптации организма к условиям физического и психоэмоционального напряжения. Постоянные занятия спортом позволяют курсантам более эффективно использовать свой внутренний потенциал в учебно-профессиональной деятельности, энергичнее и более независимо от деструктивных стресс-факторов действовать в неблагоприятной обстановке.

Специфика обучения курсантов военно-учебных заведений требованиям физической подготовленности офицера обусловлена включением в учебный план занятий по военно-прикладным видам спорта (рукопашный бой, военно-прикладное плавание, прохождение полосы препятствий) и общеразвивающим физическим упражнениям из различных разделов физической подготовки: лёгкая атлетика, гимнастика, лыжная подготовка и другие [1, с. 23].

Процесс развития стрессоустойчивости у курсантов военных вузов должен включать оценку внутриличностных условий, влияющих на личностно-профессиональное развитие курсантов. К ним относятся экспериментально выявляемые психологические свойства и характеристики личности, определяющие показатели эмоционального, когнитивного и поведенческого компонентов психики курсантов [2, с. 212].

В связи с этим работу по формированию стрессоустойчивости в процессе физического воспитания курсантов необходимо проводить по двум направлениям:

1. Формирование и развитие устойчивости к воздействию стрессогенных факторов в предстоящей военно-профессиональной деятельности.

2. Обучение управлению стрессом.

Эта работа предполагает использование программных и методических методов по профилактике стрессовых состояний курсантов военных вузов, в основном с помощью психических и психофизиологических методов. Психические методы основаны на развитии навыков внушения и самовнушения, а психофизиологические на развитии у курсантов мотивационного, саморегуляционного и волевого компонентов психики и функционального состояния организма военнослужащего.

Нельзя забывать, что центрами повседневной воспитательной работы с обучающимися являются подразделения курсантов, а одним из главных методов воспитания, подчинённых – личный пример командиров, преподавателей, других должностных лиц в условиях исполнения ими функциональных и специальных обязанностей военной службы, в том числе в формате совместной деятельности с курсантами. С целью создания психолого-педагогических и военно-организационных условий для решения задачи формирования стрессоустойчивости курсантов военного вуза необходимо реализовать эффективное взаимодействие структур вуза, причастных к данной деятельности. Кроме органов по работе с личным составом и структур, отвечающих за организацию службы войск, активная роль в этом процессе должна отводиться преподавательскому составу кафедр и командованию подразделений военно-учебного заведения.

Библиографический список

1. Петручик В.А. Условия формирования стрессоустойчивости курсантов военного вуза // Гуманитарный вестник ВА РВСН. 2017. № 1. С. 23–28.

2. Лямзин Е.Н., Саванин И.А. Фактор стрессоустойчивости как совокупность психологической и физической подготовки военнослужащих // Психология и педагогика служебной деятельности. 2021. № 3. С. 211–214.

Возможности и перспективы развития технологий Smart Tourism

Воронина А.Б.

Научный руководитель: Мильто А.В., канд. ист. наук

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В XXI веке ускорение темпов жизни и развитие новейших технологий вывели индустрию туризма на новый уровень. Потребности современного населения в туристических услугах постоянно растут. На сегодняшний день туристический рынок является крупным сектором экономики, поэтому все современные государства заинтересованы в его развитии.

Уровень цифровизации общества формирует новые формы коммуникационных взаимодействий и взаимоотношений между производителями и потребителями и определяет необходимость связать туризм с изменениями потребительского поведения клиентов. Сложная эпидемиологическая ситуация вынуждает туристическую отрасль проявляться в новых формах. Для сохранения конкурентоспособности туристическому рынку необходим новый виток развития.

Таким решением может стать умный туризм (Smart Tourism, смарт-туризм), который открывает миллионам потребителей интеллектуальные туристические направления. Способствуя улучшению качества обслуживания посетителей, смягчая последствия чрезмерного туризма и способствуя более устойчивому управлению, смарт-туризм — это путь вперед в постпандемийных путешествиях. К примеру, цифровые «паспорта вакцин» призваны обеспечить безопасное восстановление международных поездок после пандемии [2].

Умный туризм представляет целостный, долгосрочный и устойчивый подход к планированию, разработке, эксплуатации и маркетингу туристических продуктов и бизнеса. Одним из основополагающих принципов смарт-туризма является ориентация на человека. Современные потребители туристических услуг начинают воспринимать туризм как сервис, позволяющий всегда и везде быть на связи, быстро и по оптимальным маршрутам перемещаться по городу, иметь возможность оперативно найти нужное место. Целью умного туризма является повышение эффективности управления ресурсами, способность

реагировать на потребности и особенности поведения туристов, максимизация конкурентоспособности и повышение устойчивости за счет использования технологических инноваций и практик.

Для эффективного и устойчивого функционирования смарт-туризм опирается на широкое использование передовых интеллектуальных технологий, от способов оплаты до интерактивных мероприятий. Цифровизация общества на современном этапе открыла множество возможностей для поставщиков туристических услуг и для обмена информацией с широким кругом путешественников. Инструментами смарт-туризма являются сочетание мобильного оборудования, программного обеспечения и сетей, которые позволяют взаимодействовать между туристами. Одним из ключевых достижений, позволяющих умному туризму набирать большую популярность в последние годы, является рост платформ обмена информацией.

Умный туризм часто напрямую связан с реализацией концепции Smart City (умный город). Ее основной принцип - внедрение информационных технологий в городское пространство с целью повышения качества жизни благодаря оптимизации услуг, усовершенствованию системы управления, повышению качества и эффективности работы городских служб. Smart City должен быть экологически чистым, безопасным, ресурсосберегающим, обеспечивающим максимально комфортную жизнедеятельность для его жителей и гостей.

Стоит отметить, что для туризма большую роль играет не только ресурсный потенциал дестинации, но и информационная осведомленность туриста о качестве доступных услуг, общее представление о ней, о ее возможностях, безопасности для посещения и т.д. Концепция умного города охватывает все аспекты туризма, включая питание, размещение, осмотр достопримечательностей, шопинг, отдых и развлечения. Такой подход к отдыху в значительной мере способен улучшить впечатления туристов и обеспечить организационную и операционную интеграцию туристических ресурсов [6].

Успешным примером внедрения технологий Smart City в туризм можно назвать приложение «Visit London Official City Guide», запущенное в октябре 2017 года при помощи Mastercard и London & Partners, официального рекламного агентства Мэрии Лондона [6]. Цель данного мобильного приложения - сделать пребывание туристов в Лондоне более комфортным. Приложение позволит сэкономить время для бронирования

и покупки билетов на главные достопримечательности Лондона, подберет индивидуальные предложения и акции.

Развитие городов на основе технологий Smart City, включая туристский сектор, происходит и на территории нашей страны. С целью улучшения качества жизни и благосостояния горожан, создания комфортной и безопасной среды путем применения инновационных решений, город Ярославль выбрал в качестве элемента стратегического развития технологии Smart City [3]. Проект «Умный город», реализующийся субъектами Российской Федерации, направлен на повышение эффективности управления городской инфраструктурой за счет внедрения современных цифровых и инженерных решений. «Ключевой целью цифровизации городской инфраструктуры является повышение конкурентоспособности российских городов в борьбе за человека, за своего жителя. Опираясь на мнения экспертов, а также на накопившийся международный опыт, разработан комплекс мероприятий, выполнение которых позволит вывести российские города на качественно новый уровень и даст им право называться «умными» [4].

В конце 2019 года Правительство РФ утвердило «Стратегию развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года», где отражены первоочередные задачи туризма: «... достижение уровня мировых лидеров в развитии цифровой инфраструктуры и сервисов, развитие цифровых платформ продвижения туристских продуктов и брендов, цифровых средств навигации и формирования туристского продукта» [5].

Одним из примеров применения цифровых решений с целью оптимизации предоставления туристических услуг стали технологии интерактивных музеев и галерей. Благодаря технологиям дополненной реальности достаточно просканировать объект или его QR код и появится полная информация о нем. Например, Ярославский художественный музей в 2017 при поддержке Министерства культуры РФ и портала «Культура.РФ» запустил интерактивного гида с дополненной реальностью в приложении ARTEFACT. Приложение дополненной реальности позволяет российским музеям самостоятельно создавать выставки в формате AR (augmented reality), а посетителям выставок дарит новый опыт взаимодействия с произведениями искусства. Благодаря приложению посетитель музея формирует свой маршрут по выставке в музее и может вернуться к продолжению осмотра дома [1].

Как и у любого проекта у концепции Smart есть свои плюсы и минусы. Положительным результатом от внедрения умных технологий является

повышение качества сферы услуг, уровня жизни в городе и имиджа территории среди туристов, как комфортного к посещению места. Технологии smart-туризма способствуют устойчивому развитию общества и природы, ведут к минимизации отходов, сокращению потребления воды и энергии, а также защите зеленых полей. Необходимо подчеркнуть, что практика умного туризма значительно увеличивает конкурентоспособность и улучшает имидж туристической индустрии.

Однако реализация концепции умного туризма не лишена трудностей. Одним из самых сложных вопросов интеллектуального туризма остается проблема безопасности данных. Ожидается, что в этом отношении будут проведены исследования и приняты конструктивные решения. Другим очевидным недостатком данной концепции является то, что она предполагает ограниченное социальное взаимодействие, подходящее не для всех туристов.

Несмотря на отдельные проблемы, которые еще предстоит решить, умный туризм является будущим туристического рынка. Он представляет собой модель объединенного развития туристической индустрии и инновационных технологий, что является ключом к трансформации и модернизации современной сферы обслуживания.

Библиографический список

1. ARTEFACT: гид с дополненной реальностью [Электронный ресурс]. URL: <https://www.yarartmuseum.ru/exhibitions/artefact-gid-s-dopolnennoy-realnostyu/>.

2. Умные города — это следующий шаг для городского туризма после пандемии [Электронный ресурс]. URL: <http://pitert.ru/news/globaldata-umnye-goroda-e>.

3. Концепция «Ярославль Мудрый»: достоинства [Электронный ресурс]. URL: <https://pandia.ru/text/78/091/32287.php>.

4. Департамент жилищно-коммунального хозяйства, энергетики и регулирования тарифов [Электронный ресурс]. URL: https://www.yarregion.ru/depts/dzkh/Pages/proect_umni_gorod.aspx.

5. Распоряжение Правительства РФ от 20.09.2019 № 2129-р. «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года».

6. Стимулирование экономического роста территорий посредством развития туризма, спорта и гостиничного бизнеса, технологии умного туризма как средство создания благоприятной туристической среды [Электронный ресурс]. URL:

УДК 796.011

Рукопашный бой в армии России

Дмитриев М.Д., Бесов Е.В.

*Научный руководитель: Елькин Ю.Г., канд. пед. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Современные любители боевых искусств, воспитанные законодательной системой предпоследнего века, часто имеют весьма своеобразный взгляд на рукопашный бой. Для них РБ — это бой руками и ногами, в то время как фактически это всего лишь вспомогательный, второстепенный раздел. Так что же такое настоящий рукопашный бой [1].

В эпоху суровых самураев - то, что сегодня называется дзю-дзюцу, было вспомогательной техникой - заломные приемы применялись только для того, чтобы обезоружить вооруженного противника [2]. В средневековье в Европе - практически ничего не пишут о кулачном бое. Зато борьбы и использования холодного оружия в их книгах навалом. В европейской борьбе у противника часто в руке был кинжал (или схожее оружие).

В Древней Греции кулачный бой в отличие от борьбы вообще не относился к воинским искусствам. По той же самой причине - противника в доспехах бесполезно бить кулаком (только руки травмируешь), а вот свалить его с ног - вполне реально.

Основатель первого ордена, живший в IX веке, французский рыцарь из Прованса Годфруа де Прей, определял в качестве главного требования к членам ордена усвоение семи навыков, образовавшихся в рамках мистицизма, связанного с цифрами. В соответствии с этим юношам из аристократических семей следовало научиться: 1) ездить верхом, 2) плавать, 3) охотиться, 4) стрелять из лука, 5) сражаться.

Позднее возникли многочисленные местные орденские уставы, но и в них основой физического воспитания остались семь рыцарских навыков.

Рукопашная подготовка является одним из наиболее важных предметов в обучении спецподразделений всего мира и в дальнейшем будет оставаться одним из основных предметов специальной физической

подготовки в российской армии и в армиях других государств [3]. И дело здесь вовсе не в том, что существует теоретическая возможность использования рукопашного боя в реальных сражениях. Просто регулярные грамотные занятия рукопашным боем развивают те бойцовские качества, без которых солдату на войне не обойтись.

Подготовка к рукопашному бою — это средство привития навыков для ближнего боя, средство физической тренировки, могучий психологический фактор, укрепляющий моральный дух воинов, способствующий воспитанию стремления сойтись с врагом вплотную, невзирая ни на какие преграды. Современный рукопашный бой требует, чтобы были развиты максимальная экономичность, быстрота, ловкость, глубина и своевременность движения, формирование оптимальных двигательных навыков, системы построения движений в экстремальных ситуациях, а также специальных психологических качеств, основанных на использовании ресурсов подсознания.

Оперативное использование ресурсов подсознания в рукопашном бою осуществляется применением методики подготовки, ориентирований на принятие оптимального решения по уничтожению и обезвреживанию противника и его выполнение за счет программированного использования возможностей подсознания.

Боец, который чувствует свою силу в рукопашном бою, свободнее маневрирует на поле боя, уверенно ведет огонь, смелее и быстрее сближается с противником.

Это сила и выносливость, ловкость и быстрота реакций, смелость и находчивость. Это высокий боевой дух, позволяющий сохранять хладнокровие в условиях смертельной опасности. Это также умение быстро восстанавливаться после боя, исключительно за счет специальных психотехник (медитация, мантры, самогипноз).

Опытный боец, получив чувствительный удар, становится более собранным, более осмотрительным. Именно к такой реакции следует себя приучать, и тогда в настоящем бою сохранишь себе жизнь, выполнишь свою боевую задачу.

Есть мнение, что рукопашный бой — это уже прошлый век, и применение ему в современной армии уже не найти. Оснащенность вооруженных сил Российской Армии: удобная комплектация оружия, маневренность техники, компьютеризация — все это как бы исключает возможность применения рукопашного боя. Но я считаю, что это не так, и в современной армии рукопашный бой актуален.

Возможно, преподавать уроки рукопашного боя нужно уже на уровне школьной программы. Ведь в основу его закладывается, прежде всего, психологическое состояние человека - будущего воина, солдата.

Библиографический список

1. Боевая механика армейского рукопашного боя. – М.: Феникс, 2006.
2. Мой взгляд на рукопашный бой. – М.: Феникс, 2006.
3. Булочко К.Т. Обучение рукопашному бою. - М.: Физкультура и спорт, 1942.

УДК 94

Сталинград: из истории операции «Уран»

Зборомирский И.А

*Научный руководитель: Кабанова Л.В., канд. ист. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

19 ноября 1942 года была начата операция «Уран». По своей сути это было стратегическое наступление советских войск под Сталинградом, которое в конечном итоге привело к окружению и последующему разгрому армии фельдмаршала Ф. Паулюса. Потерпев тяжелое поражение в битве под Москвой и понеся огромные потери своих войск, в 1942 году немцы уже не могли наступать по всему советско-германскому фронту. Поэтому они решили сосредоточить свои усилия и навыки на его южном фланге. Группа армий «Юг» была разделена на две части – «А» и «Б». Группа армий «А» предназначалась для наступления на Северный Кавказ с целью захвата нефтяных месторождений близ Грозного и Баку. Группа армий «Б», в которую входили 6-я армия фельдмаршала Фридриха Паулюса и 4-я танковая армия Германа Гота, должна была двигаться на восток к Волге и Сталинграду. Эта группа армий первоначально насчитывала 13 дивизий, в которых в общей сложности насчитывалось около 270 тысяч человек, 3 тысячи орудий и минометов и около 500 танков.

Наличие огромного кармана, который привлекал все силы и внимание противника резко ограничивало все возможные варианты его действий на всем южном крыле, что в конечном итоге дало советскому командованию хорошую возможность блестяще развить успех окружения и нанести врагу новые, огромные потери.

К моменту начала операции Сталинградская битва продолжалась уже четыре месяца. Неоднократные попытки 6-й армии вермахта (под командованием генерал-полковника Ф. Паулюса) штурмовать Сталинград не увенчались успехом. 62-я и 64-я армии держали сильную оборону на подступах к городу. Упорное сопротивление советских войск, растягивание тыла и приближение зимы привели к тому, что немецкая армия оказалась в тяжелом положении. Командование вермахта намеревалось удерживать занятые рубежи до наступления весны, а затем провести решительное наступление, но история обернулась поражением врага.

В ходе Сталинградской наступательной операции были уничтожены 2 немецкие, разгромлены 2 румынские и 1 итальянская армии. 32 дивизии и 3 бригады были уничтожены, 16 дивизий были подавлены. Противник потерял более 800 тысяч человек, а советские войска около 485 тысяч человек, включая в том числе 155 тысяч безвозвратных потерь. Условия для проведения выдающейся операции были созданы советскими войсками в ходе Сталинградской оборонительной операции начиная с сентября 1942 года. «До Сталинградской битвы история не знала сражения, когда такая крупная группировка войск была бы окружена и потерпела бы полное поражение. Разгром врага на Волге положил начало коренному перелому в ходе Великой Отечественной войны и Второй мировой войны в целом, началось изгнание вражеских войск с советской территории», - оценил значение сражения маршал Г.К. Жуков [1].

Библиографический список

1. Исаев А. Сталинград — это наша победа // Родина. 2008. № 2. С. 33–36.

УДК: 796.01

Методика развития физического качества «выносливость»

Зубанов Д.А.

*Научный руководитель: Борисов А.В., канд. пед. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Выносливость - способность человека продолжительное время выполнять работу на высоком для него уровне без снижения эффективности [1].

Общая выносливость определяется способностью длительное время выполнять с высокой эффективностью работу в умеренном и среднем темпе, связанную с активной деятельностью больших мышечных групп и всех систем организма.

Специальная выносливость характеризуется способностью переносить длительные нагрузки, связанные со специфическими видами деятельности. Развитие и совершенствование общей выносливости наиболее эффективно осуществляется в процессе продолжительного бега, кроссов, марш-бросков, передвижения на лыжах плавания, гребли, преодоления препятствий и спортивных игр [2].

Для развития выносливости наиболее эффективными являются следующие общие методы: равномерный, повторный, переменный, интервальный, соревновательный, а также круговой.

Равномерный метод применяется на начальном этапе развития выносливости и характеризуется выполнением упражнений в равномерной средней или малой скоростью и постепенным увеличением продолжительности тренировки [3].

Развитие и совершенствование выносливости военнослужащих осуществляется прежде всего во время учебных занятий: по ускоренному передвижению и легкой атлетике, лыжной подготовке, преодолению препятствий, плаванию, а также комплексных занятий, включающих бег на длинные и средние дистанции, спортивные и подвижные игры, поточное выполнение различных упражнений. Для совершенствования выносливости широко используется: бег на 1–3 км в процессе утренней физической зарядки, различные передвижения в ходе попутной физической тренировки, учебно-тренировочные занятия и состязания по военно-прикладным видам спорта и упражнениям.

Таким образом, мы пришли к выводу, что повышение выносливости организма военнослужащего является необходимым в его дальнейшей служебной деятельности при выполнении как боевых, так и специальных задач. А знание методов и способов её развития позволит командирам (начальникам) повысить уровень физической подготовленности личного состава.

Библиографический список

1. Инструкция о порядке организации физической подготовки и спорта в Вооруженных Силах и транспортных войсках. - Мн.: МО РБ, 2001.
2. Положение по физической подготовке и спорту военнослужащих Вооруженных Сил. - Мн.: МО РБ, 2001.

3. Теория и методика физического воспитания / Под редакцией Б.А. Ашмарина. - М.: Просвещение, 1990.

УДК 796.015

Рывок гири как новый военно-прикладной вид спорта

Копытин Б.Н., Терентьев А.А.

*Научный руководитель: Елькин Ю.Г., канд. пед. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Идея создания нового военно-прикладного вида спорта, который будет относиться к гиревому спорту, а именно «рывок гири» возникла в 2016 году. В тот же год уже в Феврале были проведены первые пробные соревнования, в городе Балашиха, в которых так же приняли участие военнослужащие нашего училища [1]. На данных соревнованиях особенностью выполнения упражнения была форма одежды выступающих спортсменов, а именно брюки навыпуск, ботинки с высокими берцами (без головного убора, в майке или футболке, в остальном регламент времени, вес гирь и количество перехватов не изменилось, так же не изменились и правила выполнения данного упражнения [2]. Особой разницы с уже имеющимся упражнением «Рывок гири» не было.

В последующих же соревнованиях в качестве пробных правил было предложено оставить у мужчин гири весом 24 и 32 кг, у женщин 16 и 24 кг, изменение регламента времени путем его увеличения с 10 до 12 минут, и снятием ограничения перехватов с одной руки на другую [3]. Таким образом, с помощью апробации полученных результатов было предложено ввести 5 весовых категорий у мужчин и 2 весовых категории у женщин, 3 и 2 возрастные группы соответственно. У мужчин до 65,75,85,95 кг и +95 кг, возрастные до 30 лет, до 40 лет и старше. У женщин до 70 кг и выше, возрастные до 30 лет и старше.

С помощью математических функций удалось получить результат позволяющий составить нормативные требования для выполнения спортивных званий и разрядов до МС России включительно. К примеру для выполнения норматива КМС с собственным весом до 75 кг предлагалось в первой возрастной группе (до 30 лет) выполнить 170 подъемов гири весом 32 кг, а для выполнения норматива МС в данной

весовой категории 192 подъема. Спортивные разряды 1,2 и 3 предлагалось выполнять на гирях весом 24 кг.

При первом представлении документов на внесение «армейского гиревого рывка» в список военно-прикладных видов спорта, было отказано, и подсказано правильное направление.

На данном этапе «рывок гири» уже внесен в спартакиаду ВКС, так же проводятся соревнования на всех уровнях от воинских частей до чемпионатов ВС РФ.

Следующим этапом формирования нормативов по данному виду военно-прикладного спорта предлагается:

1. Для выполнения нормативов предлагается использовать разные веса гири, т.е. создать специальные Упражнения с выполнением армейского гиревого рывка с гирями весом 16 кг для 3 возрастной, 24 кг для 2 возрастной и 32 кг для первой возрастной.

2. Для выполнения нормативов предлагается использовать разное количество времени, а именно 8 минут выполнения упражнения для 3 возрастной группы, 10 и 12 минут для 2 и 1 возрастной группы соответственно.

Надеемся, что данный вид спорта уверенно войдет в перечень военно-прикладных видов спорта.

Библиографический список

1. Приказ № 670 от 15.09.2014 года с изменениями и дополнениями от 18 января 2016.

2. Елькин Ю.Г. Методологическое обоснование средств и методов физического воспитания военнослужащих // Вестник Ярославского высшего военного училища противовоздушной обороны. 2019. № 1 (4). С. 156–160.

3. Елькин Ю.Г. Отдельные вопросы организации физической подготовки военнослужащих // Вестник Ярославского высшего военного училища противовоздушной обороны. 2020. № 1 (8). С. 97–101.

УДК 124.5

Этические проблемы искусственного интеллекта

Петерсон Д.М., Кузенко Г.М., Студенец М.С.

Научный руководитель: Громова М.В., старший преподаватель

Рассматривая этические проблемы в целом, необходимо обратиться к понятию «этика». Этика – философская дисциплина, исследующая вопросы морали и нравственности. Этика исследует вопросы, связанные с добром и злом. Как показывает практика, бурно развивающиеся современные технологии напрямую связаны с данными двумя понятиями. Например, медицинская диагностика и роботизированная хирургия в наши дни становится все популярнее. Так, данные технологии широко используются для обнаружения рака молочной железы. Можно задаться вопросом: «Кто же будет ответственен за постановку диагноза?». Фактически в данном случае ответственность берет на себя диагност, который решает ставить или не ставить диагноз. Еще одна сфера, порождающая множество этических дискуссий, – область автономного управления. Речь идет об автопилотируемых автомобилях. Перед нами сразу же возникает ряд морально-этических коллизий: «Кто будет ответственен за происшествие на дороге?»; «Какие должны быть встроены морально-этические начала в автопилотируемый автомобиль?». Данные и другие вопросы мы рассмотрим в нашем небольшом исследовании.

Стоит обратиться к нескольким вариантам направления мысли развития технологий, которые позволяют провести этическую экспертизу технологий. Для начала стоит выяснить, может ли та или иная технология быть использована злонамеренно. Рассмотрим следующий пример, связанный с технологией «умного города». Умный город предполагает систематизацию и автономизацию большинства систем: от автоматического включения искусственного света с наступлением темноты до системы управляющей движением в мегаполисе. Звучит весьма привлекательно, однако, если посмотреть с другой стороны, то можно представить взлом этой самой дорожно-транспортной системы и, следовательно, коллапс, произошедший на дорогах города. Другой пример, вызывающий не меньшее количество дискуссий – это технология «Deep Fake», способная создать виртуальную копию какой-либо персоны, ориентируясь на видеоматериалы с данным человеком. Особенность заключается в том, что очень сложно отличить копию от оригинального изображения. Здесь также могут быть как позитивные исходы развития событий, так и негативные. Например, в музее художника Сальвадора Дали в Соединенных Штатах Америки представлено достаточно удачное

применение данной технологии: воссозданное изображение великого художника запрограммированно повествовать посетителям о своих картинах и делать с ними фотографии. Однако есть и другой пример использования «Deep Fake»: видеоизображения политиков и военных деятелей находятся на просторах Интернета в достаточном количестве, чтобы использовать их для создания видеороликов с использованием политических или военных персон с репликами, которые могут угрожать национальной безопасности той или иной страны. Если проследить за вышеуказанными рассуждениями с приведенными примерами, можно сделать вывод о том, что новейшие техники и технологии сами по себе нейтральны. Позитивный или негативный окрас они принимают тогда, когда попадают в руки к человеку, применяющему их в том или ином русле.

Если говорить про этичность искусственного интеллекта, стоит также обратиться к вопросу заменимости современных профессий машинами. Так, пионер искусственного интеллекта Джозеф Вейценбаум считал, что в таких профессиях, как врач, судья, полицейский и так далее, люди не должны быть заменены на роботов. Возможно, не стоит давать широкое распространение социальной робототехникой, ведь, действительно, в подобных профессиях, необходима человеческая эмпатия, способность сопереживать и поддерживать.

Подводя итог в вопросе этических проблем искусственного интеллекта, стоит сказать, что при существовании двух совершенно противоположных подходов по взгляду на данное затруднение, они оба имеют право на существование и по-своему правы. Пока человечество не может быть уверенно в полной безопасности и сохранности нашего вида при передаче многих функций, выполняемых сейчас людьми, в руки роботов и искусственного интеллекта соответственно, но не за горами то время, когда наш мир сложно будет представить без использования технических достижений этого направления. Нашей задачей является развитие моральных качеств у представителей технической расы, чтобы они, хоть и отдаленно, но были похоже на нас, людей. Технический прогресс несет будущее и нам обязательно нужно сделать его как можно лучше ради нынешних и всех последующих поколений.

Библиографический список

1. Кант И К вечному миру [Электронный ресурс]. URL: http://history.pstu.ru/wpcontent/uploads/2013/04/files_File_Kant_K_vechnomu_u_miru.pdf.

2. Азимов А. Хоровод [Электронный ресурс]. URL: <https://www.litmir.me/bd/?b=2196>.

УДК 929

История семьи - история народа: герой отечественной войны Шипов Александр Федорович

Кузнецов И.Н.

*Научный руководитель: Кабанова Л.В., канд. ист. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Проблема истории семьи, как части истории России всегда актуальна. Опыт изучения истории семьи в рамках периода Великой Отечественной войны позволяет сохранить память о подвиге наших воинов, лучше понять процессы истории.

Великая Отечественная война с каждым годом отдаляется от нас во времени все больше и больше. С каждым годом все меньше и меньше остается ветеранов участников этой великой и кровопролитной войны. Память сердца, живая и негасимая, она свято хранит подвиги наших воинов, наголову разбивших вероломных захватчиков, спасших мир от фашизма. И каждый раз невольно думаешь о том, что наше поколение должно знать, как воевали их отцы и деды, как бесстрашно они шли на смерть ради нас, сегодня живущих. Знать, чтобы быть готовыми в любую минуту с оружием в руках защитить наше отечество. Важно изучать историю своей собственной семьи и делать ее частью исторических исследований. Из всех моих родственников, переживших тяжелые годы войны с оружием в руках, за станком на заводе или работая на полях, в живых осталась только моя прабабушка, которой в те годы было двадцать. В нашем исследовании мы использовали воспоминания очевидцев событий того времени моей семьи, семейный архив, материалы публикаций и государственных архивов.

Из ответа Центрального архива Министерства обороны России я узнал, что мой прадед Шипов Александр Федорович в годы войны он был шофером 18 отдельной гвардейской разведывательной роты 2 гвардейской стрелковой дивизии. Удостоверения к медалям, орден Красной Звезды вот и все, что удалось мне узнать о судьбе моего прадеда из имеющихся в нашей семье документов, но я решил попытаться восстановить боевой путь

моего прадеда. 2-я гвардейская стрелковая дивизия, в которой воевал прадед, прошла большой боевой путь. Узнавая ее историю, я представлял своего прадеда, его судьбу от боя 14 июля 1941 года около г. Смоленска, оборонительных боев на Закавказском и Северо-Кавказском фронтах до освобождения Таманского полуострова. Боевые действия дивизия завершила 24 апреля 1945 года на Земландском полуострове в Восточной Пруссии. Мы проследили военный путь Шипова Александра Федоровича, узнали историю боев и судьбу солдата, который внес вклад в победу над врагом, чтобы его внуки и правнуки жили под мирным небом, трудились, радовались жизни и учились защищать свою Родину.

Библиографический список

1. Герой Советского Союза. Шипов Александр Павлович [Электронный ресурс]. URL: https://warheroes.ru/hero/hero.asp?Hero_id.

УДК 93

Из истории рождения атомного щита России

Кучинский Д.Д.

*Научный руководитель: Кабанова Л.В., канд. ист. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

29 августа 1949 года под городом Семипалатинск было проведено первое испытание советского атомного оружия, положившее конец ядерной монополии США. Ядерный щит обеспечил мирное развитие нашей Родины. Середина и конец 30-х и начало 40-х годов прошлого века: бум науки о радиоактивности, появление нового направления – ядерной физики.

В начале Второй мировой войны сложилась странная ситуация: осколки бывшего «братства» физиков-атомщиков продолжали обмениваться информацией частным образом, а некоторые, например, Клаус Фукс, участник британского атомного проекта, затем Манхэттенского проекта, добровольно нашла каналы передачи информации в СССР. (Клаус Фукс, немецкий физик-теоретик. В 1933 г. эмигрировал в Англию. Внес значительный вклад в разработку атомного и термоядерного оружия в США и Англии. Самоотверженно помогал Советскому Союзу, сообщая данные о ядерных проектах Англии и США).

Прекращение публикаций по ядерной физике в 1940–1941 гг. было одним из аргументов советских физиков об интенсивном начале работ над бомбой за рубежом и их секретности. В декабре 1942 г. под руководством Э. Ферми в Чикаго был запущен первый в мире «атомный котел» уран-графитовой конструкции (реактор). В Москве подробности этой конструкции станут известны через 7 месяцев. В отличие от запада СССР сразу приступил к изучению атома не только в военных, но и в мирных целях.

За восемь месяцев к апрелю 1946 года были созданы все звенья цепи разработки ядерного оружия. 25 декабря 1946 были сформулированы основные направления развития атомной энергии в мирных целях. В 1946 году из собственных месторождений и из месторождений восточной Европы в совокупности с имеющимся запасом был создан резерв, в котором был обеспечен ураном первый отечественный атомоход Ф-1. 25 декабря 1946 года в Лаборатории № 2 АН СССР состоялся пуск ядерного реактора Ф-1 [1].

В течение семи лет советские ученые разрабатывали неизведанную ранее атомную отрасль. Было налажено производство урана, плутония и других материалов, ранее не использовавшихся в традиционной промышленности. Специальному отделу, возглавляемому Л.П. Берией, удалось организовать полную секретность об атомных разработках СССР, а также получать информацию от ученых всего мира о продвижении атомных проектов в других странах, таких как США, Великобритания и др.

Благодаря неимоверным усилиям всего коллектива, работавшего над атомным проектом, удалось уберечь СССР от реализации страшных планов наших бывших «союзников». СССР смог отстоять свою независимость и лишить монополии США на производство ядерного оружия. И сегодня на фоне внешнеполитических конфликтов важность этих исторических событий становится только яснее. В современном мире именно ядерный щит становится решающим фактором сдерживания войны.

Библиографический список

1. Атомный проект СССР: документы и материалы: [в 3 т.] / Под общ. ред. Л.Д. Рябева. – 1998–2010. Т.1. 1938—1945. Часть 1 / М-во Рос. Федерации по атом. энергии; Рос. акад. наук; [сост.: Л.И. Кудинова, Г.С. Синецына, Н.М. Осипова]. - М.: Наука. Физматлит, 1998. - 432 с.

Методика подготовки членов сборной команды по стрельбе из штатного или (табельного) оружия в предсоревновательный период

Ларин С.А., Ильин А.М.

*Научный руководитель: Елькин Ю.Г., канд. пед. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Целью работы явилось: выработка определенного алгоритма подготовки спортсменов в предсоревновательный период.

Методы исследования: анализ педагогической литературы, систематизация полученного опыта.

Использование полученного опыта и анализа педагогической литературы при выработке алгоритма тренировки спортсменов в предсоревновательный период позволяет достичь необходимого пика подготовленности именно на период соревновательной деятельности [3]. В свою очередь важным этапом синтеза алгоритма тренировки является систематизация информации о необходимых качествах, играющих наиважнейшую роль в производстве выстрела [1].

В результате исследования был выделен ряд качеств, тренировка которых позволяет добиться необходимых целей. В частности, этими факторами являются общая и специальная физическая подготовка, а также морально-психологическая устойчивость спортсмена [2].

Так же были определены перечень физических качеств, определяющих успех подготовки: повышение силы групп мышц и укрепление связочного аппарата, несущих непосредственную нагрузку по поддержанию позы изготки с оружием; формирование специальной выносливости — способности длительно сохранять позу изготки с оружием, противостоять утомляющим воздействиям статических напряжений, связанных с ведением стрельбы; развитие чувства мышечного контроля; развитие специальных качеств: равновесия, координации, собранности, сосредоточенности и других, оказывающих влияние на овладение техникой стрельбы; сила.

Библиографический список

1. Виноградов А.Н., Князев Е.А., Майорова М. Мотивация к совершенствованию физической подготовки / Вестник ЯВВУ ПВО: сб. научных трудов. – Ярославль, 2016. Вып. 19. С. 18–22.

2. Елькин Ю.Г. Методологическое обоснование средств и методов физического воспитания военнослужащих // Вестник Ярославского высшего военного училища противовоздушной обороны. 2019. № 1 (4). С. 156–160.

3. Наставление по физической подготовке в Вооруженных силах Российской Федерации 2009 года.

УДК 94

Личность в истории: Александр Македонский

Латышев Н.А.

*Научный руководитель: Кабанова Л.В., канд. ист. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Анализ истории военных походов Александра Македонского остается актуальным, так как позволяет раскрыть основные особенности создания огромной державы, дать оценку уникальной личности Александра как политика и полководца. Александр Македонский - выдающийся правитель и полководец Древнего мира. Александр Македонский, как личность, несомненно, незаурядная, сумел реализовать задачу завоевания Востока, которая стояла тогда на повестке дня, поэтому его судьба продолжает интересовать и в XXI веке.

Первый великий поход Александр Македонский совершил на Персию. В 334 году до н.э. он установил свою власть почти во все Малой Азии и прославил себя как величайшего завоевателя и полководца. Практически без боя ему сдались Финикия, Сирия, Кария и страны Ближнего Востока. Во время похода в Египет местные жители приняли Македонского как новое Божество. Царь основал в Египте город Александрию в свою честь.

Второй поход на Персию ознаменовался завоеванием Сузы, Персепополя и Вавилона, который стал новой столицей могущественной объединенной державы. Александр Македонский стал Царем Азии. В 326 году до н.э. правитель совершил поход на Индию. Ему удалось покорить территорию современного Пакистана и захватить племена, встречавшиеся

ему на пути. Когда армия перешла реку Инд, то забастовала, отказавшись идти дальше.

Македонский был вынужден после десятилетнего триумфального продвижения вглубь континента повернуть назад. Когда период войн в жизни Македонского закончился, он занялся управлением завоеванных земель и провел несколько реформ, в основном военных [1].

Еще в 323 году до н.э. правитель планировал поход на Аравийский полуостров с целью завоевания Карфагена. 10 июня 323 года до н.э. полководец и великий царь Александр Македонский умер в возрасте 32 лет. Александр создал огромную державу, простиравшуюся на восток до Инда. Походы греко-македонской армии задержали упадок, который переживали греческие рабовладельческие государства.

Библиографический список

1. Квинт Курций Руф. История Александра Македонского. С приложением сочинений Диодора, Юстина, Плутарха об Александре / Отв. редактор А. А. Вигасин. - М.: Изд-во МГУ, 1993. - 464 с.

УДК 343

Противодействия экстремизму и терроризму среди молодого населения в Российской Федерации

Мазитова Д.О.

*Научный руководитель: Краснова Г.Н., преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность настоящего исследования обусловлена нарастающей степенью общественной опасности, связанной с распространением материалов экстремистского и террористического характера среди молодого населения. Противодействие экстремизму и терроризму – одно из основных направлений государственной политики Российской Федерации в сфере профилактики правонарушений.

Основным документом в сфере противодействия экстремизму и терроризму является Стратегия противодействия экстремизму в Российской Федерации до 2025 года, утверждённая Указом Президента № 344 от 29 мая 2020 года, правовой базой которого является Конституция

Российской Федерации. Данный документ содержит в себе ключевые понятия, а также классифицирование экстремистских проявлений.

Экстремизм – приверженность к крайним взглядам в контексте общественной и политической жизни. Терроризм представляет собой разновидность экстремизма, одно из его самых кровавых воплощений, так как его основу составляет психологическое насилие и внушение страха [6].

На сегодняшний день в Российской Федерации 89 общественных объединений и религиозных организаций, запрещённых по решению суда на основании Федерального закона от 25 июля 2002 года № 114 – ФЗ «О противодействии экстремистской деятельности». Также в Российской Федерации зарегистрировано более 5000 информационных материалов радикального характера, за распространение которых установлена юридическая ответственность. Дата последнего изменения – 8 февраля 2022 года (табл. 1).

Таблица 1. – Показатели правонарушений экстремистской и террористической направленности в Российской Федерации [4]

Период	Кол-во зарегистрированных преступлений		Кол-во выявленных лиц, совершивших преступления	
	Тер. характер	Экстр. характер	Тер. характер	Экстр. характер
2010	581	659	402	532
2014	1127	1024	513	833
2015	1531	1308	607	912
2016	2214	1410	648	917
2017	1871	1521	873	972
2018	1679	1256	753	894
2019	1806	585	718	445
2020	2342	833	575	335

Анализ таблицы показывает, что в РФ за последние 10 лет количество зарегистрированных преступлений террористического характера увеличилось в 4 раза, экстремистского характера – в 1,3 раза. Численность выявленных лиц, совершивших преступления террористического характера возросло в 1,4 раза, экстремистского характера снизилось в 0,6 раза.

Экстремизм начинается с социально-психологической установки. Любая установка состоит из базовых компонентов, которыми являются знание, эмоция и поступок. Информация, находящаяся в руках человека,

вызывает в нём эмоциональный отклик, являющийся началом для возможных негативных последствий [1].

Все экстремистские проявления делятся на два типа. Первый тип – экстремистские правонарушения. К ним относятся деяния, которые оцениваются в качестве нарушений с точки зрения административного или уголовного законодательства. Второй тип – «серый экстремизм». Он включает в себя действия, не попадающие под юридическую ответственность, но способствующие разжиганию конфликтов между различными группами населения.

Основной категорией населения наиболее подверженной направлению экстремизма и терроризма рассматривается молодое население. Именно молодёжь, по мнению российских экспертов, имеет большую вероятность в процессе поиска своего жизненного пути попасть под влияние материалов радикального характера [2].

Правильно составить образ людей, уже подвергшихся воздействию радикальных настроений, очень трудно, что является проблемой для изучения их «стандартного профиля».

Противодействие данным негативным явлениям включает в себя два аспекта – борьба и профилактика. Борьба происходит в тот момент, когда уже имеется реальное конкретное правонарушение, которое необходимо устранить. Большая часть противодействия сконцентрирована ещё до совершения правонарушения, то есть в сфере профилактики.

Уровни профилактики экстремизма и терроризма делятся на две большие группы: превентивные меры («оперативная профилактика») и воспитательные меры («глубинная профилактика»). Превентивные меры представляют собой реакцию на отдельные конкретные действия экстремистского и террористического характера представителями правоохранительных органов и гражданского общества. Глубинная профилактика базируется на формировании позитивной социально-психологических и мировоззренческих установок с помощью комплекса мер. Значительная роль отведена распространению информации с использованием цифровых технологий (табл. 2).

Каждая модель имеет свои недостатки, так как наличие излишне детализированной информации о представителях экстремистских и террористических группировок, в дальнейшем может вызвать отрицательный интерес в ещё не до конца сформировавшейся психике молодого поколения, находящегося в зоне риска [5].

Таблица 2. – Модели профилактики радикальных настроений и их содержание

Название	Содержание модели
1. Модель информирования	Донесение до потенциальных правонарушителей всей полноты ответственности за возможные правонарушения с точки зрения российского законодательства.
2. Модель сопереживания	Профилактическая работа, направленная на формирование психологической устойчивости к деструктивному влиянию и терпимости по отношению к представителям различных культур.
3. Модель альтернативного замещения	Развитие специальных программ и мероприятий, целью которых является расширить круг деятельности, связанной с удовлетворением самореализации человека и выработкой позитивных мировоззренческих установок.

Правоохранительные органы активно проводят очные и дистанционные конференции по профилактике экстремизма и терроризма среди более зрелой молодёжи – учеников старших классов, студентов колледжей и университетов. На данный момент активно набирает обороты деятельность кибердружин, способствующих ограничению и пресечению распространения опасного и незаконного контента в мировой сети [3].

В заключение можно сказать, что действенная система профилактических мер среди молодёжи невозможна без взаимосвязанного комплекса способов и методов по противодействию экстремизму и терроризму, осуществляемых при взаимодействии правоохранительных органов и гражданского общества. Имеющаяся на данный момент политика борьбы с экстремистскими и террористическими настроениями проходит этапы совершенствования.

Библиографический список

1. Батюкова В.Е. К вопросу о противодействии молодежному экстремизму в России // Закон и право. 2022. № 2. С. 129–131.
2. Гуруев Д.К., Салихов И.Ш. Противодействие молодежному экстремизму и терроризму в России // Закон и право. 2022. № 2. С. 22–24.
3. Зорькина А.А. Противодействие экстремизму в студенческой среде: актуальные проблемы и пути решения // Образование и право. 2020. № 9. С. 445–448.
4. Показатели преступности в России // Портал правовой статистики. – Режим доступа: http://crimestat.ru/offenses_map.

5. Старостин А.Н., Суслонов П.Е., Шиллер В.В. Профилактика экстремистских проявлений: теоретические основания и практические модели // Дискурс-Пи. 2019. № 2. С. 107–117.

6. Черкесов А.Ю. Экстремизм и терроризм: проблемы дифференциации и противодействия // Журнал прикладных исследований. 2021. № 3. С. 78–82.

УДК 908

Денежные пожертвования ярославцев в 1941–1945 гг.

Мазитова Д.О., Воронина А.Б.

*Научный руководитель: Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность настоящего исследования заключается в практически полном отсутствии комплексных, обобщающих исследований по аннотированной проблеме. Великая Отечественная война 1941-1945гг. стала тяжелым испытанием для всего Советского народа.

Именно в дни этих испытаний проявлялся особый характер нашего народа. Ярославцы не только героически воевали на фронтах и трудились в тылу, они, буквально делились с фронтов всем, что имели. Часто отдавая последнее.

Целью настоящего исследования является изучение опыта сбора пожертвований жителями Ярославской области на нужды фронта.

Областные газеты старались достойно освещать эти подвиги ярославцев: «Ярославль».

Каждый день в контору Госбанка поступают от жителей Ярославля деньги, облигации, ценные вещи с пометкой: «В фонд обороны страны». За 5 августа поступило более 30000 рублей. Работница Асбестового завода тов. Фролова на собрании сказала: «Каждый рубль, отданный на оборону Родины, есть удар по фашизму» [2].

Пожертвование средств не было пропагандистской акцией. Люди жертвовали пенсионные накопления, часть зарплаты, семейные ценности и реликвии, запасы на «черный день».

П.А. Першин Председатель колхоза «Новый Путь» Гаврилов-Ямского района и его жена внесли 1000000 рублей личных сбережений на постройку самолета «Ла-5» для сына ушедшего на фронт.

12 января 1943 в газете «Северный рабочий» было опубликовано письмо родителей Героя Советского Союза Алексея Алексеевича Маланова (1917–1941 гг.), погибшего в боях под Одессой. Ярославский летчик направил свой горящий самолет на колонну фашистских кавалеристов.

В письме родителей, тяжело переживающих страшное известие о гибели сына, сообщалось, что на смену ему на фронт пошел его брат Николай. Родители погибшего Героя внесли тысячу рублей на строительство новых боевых самолетов.

Люди той огненной поры не отделяли свою судьбу от судьбы Родины, боровшейся с ненавистным врагом. Каждый отдавал то, что мог. Инженер Ярославского шинного завода Озеров пожертвовал для фронта личный автомобиль.

Сельский библиотекарь из Любимского района А.С. Соболев, не имея возможности передать деньги, отдал в Фонд обороны семейную реликвию - серебряные часы. «Они дороги мне, как память об отце, заявил он, - но Родина еще дороже» [2].

На народные деньги была построена подводная лодка «Ярославский комсомолец». 23 февраля 1943 года она была передана Северному Военно-Морскому Флоту и вошла в состав подразделения, которым командовал уроженец нашей области Герой Советского Союза И.А. Колышкин.

В первый же рейс подводная лодка «Ярославский комсомолец» уничтожила транспорт противника с боеприпасами.

На собранные ярославцами средства были построены авиаэскадрилья «Ярославский комсомолец», танковые колонны «Ярославский колхозник» и «Иван Сусанин».

В октябре 1941 году в Ярославле прошёл сбор средств на бронепоезд, который был направлен на фронт в район Великих Лук.

21 октября 1941г. по инициативе комсомольцев комбината «Красный Перекоп» прошел областной молодежный воскресник, средства от которого – 1 миллион 420 тысяч рублей были перечислены на строительство танковой колонны имени ВЛКСМ.

Тоннами направлялись из Ярославской области на фронт продовольствие, посылки с теплыми вещами, с махоркой и т.д.

В тяжелую холодную зиму 1941–1942 гг. в Красную Армию ярославцы отправили тысячи полушубков, валенок, ушанок, свитеров, меховых рукавиц и многое другое.

В сборе средств участвовали люди всех возрастов. Пионеры и комсомольцы школы № 34 города Ярославля обратились в первый месяц войны ко всем школьникам области с письмом: «В этот час, когда наши отцы и братья пошли защищать Родину, мы призываем всех пионеров, комсомольцев и школьников Ярославской области пойти во время каникул в колхозы и совхозы, бороться за высокий урожай» [2].

В справке Ярославской областной конторы Госбанка от 12 февраля 1947 г. указывается, что за годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. ярославцы сдали:

В фонд обороны: в 1941 г. - 26611 т.р.; в 1942 г. - 26166 т.р.; в 1943 г. - 12547 т.р.; в 1944 г. - 3488 т.р.; в 1945 г. - 1278 т.р.

В фонд Красной Армии (на строительстве танковых колонн и самолетов) в 1942 г. – 80118 т.р.; в 1943 г. - 63814 т.р.; в 1944 г. – 2134 т.р.; в 1945 г. - 53 т.р. [1].

В фонд обороны, кроме перечисленных поступлений было внесено: платины – 4 грамма; золота - 3420 гр.; серебра – 51131 гр. Драгоценных вещей на 21142 рубля и 1 золотая монета 10 рублей достоинства [1].

Огромная благодарность всем, кто в тяжелое для Родины время приближал Великую Победу!

Библиографический список

1. Государственный архив Ярославской области (ГАЯО). Справка Ярославской областной конторы Госбанка от 12 февраля 1947 г. о сборе средств жителями Ярославской области в 1941–1945 гг.

2. Большевицкий путь. - № 17. - 07 октября 1941 г.

УДК 93

Смоленское сражение: из истории подготовки контрнаступления под Москвой 1941 года

Манджиев Д.С

*Научный руководитель: Кабанова Л.В. канд. ист. наук, доцент,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

В историческом анализе первого этапа Великой Отечественной войны особенно важно изучение значения Смоленского сражения в подготовке к

контрнаступлению РККА под Москвой в 1941 году. Наш земляк Михаил Ванькаевич Хонинов, герой Великой Отечественной был участником Смоленского сражения и писал стихи о трагических событиях того времени. Смоленск древний русский город построен так, что в него упирался всякий враг, шедший на Русь с Запада. Смоленск был щитом Москвы, камнем о который спотыкался захватчик. В смутное время 1609–1611 года, в августе 1812 года с армией Наполеона. Важнейшую роль Смоленск, как Западный щит Москвы сыграл и в Великой Отечественной войне.

План «Барбаросса», разработанный германским командованием предусматривал, что главный удар будет наноситься на центральном направлении через Белоруссию, Смоленск и дальше на Москву. В общих чертах повторяя путь армии Наполеона 1812 года. Немецкая группа армии «Центр» сосредоточила на этом направлении огромные силы, которые превышали советские в два раза.

Именно на полях Смоленского сражения советская армия впервые была применена легендарная «Катюша». Одним из первых командиров этой реактивной батареи был Флёров Иван Алексеевич. Немецкое командование приказало немедленно захватить смертельное оружие советской армии и на батарею Флёрова, началась настоящая охота. Израсходовав последние боеприпасы, командир взорвал пусковые установки и повел людей на прорыв, сам погиб в бою.

Смоленское сражение продолжалось два месяца. В ходе боёв Западный фронт понес серьёзные потери, однако ожесточённые сопротивления советских войск под Смоленском ослабило наступательную мощь группы армии «Центр» непосредственно повлияло на срыв плана «Барбаросса» [1]. Смоленское сражение было первой серьёзной оборонительной операцией, проведенной советской армией. Итогом упорных боёв Смоленского сражения 1941 года стала задержка наступления немецко-фашистских армий к Москве. К этому времени успели мобилизоваться внутренние резервы и подготовиться к битве советских людей на всех участках фронта и в тылу.

Библиографический список

1. Мощанский И.Б. Смоленское сражение. Два месяца кровавого противостояния. - М.: Муза, БТВ - Книга, Эксмо, 2007. - 166 с.

Социальное восприятие дистанционного формата обучения

Молочкова С.А., Яманова М.В.

*Научный руководитель: Громова М.В. старший преподаватель
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В России дистанционное образование появилось в 1995 году, с появлением «Концепции о создании и развитии единой системы дистанционного образования в России». Изначально концепция предполагала использование неэлектронных каналов коммуникации, однако, с появлением Интернета термин «дистанционное образование» стал подразумевать коммуникации между обучающим и обучаемым именно через компьютерные сети общего пользования.

Пандемия COVID-19 внесла коррективы как в процесс вовлечения в образовательную среду новых технологий, так и в организацию процесса обучения. Практически во всех странах мира был объявлен карантин, очные занятия с обучаемыми любого уровня – от школ до послевузовского – пришлось прекратить. Такое положение дел привело к тому, что технологии дистанционного образования моментально стали востребованы во всем мире – остановить образовательный процесс на несколько месяцев невозможно [4]. Вся система обучения быстрыми темпами трансформировалась на новый дистанционный формат.

Дистанционный формат обучения представляет из себя процесс передачи информации между преподавателем (учителем) и студентом (учеником), которые располагаются на географически различных территориях, осуществляемая с использованием компьютерных и телекоммуникационных технологий, а также специальных образовательных программ, адаптированных под данный формат обучения.

Одной из проблем внедрения новых технологий в образовательные процессы стала готовность преподавателей пользоваться гаджетами и общаться со студентами через Интернет. Много учителей старшего возраста сопротивляются любым новым вещам. Им слишком сложно начать пользоваться электронной почтой, а ещё труднее начать читать

лекции через системы видеосвязи и просматривать студенческие работы в электронном виде.

Немаловажным фактором является дифференциация доступности высокоскоростного Интернета между городской и сельской территориями. Данная проблема действительно становится непреодолимой стеной на пути к полному электронному обучению в странах бывшего СССР. Большинство деревень в России (особенно в Сибири) лишены возможности пользоваться оптическим или проводным подключением к Интернету; мобильные сети не могут передавать данные на высокой скорости.

Образование на сегодняшний день является приоритетным направлением многих развитых стран, важно понимать, как эффективно организовать систему обучения с применением современных технологий и инноваций, чтобы процесс обучения мог соответствовать новым потребностям общества, а также рассмотреть возможные последствия данного процесса.

На данный момент достаточно малая часть людей готова перейти на дистанционный формат обучения. Согласно опросу, проведённому среди студентов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации очной формы обучения, а также учащихся МОУ Мышкинская СОШ, и в котором приняло участие 60 учащихся и студентов, лишь около 17% опрошенных, предпочли бы остаться на дистанционном формате обучения в дальнейшем.

Система дистанционного образования представляет совокупность методологической и технологической базы. В качестве основных структурных элементов технологической базы выступают:

1. Образовательные интернет-платформы. Для осуществления дистанционного формата обучения во многих образовательных организациях РФ использовались образовательные платформы. Результаты опроса показали, что наибольшей популярностью у учащихся пользуются сервисы ЯКласс, Google Класс, Discord, Moodle и Zoom. Результаты анкетирования представлены на рисунке 1.

2. Электронная почта. Данный ресурс позволяет эффективно организовать взаимосвязь между преподавателем (учителем) и студентом (учеником). Современные электронные почты позволяют проводить видеоконференции и совершать звонки.

3. Электронные библиотеки и учебники. С помощью библиотек можно эффективнее и быстрее находить необходимую информацию для выполнения заданий.



Рисунок 1. Облако тегов популярных образовательных Интернет-платформ

Для того, чтобы выделить преимущества и недостатки дистанционного формата обучения, респондентам было предложено объяснить, почему они предпочитают тот или иной формат обучения. Таким образом, мы выделили следующие преимущества и недостатки дистанционного формата обучения (рис. 2).

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> •Появление свободного ресурса времени; •Дистанционный формат обучения позволяет организовать образование для людей с ограниченными возможностями здоровья; •Оперативный обмен информацией; •Совершенствование навыков работы с новыми технологиями и интернет-ресурсами. 	<ul style="list-style-type: none"> •Отсутствие стабильного Интернет-соединения; •Нехватка технического обеспечения (его полное отсутствие) в многодетных и малообеспеченных семьях; •Ограниченные возможности интернет платформ. Многие платформы вводят ограничения по времени или количеству участников конференций; •Сильная нагрузка на физическое и психологическое здоровье, особенно у детей, из-за увеличения времени проведенного за компьютером.

Рисунок 2. Преимущества и недостатки дистанционного формата обучения [1, с. 38]

Опрос также показал, что большинство подростков и студентов Ярославской области проводят за гаджетами более шести часов в день. Это больше среднего значения по России. Такой результат можно объяснить близостью Ярославской области к Москве и высокой доступностью мобильных сетей даже в сельской местности. С одной стороны, можно

сделать вывод, что Ярославская область является передовой территорией, и местные вузы, и школы, вероятно, не столкнутся с техническими трудностями со стороны студентов при тотальном внедрении дистанционного обучения. С другой стороны, проводить больше шести часов в день за компьютером или гаджетом — очень плохой результат с медицинской точки зрения. Можно предположить, что это колоссальное использование гаджетов приведет к резкому снижению здоровья поколения, родившегося около 2000 года [2, с. 336].

Социально-психологическая оценка перехода образования на дистанционный формат является неопределённой и требует дальнейшего развития, как со стороны технологического обеспечения, так и со стороны социально-психологической адаптации людей к работе в телекоммуникационной среде. Стоит отметить, что в каждом учебном заведении проблемы уникальны, поэтому подход к их решению так же должен быть исключительным. Дальнейшее развитие дистанционного обучения напрямую зависит от развития Интернет-ресурсов.

Таким образом, тотальный переход на дистанционные электронные технологии нецелесообразен в современных условиях. Такая трансформация может привести к значительному ухудшению здоровья студентов, а также снижению качества образования. Еще одним негативным последствием, с которым можно столкнуться после электронизации учебного процесса, является рост числа неудовлетворенных студентов [3]. Дистанционное обучение в школах не может полностью заменить традиционный процесс обучения, но будет максимально эффективным, как дополнительная функция.

Библиографический список

1. Бартенев В.А., Бородкин А.В., Громова М.В. Дистанционное обучение: вызовы и реальность. Самоуправление. 2021. № 6 (128). С. 162–166.

2. Громова М.В., Яманова М.В. Социальное восприятие и оценка перехода образования в дистанционный формат в условиях пандемии COVID-19 // Актуальные проблемы социальной стратификации и трансформации в современных условиях. Сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков. 2020. С. 36–39.

3. Molochkova S.A., Gromova M.V., Valery Alekseevich Bartenev V.A., Borodkin A.V., Salnikov A.M. Gadgets and new educational technologies: Real assistance or an obstacle? SHS Web Conf., 125 (2021).

4. Министерство просвещения Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://srgeco.ru/wpcontent/uploads/2020/11/RekomendatsiiMinprosveschenia poSDO.pdf>.

УДК 339.138

Влияние имиджа организации на управление продажами товаров

Молчанова А.М.

*Научный руководитель: Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Благоприятный имидж является важнейшим условием успеха организации на рынке. Объект изучения данной статьи – репутация торговой компании на конкурентном рынке товаров и услуг.

Ранее понятие «имидж» ассоциировалось с конкретным человеком, но в современном мире данное значение слова уже вошло в деловую жизнь. Поэтому теперь эксперты объясняют данное понятие как образ некоего субъекта, то есть человека или же группы людей, даже коллектива в целом либо организации.

Организация при создании положительного мнения о себе должна рассчитывать, что результат должен превышать затраты на этот имидж. В ином случае создание репутации не будет иметь смысла.

Сотрудники также играют очень важную роль в формировании имиджа организации, так как они устанавливают эмоциональные связи с клиентами. Работники показывают, насколько грамотно и профессионально они выполняют свои обязанности. Замотивировать сотрудников очень хорошо помогает выплата премий либо же похвала со стороны руководства, но на данный вид создания образа идут большое количество затрат.

Для увеличения спроса на продукт важным критерием является коммуникация. С её помощью можно контактировать с целевыми аудиториями.

На сегодняшний день реклама и PR-деятельности является очень востребованной. Любая реклама, которая захватывает большое количество людей, помогает установить контакт с потенциальным клиентом и,

благодаря этому, предоставляет возможность увеличения количества продажи товаров.

Чаще всего предприятие выбирает рекламное агентство, ориентируясь на направление самого выпускаемого продукта. Не стоит самостоятельно разрабатывать собственный сайт. Данная рекомендация может повлиять на имидж организации, так как качественный ресурс позитивно сказывается на имидже предприятия.

Огромный вклад в создание репутации вносят рекламная и PR-деятельность на предприятии. Под рекламой стоит понимать средство коммуникации, которое позволяет организации повлиять на потенциальных покупателей, с которыми не установлен прямой контакт. С помощью рекламы предприятие становится известной. Общество начинает замечать фирму и тем самым привлекает новых клиентов.

Для рекламодателя целью рекламы является доведение нужной информации до потребителей в целях влияния на создание лояльного отношения к организации и производимым ей товарам и обеспечения устойчивого спроса на данную продукцию.

Реклама на потребителя очень хорошо воздействует и помогает ему получить нужную информацию быстро и в понятном виде. Рекламные средства бывают такие как реклама в СМИ, прямая реклама (рекламное письмо), а также персональная продажа. Рекламное агентство является посредниками в создании прямого контакта между рекламодателем и потребителем рекламы.

Рекламные средства используются обычно не отдельно друг от друга, а в комплексе для того, чтобы повысить результаты данной рекламной акции в несколько раз [1, с. 98].

Под связями с общественностью чаще понимается «коммуникативная функция управления, посредством которой организации адаптируются к окружающей их среде, меняют ее во имя достижения своих организационных целей» [1, с. 101]. В данном способе обращения акцентируются двусторонние (в отличие от рекламы) отношения фирмы и общественности. В случае если предприятие сможет создать хороший авторитет перед обществом, то и достижение целей будет проходить успешно.

Целью PR-деятельности является формирование благоприятного мнения о предприятии среди клиентов, формирование доверия к самой компании, ее деятельности, руководству и производимым товарам (услугам).

В случае если организация не создает и не улучшает свой образ целенаправленно, то ее имидж является стихийным. В этом случае она может подвергаться множеству перепадам под влиянием неблагоприятных факторов. Как только фирма станет заниматься своим имиджем, со временем он становится управляемым. Как правило, формированием имиджа занимается PR-служба. Она преобразовывает реальный имидж в желаемый [2, с. 18].

Следовательно, все действия по повышению спроса на товар организации должны быть сопоставимы друг с другом и создавать единую систему взаимодополняющих частей, направленных на улучшенного создания репутации. В этой системе главную роль должна играть коммуникация, то есть способ взаимодействия с людьми. Из-за комплексного подхода по созданию имиджа предприятия повышается и результативность организации в целом.

Библиографический список

1. Дружинин А.И. Фирма в условиях рынка: организация, планирование, мотивирование. – Ульяновск, 2013. – 104 с.
2. Воробьев П.Д. Маркетинг в практике современной фирмы: учеб. пособие. – М.: Дрофа, 2014. – 380 с.

УДК 796.015

Физическая тренировка в процессе учебно-боевой деятельности

Обед Иракунда, Республика Бурунди

*Научный руководитель: Елькин Ю.Г., канд. пед. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Физическая тренировка в процессе учебно-боевой деятельности военнослужащих организуется в соответствии с требованиями Наставления по физической подготовке. Повышение требований, предъявляемых к профессиональной подготовке военнослужащих, их физической готовности, заставляют изыскивать дополнительные возможности для их физической подготовленности, совершенствования военно-прикладных двигательных навыков и полевой выучки [1].

Она организуется с учетом специфических особенностей, которые влияют военнослужащего. Внедрение элементов физической тренировки в процесс учебно-боевой деятельности является гарантом сохранения

достигнутой физической подготовленности на должном уровне и совершенствования необходимых военно-прикладных навыков.

Попутная физическая тренировка направлена на повышение уровня физической подготовленности, совершенствование военно-прикладных двигательных навыков и полевой выучки военнослужащих. Она проводится при передвижении подразделений к местам занятий, в ходе практических занятий по боевой подготовке и при возвращении после них, готовит военнослужащих к стойкому перенесению больших физических нагрузок, вырабатывает у них умение полноценно реализовывать свои физические качества и навыки в условиях, максимально приближенных к боевой обстановке, напряжению духовных и физических сил [2].

Особенностями проведения попутной физической тренировки являются различное расположение учебных центров, их отдалённость от пункта постоянной дислокации, рельефа местности [3].

Физическая нагрузка в процессе выполнения упражнений вначале постепенно повышается, а в конце плавно снижается. Низкая нагрузка не вызовет необходимого повышения обмена веществ и возбудимости центральной нервной системы, не приведет к улучшению работоспособности. Высокая нагрузка, наоборот, может вызвать изменение возбуждения и утомления, а в связи с этим снижение работоспособности. При низкой температуре окружающей среды упражнения выполняются чаще и быстрее с вовлечением в работу больших мышечных групп, вызывающих интенсивное теплообразование. При высокой температуре воздуха, наоборот, упражнения выполняются в более медленном темпе.

При длительных передвижениях военнослужащих транспортными средствами, личный состав находится в условиях снижения работоспособности. Использование физических упражнений при передвижении военнослужащих национальной гвардии транспортными средствами является важным фактором сохранения боеспособности личного состава.

Таким образом, постоянная и систематическая тренировка военнослужащих в процессе служебно-боевой деятельности является важным средством обеспечения их физической готовности к успешным действиям в повседневной учебно-боевой деятельности и боевой обстановке.

Библиографический список

1. Приказ от 15.09.2014 года № 670 (с изменениями и дополнениями от 18 января 2016).

2. Елькин Ю.Г. Методологическое обоснование средств и методов физического воспитания военнослужащих // Вестник Ярославского высшего военного училища противовоздушной обороны. 2019. № 1 (4). С. 156–160.

3. Федеральный закон РФ «О войсках национальной гвардии Российской Федерации».

УДК 796.011

Интегративность как основа управления учебными процессами

Панарин М.С., Шынкoв А.Д.

*Научный руководитель: Елькин Ю.Г., канд. пед. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

На современном этапе обучения в высших учебных заведениях учебный процесс становится все более сложной системой, с присущей ей управлением, которое вырабатывается кибернетикой. Она раскрывает общие черты и закономерности, находящиеся во всех управленческих процессах. Поэтому, в современной педагогике и психологии, учебное занятие по любому разделу физической культуры рассматривается как процесс управления [1].

При этом под управлением понимается процесс целенаправленного воздействия на объект управления, который, в результате воздействия, выполняет определенные функции. Таким образом, управляемая система воздействует на объект управления, подавая на него управляющие сигналы, содержащие информацию о том, как должен вести себя объект управления. Информация о начальном уровне состоянии обучаемого является тем критерием, на основе которого, соответствующим образом, строится тренировочный процесс с целью повышения своих физических качеств [3].

Конечной целью управления является улучшение физического состояния и развития обучаемого, выраженного в повышении личных спортивных результатов, в том числе по упражнениям, нормативы которых является контрольными.

Такая схема управления применима и к нашей деятельности. Практическая ее реализация выглядит следующим образом:

- 1) сбор информации руководителем о состоянии обучаемых;
- 2) анализ полученной информации;
- 3) планирование процесса обучения (учебного занятия). С учетом количественных показателей их физической подготовленности;
- 4) осуществление постоянного контроля со стороны руководителя занятия за спортивными показателями обучаемых в течение их срока обучения.

Следовательно, процесс обучения осуществляется по замкнутому циклу, необходимый для выполнения более тяжелых физических нагрузок, который осуществляется благодаря оперативной коррекции.

Весь цикл обучения повторяет путь спиралевидного развития.

Постоянный контроль и измерения проводятся с целью определения уровня состояния обучаемых для выполнения ими контрольных нормативов. Они проводятся в форме тестирования (индивидуального настроения и уверенности в собственных силах), и выполнения ими контрольных нормативов (практическая подготовленность обучаемого).

Для моделирования проекта необходимой подготовленности обучаемых результаты контроля имеют большую ценность и являются основными, для проверки профессиональной пригодности и определения уровня физического развития.

Динамика показателей контрольных упражнений на протяжении всего срока обучения позволяет преподавателю проводить анализы результатов и делать необходимые выводы.

Методика создания модели каждого обучаемого состоит в создании индивидуальной «модели эталона» в рамках общей квалифицированной модели. Под общей квалификационной моделью обучаемого понимается модель, соответствующая уровню подготовленности на основе определенных норм.

В заключении хотелось бы отметить, что, несмотря на наличие большого числа методик оценки спортивной подготовленности, этот вопрос еще не решен на должном уровне. Не анализируя причин этого положения, надо полагать, что эта структура может изменяться, поскольку одни факторы имеют решающее значение на первых этапах роста спортивно-технического уровня подготовки, другие факторы – на последующих этапах или их возможное сочетание.

Таким образом, можно заключить, что только сочетание, а не изолированное проявление какого-то качества и оптимальное сочетание различных сторон подготовки, в зависимости от периодов и этапов, дает возможность обучаемым соответствовать стандартам обучения в учебных заведениях, по предмету «Физическая подготовка», выдвигаемыми Министерством образования.

Библиографический список

4. Афанасьева В.Г. Мир живого: системность, эволюция и управление. – М.: Политиздат, 1986. – 333 с.

5. Елькин Ю.Г. Методологическое обоснование средств и методов физического воспитания военнослужащих // Вестник Ярославского высшего военного училища противовоздушной обороны. 2019. № 1 (4). С. 156–160.

6. Наставление по физической подготовке и спорту в ВС РФ.

УДК 338.1+377.12

Становление экономического образования в Ярославле и других городах верхней Волги в конце XIX — начале XX века

Пимакова А.А., Слепов С.В.

*Научный руководитель: Коршунова Н.И., канд. физ.-мат. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

С образованием земств после реформы 1864 г. те сыграли огромную значимость в развитии просвещения, в том числе и в Ярославской губернии. С одной стороны, земство энергично шло навстречу общенародной необходимости в образовании, с другой — его активность удерживается материальными возможностями. Государственная власть регулировала земские школы посредством уездного училищного совета и инспекторов общенародных училищ. У правительства постоянно инициировало тревогу состав общегосударственного учительства, между которого были распространены либеральные и радикальные воззрения. Оттого возникло решение понизить значимость земств в деле просвещения крестьян, побудив к предприимчивости в просветительной сфере местное духовенство. Но также в это время проявился значительный рост интереса к коммерческому (экономическому) образованию в России —

востребованными оказались коммерческие училища, дававшие среднее народнохозяйственное образование.

Для открытия учебных заведений любого нового типа необходимо наличие двух факторов: сформировавшаяся потребность в таких учебных заведениях и наличие достаточного количества денежных средств [1]. Это относится и к экономическим учебным заведениям. Естественно, что первые коммерческие училища в России были открыты сначала в столичных городах: Москве и С.- Петербурге, затем в крупных морских портах, таких как Одесса и Рига. Инициаторами их создания были частные лица или купеческие и др. общества. В провинциальных городах потребность в образованных коммерсантах проявилась позднее и в разной степени.

Получил Высочайшее одобрение закон, передающий открывающиеся коммерческие училища в ведение Министерства Финансов (9 мая 1894 г.). На втором съезде русских деятелей по техническому и профессиональному образованию (Москва, дек. 1895 – янв. 1896 г.) работала особая секция по коммерческому образованию. В 1896 г. в Бордо состоялся Первый международный конгресс по техническому промышленному и коммерческому образованию.

Последнее десятилетие XIX века ознаменовано значительным ростом в России интереса к коммерческому образованию. Получил Высочайшее одобрение закон, передающий вновь открывающиеся коммерческие училища в ведение Министерства Финансов (9 мая 1894 г.). На втором съезде русских деятелей по техническому и профессиональному образованию (Москва, дек. 1895 – янв. 1896 г.) работала особая секция по коммерческому образованию. В 1896 г. в Бордо состоялся Первый международный конгресс по техническому промышленному и коммерческому образованию. 15 апреля 1896 года было высочайше утверждено «Положения о коммерческих учебных заведениях» [2]. В течение следующих трёх лет открыты 11 коммерческих училищ, 22 торговые школы, 10 торговых классов, и до двадцати одного увеличилось число курсов коммерческих знаний, счетоводных и бухгалтерских курсов.

Не случайно, что в провинции наибольшую активность проявили приволжские города, города с бурно развивающимся промышленным производством и активной торговлей [3]. Этому также немало способствовало завещание основателя Волжско-Камского Коммерческого банка В.А. Кокорева [3]. Согласно ему, назначался капитал в сумме 1.070.000 руб., из процентов с которого и «последующих отчислений из

прибылей банка» должны выделяться пособия для «учреждения в Приволжских городах Коммерческих училищ». Крупный купеческий г. Ярославль и «столица бурлаков» г. Рыбинск одними из первых подали соответствующие ходатайства. Однако счастливее других оказались г. Кострома (было назначено на содержание торговой школы на 10 лет по 1.500 руб./год), г. Казань (на Коммерческое училище 10.000 руб. на 15 лет), г. Саратову – 12.000 руб. и г. Симбирску – 10.000 руб. на 10 лет.

К началу XX в. средний показатель грамотности среди мужского населения Ярославской губернии достигал 61,8%, среди женщин — 27,3% (по данным переписи 1897 г. аналогичные показатели в целом по России составляли соответственно — 27% и 13%). Грамотность мужчин в сельской местности составляла по губернии 59,6%, женщин 24,5%.

Таким образом, образование приобретало все большую практическую значимость для населения. Заметно изменился характер получения образования: во второй половине XIX в. некоторая часть сельских жителей училась у деревенских грамотеев, а к 1914 г. более 90% учащихся получали образование в «правильно организованных» учебных заведениях. Среди них особое место принадлежало земской школе, на которую приходилось $\frac{3}{4}$ окончивших полный начальный курс.

В Ярославле с 1897 г. существовала основанная Ярославской городской думой 1-я Городская торговая школа, в которой уже в первом учебном году обучалось 113 учеников. Школа была расположена в центре города в собственном каменном доме на Ильинской (ныне Советской) улице. В 1905 году при торговой школе начинают работать торговые классы, которые имели целью «сообщать лицам обоого пола, всех возрастов не моложе 12 лет, как готовящимся к службе, так и состоящим на службе в торгово-промышленных учреждениях, необходимые в торговом деле начальные коммерческие познания». С 15 августа 1908 г. 1-я Городская торговая школа преобразована из 3-классной в 4-классную с одним пригготовительным классом. Извещение Учебного отдела об изменении Министером торговли и промышленности Устава школы последовало 16 февраля 1909 г. за № 648. В 1910–1911 учебном году школа уже функционировала в составе 6-и классов: двух пригготовительных, а также первого, второго, третьего и четвёртого.

Необходимость в открытии параллельного пригготовительного класса в торговой школе появилась уже в 1899 г., т.к. желающих получить знания в области торговли и промышленности становилось всё больше. Однако

открытие такого класса лишь частично решало возникшую проблему, ибо «...этим потребность в коммерческом образовании была удовлетворена лишь в отношении детей беднейшего слоя населения...». Выпускники торговой школы могли претендовать лишь на занятие низших должностей в торговых и промышленных фирмах. Многочисленное и весьма богатое купечество и другие слои населения успешно развивающегося торгово-промышленного города хотели бы дать своим детям более солидное профессиональное образование. Не имея такой возможности, они были вынуждены отдавать детей в единственную в то время городскую гимназию или в ремесленные училища. Закончив такие учебные заведения, дети купцов не стремились, как правило, продолжать дело отцов, а пополняли собой ряды чиновников.

В годы, предшествовавшие Первой Мировой войне, значительный рост производства, борьба за рынки сбыта потребовали от участников торгово-промышленной деятельности более глубокого и разностороннего образования. В среде торгового класса растёт интерес к высшему коммерческому образованию [8]. 1906 – год открытия Московского Коммерческого института, первого в России высшего учебного заведения указанного типа. Институт имел экономическое и коммерческо-техническое отделение. Слушатели обоих отделений в течение четырёх семестров получали общенаучную подготовку. Начиная с пятого семестра, преподавание на экономическом отделении разделялось на пять циклов. Коммерческо-финансовый цикл предусматривал, в частности, солидную математическую подготовку слушателей: специальный курс элементарной математики, который должен быть изучен перед поступлением на данный цикл, основы высшей математики, коммерческие вычисления, высшие финансовые вычисления, теория вероятностей. Выпускники Ярославского, Костромского и Рыбинских Коммерческих училищ получили возможность получать высшее коммерческое образование в расположенной географически достаточно близко Москве. А этот факт, в свою очередь, способствовал увеличению притока учащихся в средние учебные заведения обсуждаемого профиля.

Библиографический список

1. Коршунова Н.И. История создания первых коммерческих учебных заведений Италии. //Экономическое образование в регионах России: опыт, проблемы, перспективы. Сборник статей участников конференции. Ярославль, 2003. С. 79–84.

2. Собр. Указ. 14 июня 1894 г. № 94. Ст. 642.

3. Материалы по коммерческому образованию. Вып. 1. 1901. С. IV–VIII.

4. Экономическое развитие Ярославской губернии [Электронный ресурс]. URL: <https://yarwiki.ru/article/1074/ekonomicheskoe-razvitie-yaroslavskoj-gubernii-v-pervoj-polovine-xix-veka>.

5. ГАЯО. Ф. 509. Оп. 1. Д. 897.

6. ГАЯО. Ф. 509. Оп. 1. Д. 2923.

7. ГАЯО. Ф. 509. Оп. 1. Д. 1097.

8. Коршунова Н.И. Высшее экономическое образование. Как это начиналось? // Экономика и управление: Теория и практика. Сборник научных трудов IV-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием. Том I. Ярославль, 2021.

УДК 316.6

Психология кредита

Леонтьева А.С., Полозова П.С.

*Научный руководитель: Громова М.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В настоящее время люди все чаще стали брать кредиты. Существует две основные причины, из-за которых у людей появляется в них необходимость: желание получить то, чего они не могут себе позволить, и тяжелое финансовое положение.

Можно выделить несколько положительных и отрицательных черт кредитования. Кредитование имеет значительные плюсы, среди которых можно выделить возможность купить нужную вещь, не тратя много времени на накопление необходимой суммы денег для её приобретения, а также срочно получить деньги в случае возникновения каких-либо чрезвычайных ситуаций, таких как тяжёлая болезнь, трудное финансовое положение и другие. Из минусов можно отметить то, что кредитование может привести к появлению у людей безответственности, связанной с мыслью о том, что деньги всегда можно взять в банке в кредит в случае необходимости, вследствие чего люди теряют контроль над своими финансами и затратами. Еще одна отрицательная черта кредитования – это

неспособность остановиться. Человек берёт один кредит, второй, третий и т.д., что превращает его жизнь в займ.

Чаще всего мотивом людей для взятия кредита является стремление удовлетворить свои сиюминутные желания, стремление постоянно улучшать условия своей жизни, даже когда это оказывается не по карману. В этом случае у людей и появляется нужда в кредите. Таким образом, происходит ситуация заимствования денежных средств из будущего. После этого мотивация заработка денег пропадает, потому что желание быстро исполняется, но цену за него ещё предстоит заплатить. Но люди чаще всего не задумываются о последствиях и не всегда правильно рассчитывают свои силы и финансовые возможности, которыми они располагают, чтобы погасить кредит в будущем.

По поведенческим характеристикам потребители кредитования подразделяются на 3 группы:

1) активные потребители - люди, которые часто пользуются кредитами и могут адекватно оценивать свои финансовые возможности, вовремя осуществляют выплаты по кредитам;

2) кредитоманы – люди, которые берут кредиты один за другим, не контролируя свои финансы;

3) консервативные потребители – люди, действия которых направлены на правильное распределение денежных средств, они могут воспользоваться кредитом только в самых трудных финансовых положениях.

Рассмотрим статистику Центрального Банка по задолженности по кредитам за конец 2019, 2020 и 2021 года и рассмотрим процентное изменение (табл. 1).

Таблица 1. - Показатель долга нефинансового сектора и домашних хозяйств по банковским кредитам и выпущенным долговым ценным бумагам

Показатель долга нефинансового сектора и домашних хозяйств по банковским кредитам и выпущенным долговым ценным бумагам, млн руб.					
	01.12.2019	01.12.2020	Изм. в %	01.12.2021	Изм. в %
Долг нефинансового сектора и домашних хозяйств, итого	60 894 306	68 268 779	12,11	77 329 107	13,27

По данным составленной таблицы, можно сделать вывод, что задолженность по кредитам с каждым годом растёт. Например, с декабря 2019 года по декабрь 2020 года она увеличилась на 12,11%, а с декабря 2020 года по декабрь 2021 – на 13,27%.

Увеличение кредитной задолженности в 2020 году напрямую связано с трудной эпидемиологической ситуацией. По данным ВЦИОМ, в октябре 2020 года доля тех, кто считает нынешнее время удачным для кредитования, составила 13%. Три четверти россиян считают настоящий момент не лучшим временем для того, чтобы взять кредит (77%) [3]. В период пандемии многие люди потеряли работу или столкнулись с существенным сокращением доходов. Оказавшись в таком положении, люди становились неспособными осуществлять выплаты по кредитам.

По статистике можно увидеть рост кредиторской задолженности, но по ней нельзя понять, что чувствует на самом деле человек, который выплачивает кредит.

Большинство людей, которые становятся должниками, испытывают стресс. Основную часть дохода они откладывают на погашение кредита, поэтому про привычные вещи иногда людям приходится забывать, всячески себя ограничивать. Кроме этого, у человека появляется чувство страха, что он не сможет погасить долг в отложенное ему время.

Сильные эмоциональные переживания вследствие наличия непогашенного долга могут повлечь за собой проблемы со здоровьем, такие как повышение давления, инсульт, инфаркт и другие.

Если посмотреть на ситуацию с другой стороны, то можно заметить, что человек во время погашения кредита начинает постоянно экономить свои денежные средства. Это уже может войти в привычку, что благоприятно скажется на дальнейших доходах и расходах человека.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что кредит оказывает на человека как отрицательное, так и положительное влияние, однако минусы чаще всего перевешивают плюсы. Не всегда люди могут эффективно распределять свой бюджет так, чтобы осуществлять выплаты по кредитам и обеспечивать себе даже необходимый минимум средств для жизни. Что же может предпринять человек, чтобы смягчить негативные аспекты кредита? Во-первых, нужно научиться контролировать собственные финансы, правильно распределять свои расходы. Для этого можно составлять учёт своих доходов и расходов, а также составлять список покупок, которые являются действительно необходимыми. Это поможет сократить лишние траты. Во-вторых, не стоит брать новый кредит

для погашения предыдущих, ведь это только ухудшит положение. В случае трудного финансового положения лучше обратиться за помощью к друзьям, родственникам или финансовым экспертам. В-третьих, можно составлять график платежей по кредитам, что поможет своевременно осуществлять выплаты и оградит от новых ненужных трат. В-четвертых, в случае недостатка денежных средств необходимо искать новые возможности для заработка, новые ресурсы.

Библиографический список

1. Бородкин А.В., Громова М.В. История управленческой мысли: уроки пандемии // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием. 2020. С. 349–353.

2. ВЦИОМ. Новости [Электронный ресурс]. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/monitoring-vklady-valjuta-kredit-i-pokupki>.

3. Мужичкова Ю.Е. Психология обыденных представлений о долгах и кредитах // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. – 2015. – № 4(20). – С. 37–44.

4. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/>.

УДК 330.875

Элементы иудаизма в современной бизнес-культуре

Рыжова О.А.

*Научный руководитель: Проскурнова К.Ю., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность настоящего исследования заключается в необходимости исследования влияния религиозных моделей на современную бизнес-культуру. Целью настоящей статьи является изучение степени влияния иудаизма на современную бизнес-культуру [1]. Иудаизм не получил в Израиле статуса официальной религии на государственном уровне, но всё же эта религия тесно связана с государственными структурами и финансово поддерживается государством. Религия играет важнейшую роль, не отделена от государства и финансируется им. Такой необычный

статус религии, безусловное, отразился на том, что в Израиле нет основного закона страны (Конституции) [2]. Со времён возникновения государства Израильского, в нём работает общепринятое историческое соглашение между политическими образованиями, придерживающиеся разных взглядов для предотвращения конфликтов. Вместо Конституции принят свод Основных законов страны, окончательная версия которых, до сих пор не завершена [2].

Вероятно, не найдётся другой темы из цикла уроков, относящихся к положениям Торы, которая привела бы к такому количеству вопросов, и при этом была глубоко раскрыта, как тема финансовых отношений и построения бизнеса. Значительное большинство предпринимателей, занимающихся бизнесом в Израиле, обладают весьма скудными знаниями об устойчивых положениях иудаизма в конкретном разделе. С другой точки зрения, преподаватели и сторонники изучения Торы, часто не способны, верно, разобрать обилие ситуаций, типичных для современных деловых отношений между предпринимателями, по причине отсутствия должных знаний о ведении бизнеса и торговли. Как следствие у многих начинающих предпринимателей формируется мнение о том, что найти ответы на свои вопросы, появляющиеся в процессе развития бизнеса, просто невозможно. Это мнение является ошибочным [3].

В сфере бизнеса и деловых отношений роль религии, казалось бы, не так очевидна. Однако «Тора», «Невиим», «Ктувим» и другие произведения иудаизма, не только определяли жизненные ориентиры и правила поведения, но и показывали правильное отношение к бизнесу, деньгам и обращения с ними. В «Талмуде» огромное место отведено именно имущественным отношениям, они регулируются еврейским законом и занимают большое место в повседневной жизни. А в религиозном принципе «Алахи» сюжет буквально пронизан деловыми связями, сегодня это можно назвать бизнесом. В самой «Торе» евреям был дарован целый ряд законов, регламентирующий коммерческую деятельность, в том числе: запрет завышать цены, запрет обмана (асагат гвиль), процесс кредитования (рибит). Еврейский закон регламентирует вопросы отношений, опираясь при всём этом на цель - привести бизнес в соответствии с требованиями, закреплёнными в «Торе». «Алаха» регулирует работу предприятия изнутри, ограничив поведение физлиц, и снаружи, с помощью регулирования публичных институтов [4].

Этические основы считаются важной составляющей частью еврейской религии и культуры. Религия имеет четыре направления,

предоставляющие ей возможность влиять на экономическую сторону жизни: исполнение заповедей на практике; социальное учение религии; религиозное учение и его психологическое воздействие; этические треволнения, на коих базируется вера. Затронем две группы проблем. Во-первых, проблему этического поведения на рынке. Во-вторых, проблему этического поведения внутри фирмы.

Вместе с тем религия и её различные институты в разной степени участвуют в общественной жизни. Количество последователей конкретной религии, а также наличие развивающейся сети религиозных институтов во многих странах мира даёт возможность говорить о большом потенциале религиозного фактора.

Вероятно, не найдётся другой темы из цикла уроков, относящихся к положениям «Торы», которая привела бы к такому количеству вопросов, и при этом была глубоко раскрыта, как тема финансовых отношений и построения бизнеса. Значительное большинство предпринимателей, занимающихся бизнесом в Израиле, обладают весьма скудными знаниями об устойчивых положениях иудаизма в конкретном разделе. С другой точки зрения, преподаватели и сторонники изучения «Торы» часто не способны верно разобрать обилие ситуаций, типичных для современных деловых отношений между предпринимателями, по причине отсутствия должных знаний о ведении бизнеса и торговли. Как следствие у предпринимателей формируется мнение о том, что найти ответы на свои вопросы, появляющиеся в процессе развития бизнеса, просто невозможно. Это мнение является ошибочным [4].

Главенствующая роль бизнеса в социуме обоснована его функциями в социальной среде. В религиозных книгах приводятся уникальные правила введения бизнеса, созданные много веков назад, однако, не теряющие своей актуальности и современности в 21 веке. Определённое поведение в социальных и деловых отношениях стало отличительной чертой национальности. В любом бизнесе межличностные отношения являются важной составляющей связей внутри фирмы, ими связаны сотрудники и подчинённые, потребители и продавцы и многие другие. Несмотря на разные виды бизнеса, в большинстве случаев, задачей контактов в ведении бизнеса в подавляющем большинстве является получение прибыли компании. Тенденция к получению прибыли зачастую принуждает предпринимателей забыть о религиозных и моральных принципах. Необходимо разумно строить бизнес, не забывая о главной цели - получить

прибыль, при этом вести деятельность по законам государства и религии, это значительно укрепит место бизнеса [4].

Государство сделало упор именно на коммерческую науку, как на основной резерв развития всей национальной экономики. Благодаря этому удалось сделать существенный рывок в своём экономическом и социальном развитии, занять лидирующее место среди передовых стран мира. Сегодня Израиль входит в число самых развитых стран.

Невероятным последствием завершения периода XIX — начала XX века, стало укрепление роли религии. Однако это не указывает на восстановление её ведущей роли в повседневной жизни. Иудаизм был и остаётся необходимым «рычагом» организации взаимоотношений между современным обществом и людьми. Беспристрастным последствием влияния религиозного принципа оказалось то, что преданность классической структуре ценностей определило и разделило миропонимание индивидов изнутри всякого общества [3].

Таким образом, религия и по сей день остается значимым фактором для ведения бизнеса в Израиле, а сам религиозный принцип влияет на построение коммерческих отношений.

Библиографический список

1. Крылов А.В. Роль религиозного фактора в политических процессах в Израиле // Ежегодник ИМИ. Международная политика в меняющемся мире. - 2016. - Выпуск 1 (15). - С. 98–109.

2. Левин Б. Этика деловых отношений в еврейской традиции [Электронный ресурс]. URL: <http://old.ort.spb.ru/nesh/njs12/ethics12.htm>.

3. Раввин Шауль Вагшал. Тора и бизнес. Справочник еврейского предпринимателя [Электронный ресурс]. URL: https://toldot.ru/cycles/cycles_75.html.

4. Суханов В.А. Влияние религии на политические процессы в Израиле [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interanalytics.org/jour/article/viewFile/136/92>.

УДК 796.011.3

Проблемы спортивно-массовой работы курсантов иностранных государств

*Сегунда Эверисто ПиНоКио Соло, Народная Республика Ангола
Научный руководитель: Елькин Ю.Г., канд. пед. наук, доцент*

Целью настоящего исследования стало выявление эффективности использования этой формы физической подготовки [1] на специальном факультете.

Статистическая обработка анкет показала, что большая часть курсантов информированы или слышали об этой форме физической подготовки. При этом никто не мог дать полный ответ на вопрос что она включает в себя. Утешением для них может послужить, тот факт, что на семинаре с российскими курсантами 4-го курса ответ на этот вопрос был дан совместными усилиями трех курсантов с использованием конспекта лекции.

Большая часть курсантов (74,3%) хотели бы участвовать в спортивно-массовой работе в роли участника, но довольствуются ролью зрителя. Почти 95% респондентов интересуются личными результатам участия. По 84,6% заинтересованы в результатах своих товарищей и своей группы и 76,9% «болеют» за выступление своего факультета. Приведенные данные свидетельствуют о сплоченности коллектива факультета, важного показателя для воинского подразделения.

Основной причиной крайне низкого участия курсантов в спортивно-массовой работе является незначительное количество зачетных участников от курсов и групп. Практически не проводится спортивно-массовая работа среди полных составов подразделений. Отсутствует эффективная мотивация к участию в спортивно-массовой работе [2].

Таким образом, проведенное исследование выявило низкую степень участия иностранных курсантов в спортивно-массовой работе, как на факультете, так и в училище.

А к основным причинам можно отнести:

- недостаточную работу спортивного актива факультета, включая курсовых офицеров;
- отсутствие действенной мотивации курсантов к участию в спортивно-массовой работе;
- оказание определенного влияния специфики отношения к физической подготовке в национальных армиях.

Библиографический список

1. Наставление по физической подготовке в Вооруженных силах Российской Федерации.

2. Боевая и физическая подготовка иностранных армий // Информ. бюллетень под ред. засл. работника физической культуры, док. пед. наук, проф. В.А. Щеголева. – СПб: ВИФК, 2013. – 147 с.

УДК 159.9.07

Психология здоровья персонала организаций в условиях пандемии COVID-19

Сералиев С.Т., Республика Казахстан

*Научный руководитель: Нурмуханова Г.Ж., д-р экон. наук, профессор
Университет «Туран», г. Алматы*

В условиях пандемии происходит переоценка ценностей, переосмысление приоритетов, особое значение приобретают ценности жизни, здоровья. Саморегуляция психоэмоциональной сферы актуализирована как одна из важнейших задач сохранения внутреннего равновесия и психологического здоровья личности. Ведь только в таком состоянии взрослый человек может стать опорой и примером для своих детей, близких, коллег. Разумно мыслящие современники, образованные, в обычной жизни внешне миролюбивые, достаточно правдивые и порядочные, уверены в себе и решительны, которые не в полной мере умеют управлять своими мыслями, эмоциями и желаниями в неожиданной экстремальной ситуации, могут либо усилить потенциал своих добродетелей и выйти из пандемии с целым перечнем достижений, или снизить потенциал добродетелей, даже к полной их потере [1].

Учитывая важность и актуальность очерченных проблем, целью исследования определено рассмотрение особенности самоосознания и саморегуляции взрослого человека в условиях пандемии и предоставление практических рекомендаций в контексте самопознавательной деятельности по сохранению своего психологического здоровья.

Ситуация пандемии COVID-19, которая возникла в течение последних месяцев во всем мире, внесли много существенных изменений в деятельность организаций. Это требует осмысления ряда проблем, которые касаются психологии здоровья, как организаций в целом, так и в профессиональной деятельности персоналу, так и во взаимодействии с другими сферами жизнедеятельности персонала в этих условиях.

Анализ литературы свидетельствует о том, что в последние месяцы ряд ученых и практиков представили публикации, которые касаются особенностей организации, профессиональной деятельности и обучения работников в период пандемии COVID-19 [2]. Вместе с тем почти отсутствуют исследования, касающиеся психологических проблем психологии здоровья персонала организаций в условиях пандемии COVID-19.

При осмыслении этих проблем мы опирались на предыдущие разработки ученых [3; 4] с проблемами психологии здоровья персонала организаций и учитывали реальный опыт деятельности организаций в этот период.

Психология здоровья персонала организаций в условиях пандемии COVID-19 является, на наш взгляд, актуальным направлением исследований в организационной и экономической психологии, который направлен на диагностику актуальных проблем психологии здоровья персонала и организации в целом, разработку психологических технологий поддержки персонала организации и обеспечения психолого-организационных условий для эффективности деятельности в данный период.

Можно выделить, по-нашему мнению, такие актуальные проблемы исследований в сфере психологии здоровья персонала организаций в условиях пандемии COVID-19:

а) в организационной психологии: сущность психологического здоровья и благополучие персонала в организации в обычных условиях и в условиях пандемии COVID - 19; психологические особенности деятельности персонала в условиях самоизоляции; роль самоэффективности персонала в кризисных условиях; психологические и творческие ресурсы персонала организаций в условиях пандемии; обеспечение Work Life Balance в кризисных ситуациях; инновационные стили управления, лидерство и профессиональная карьера в организации в условиях пандемии COVID-19; психология управления изменениями в организации в условиях пандемии COVID-19 (адаптация к изменениям, введение новых форм направлений работы, командного взаимодействия и тому подобное); новые формы коммуникаций персонала организаций во время пандемии COVID-19, психологические проблемы в их реализации и возможности их преодоления; новые проявления конфликтов в организации в условиях пандемии COVID-19 и психологические условия их преодоления; психологические условия создания безопасной

психологической среды, профессионального и личного пространства для работы персонала в условиях пандемии COVID-19; профилактика профессионального стресса и профессионального выгорания у представителей рискованных профессий (военные, врачи, пожарные и т. п.) и в других профессиональных группах персонала в период пандемии COVID-19; психология поэтапного выхода организаций по карантину и др. [5].

б) в экономической психологии: психология денег, инвестиций и сбережений персонала и организации в условиях пандемии COVID-19; психологические особенности предпринимательской деятельности в условиях кризиса; психологические аспекты проявления социальной ответственности бизнеса в период карантина; роль внутриорганизационного предпринимательства для преодоления социальных и организационно-психологических проблем в организации в условиях кризиса; психологические основы осуществления маркетинга и рекламы в новых социально-экономических условиях; психологические особенности разных типов потребительского поведения в период карантина; психологические аспекты экономической социализации различных категорий населения и профессиональных групп в условиях пандемии COVID-19; психология безработных, бедных и богатых: новые вызовы и организационно-психологические подходы к их решению; психологические особенности осуществления меценатской и волонтерской деятельности для решения социально-экономических проблем в период карантина [6];

в) в сфере осуществления психологически помощи и психологического обучения персонала в организации: дистанционное обучение персонала в период пандемии COVID-19: возможности и ограничения; психологические особенности использования основных форм психологического обучения (страницы в социальных сетях, онлайн конференции, вебинары, дистанционные курсы и проч.); психологическая готовность персонала к участию в дистанционном обучении в период пандемии COVID-19; психологическое онлайн-консультирование (основные запросы персонала, требования к осуществлению консультирования; традиционные формы подготовки менеджеров, психологов к решению психолого-экономических проблем и тому подобное).

Важным, по нашему мнению, является привлечение организационных психологов, которые работают в различных типах организаций

(государственных и частных, общественно-профессиональных, волонтерских) и в разных сферах (дошкольное, общее среднее, внешкольное, высшее и послевузовское образование, государственная служба, промышленность, бизнес и тому подобное), к диагностике проблем психологического здоровья в организации в период пандемии COVID-19 и оказание соответствующей психологической помощи персоналу организаций (проведение вебинаров, психологических тренингов, онлайн и «обычного» психологического консультирования).

Также существенным является привлечение аспирантов, докторантов, работников университета, сотрудников научных учреждений к проведению диссертационных исследований, выполнение научных и прикладных проектов по проблемам психологии здоровья персонала организаций и публикации результатов этих исследований в ведущих научных изданиях по этому направлению [7].

Указанные подходы могут быть положены в основу научных и прикладных эмпирических исследований психологии здоровья персонала организации в условиях пандемии COVID - 19, а также осуществления консультативной и тренинговой работы по этому направлению.

Библиографический список

1. Дейнека О.С., Мельник Г.С., Духанина Л.Н., Максименко А.А. Психологическое состояние общества в условиях инфодемии / Инновационное развитие: потенциал науки и современного образования: сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Пенза, 2020. С. 194–197.

2. Любов Е.Б., Зотов П.Б., Положий Б.С. Пандемии и суицид: идеальный шторм и момент истины // Суицидология. 2020. Т. 11. № 1 (38). С. 3–38.

3. Озорнина С.В., Бахвалова И.М., Гордиевская А.Н. Динамика психологического самочувствия населения // Социальное пространство. 2018. № 4 (16). С. 10.

4. Тугайбаева Б.Н., Харитоновна Е.В., Холондович Е.Н. Психологическое самочувствие современной личности // Человек. Искусство. Вселенная. 2019. № 1. С. 146–153.

5. Кисляков П.А., Шмелева Е.А., Силаева О.А. Социально-психологический анализ безопасного просоциального поведения россиян в период пандемического вызова // Методология современной психологии. 2020. № 11. С. 139–149.

6. Lai J.S., Ma S., Wang Y. et al. Factors Associated With Mental Health Outcomes Among Health Care Workers Exposed to Coronavirus Disease 2019. *JAMA Netw Open.* 2020; 3 (3): e203976. DOI: 10.1001/jamanetworkopen.2020.3976.

7. Сыропятова С.Б., Алланина Л.М. Правовое регулирование национальной безопасности и жизнедеятельности в условиях пандемии // *Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева.* 2020. Т. 1. № 2 (95). С. 139–147.

УДК 334

Гиг-экономика как новая социально-экономическая модель развития

Симонова С.С.

*Научный руководитель: Мильто А.В., канд. ист. наук
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Мобильные технологии стали неотъемлемой частью современной жизни и обуславливают тенденции развития экономического пространства [4]. В границах новой виртуальной реальности открытость мира, глобальность происходящих процессов, ускоренная цифровизация и стирание коммуникационных границ, изменили образ жизни людей [5]. Масштабные трансформации вынудили приспособляться к преобразованиям, совершенствовать модели ведения бизнеса. Пандемия COVID-19 придала данной задаче особую актуальность. Перевод в дистанционный формат социально-трудовых отношений, экономических процессов, культурно-образовательной деятельности ощутили на себе миллионы жителей планеты.

Изменения в мировой экономике, ускорение темпов жизни под влиянием цифровой трансформации обусловили появление гиг-экономики (совместной экономики, экономики доступа, экономики фрилансеров). Происхождение понятия «gig» имеет отношение к деятельности джазовых музыкантов 1920-х гг., бравшихся за разовую работу за отдельную плату. Впоследствии термин распространился на выполнение локальных проектов в других сферах деятельности. Гиг-экономика (gig economy) представляет собой новый формат совместного использования трудовых ресурсов, основанный на частичной занятости и краткосрочных

трудовых контрактах. Работник может одновременно совмещать сразу несколько должностей в разных компаниях, расположенных в любой точке мира посредством электронных сервисов. Его привлекает гибкий график работы, который предприятия предлагают фрилансерам и независимым подрядчикам для выполнения конкретных проектов вместо традиционных сотрудников, работающих полный рабочий день [3, с. 110].

Появление гиг-экономики связывают с 2003 г., когда компания OnForce дала фрилансерам возможность работать не только на частных, но и на небольшие компании [2]. Первоначально данная модель трудовых отношений получила распространение среди IT-специалистов. Динамичное развитие информационных технологий и переход значительного числа сотрудников к дистанционной деятельности в рамках ковидных ограничений способствовал ее популярности среди представителей других профессий. Гиг-работники выполняют небольшие задачи по требованию за заработную плату. Эти задачи могут включать разработку веб-сайта, доставку еды, выгул собаки или перевозку семьи из дома в аэропорт. После завершения проекта работник переходит к следующей задаче. Получение работы часто не зависит от географического положения сотрудника и выполняется посредством сети Интернет. В качестве примера можно привести деятельность виртуальных администраторов, графических дизайнеров, контент-менеджеров и др.

Возможности для развития гиг-экономики предоставили многочисленные интернет-платформы, выполняющие функции агрегаторов и маркетплейсов, электронные биржи фрилансеров, виртуальные краудсорсинговые и райдшеринговые площадки. Фриланс обеспечивает свободное использование трудовых ресурсов и гибкий доступ к рынку труда. Организация фриланса за счет цифровых клиентских сервисов проводится с целью повышения конкурентоспособности за счет снижения издержек и роста производительности труда.

Выбирая платформу для работы, фрилансер должен учитывать, как она соотносится с его талантами и увлечением, насколько комфортную среду обеспечивает. Различные платформы предоставляют клиентам услуги горничных, разнорабочих и посыльных. Такие компании как Uber и Яндекс.Доставка, готовы удовлетворить потребности потребителей, желающих с комфортом оставаться дома и получать продукты или же горячую еду прямо к двери [1].

Сотрудники, предпочитающие гибкий график работы, должны

зарегистрироваться на специальных платформах и заполнить заявку. Они могут выбирать рабочие смены или проекты для завершения. Например, мать нескольких детей, работающая с DoorDash, может решить поработать два-три часа, пока ее дети ходят в школу, что позволит ей проводить больше времени с семьей. Виртуальный помощник может выбрать традиционный рабочий график с 9 до 17 в компании для завершения конкретного проекта. Когда проект будет завершен, его восьмичасовая смена может быть изменена.

Обычно в условиях гиг-экономики фрилансеры и независимые подрядчики получают индивидуальные заказы, используя онлайн-платформу или мобильное приложение для общения с предприятиями и клиентами. Такие компании, как TaskRabbit, Uber, Яндекс, Lyft, Postmates, DoorDash и Instacart, положились на этот процесс и преуспели в нем, что привело к значительному росту гиг-экономики за последнее десятилетие.

Лидерами по числу предложений о работе на фрилансе являются США и Индия: 162 млн. человек — работает на фрилансе в США и Европе; 78,6% фрилансеров используют платформы для поиска работы. В России данный тренд только начал зарождаться [1]. По данным статистики, на фрилансе работают 14 млн. россиян, на рынке частных услуг задействованы 9,4 млн. человек, а количество самозанятых в марте 2021 г. составило 2 млн. человек. В период карантина спрос на курьеров по доставке еды, продуктов и всего необходимого значительно вырос.

В развитии гиг-экономики на современном этапе можно выделить как положительные, так и отрицательные моменты (табл. 1).

Таблица 1. - Плюсы и минусы гиг-экономики

Плюсы	Минусы
Гибкость	Непостоянный доход
Независимость	Отсутствие привилегий (льгот)
Разнообразие работ	Стресс и выгорание
Недорого для бизнеса	Налоги и расходы

Плюсами для работника являются:

1. Гибкость: можно выбирать график работы, заказы, а иногда даже свою клиентскую базу и расценки (ставки). Узкие специалисты смогут работать сразу на нескольких работодателей. Гиг-экономика позволяет получать дополнительный доход, отдавая приоритет другим обязанностям.

2. Независимость: отсутствие непосредственного надзора или

необходимости находиться в офисе, возможность выполнять задачи в своем темпе и в соответствии с личными предпочтениями.

3. Разнообразие работы: возможность выполнять разнотипные задачи и проекты, развивать творческие способности и профессиональные навыки.

Работодателей привлекает возможность снижения расходов на заработную плату и содержание офисных площадей. Фрилансеры могут стать недорогой альтернативой найму сотрудников на полный рабочий день. Работодатель может формировать команду в зависимости от фактических потребностей предприятия. Компании будут быстрее реагировать на запросы потребителей и наполнять рынок действительно востребованными товарами и услугами.

Среди отрицательных факторов развития гиг-экономики стоит выделить:

1. Непостоянный доход: недостатком гибкого графика работы является непостоянный доход, зависящий от объема доступной работы, и оплата по завершении проекта.

2. Отсутствие льгот: как правило, работники, занятые в гиг-экономике, не имеют права на медицинскую страховку и пенсионные планы, и, если сотрудник получит травму на работе, он не получит компенсацию или страховку по инвалидности.

3. Стресс и эмоциональное выгорание: различные виды работ могут быть финансово выгодными, но в то же время могут привести к стрессу и эмоциональному выгоранию, усиленным отсутствием возможности социализации в коллективе.

4. Налоги и расходы: наемные работники самостоятельно несут ответственность за уплату налогов. Можно избежать штрафа, своевременно заплатив достаточное количество налогов. Гиг-работники также несут ответственность за покупку и обслуживание своих инструментов и оборудования для работы, включая смартфон, тарифные планы для телефонов, компьютеры и транспортные средства.

Ключевая проблема гиг-экономики заключается в отсутствии полноценного юридического регулирования отношений между фрилансерами и цифровыми платформами. Бизнес, использующий в своей деятельности нестандартные формы занятости, вынужден самостоятельно выстраивать трудовые отношения, основываясь на Трудовом кодексе, а также на российских и зарубежных практиках. Ни работники, ни работодатели не понимают в полной мере зону своей ответственности.

Динамичное развитие гиг-экономики требует формирования правовой базы, регулирующей данную модель деятельности, и выработку решений, которые позволят ей развиваться по наиболее перспективному варианту.

Библиографический список

1. Гиг-экономика: как перейти на новый формат работы [Электронный ресурс] URL: <https://vc.ru/u/574744-professionalny-4-0/162889-gig-ekonomika-kak-pereyti-na-novyy-format-raboty..>

2. Кокшарова А. «Тот же офис, только дома?»: как гиг-экономика изменила нашу жизнь [Электронный ресурс]. URL: <https://test.ru/2019/05/16/gig-economy-research/>.

3. Лузгина О.А. Социально-экономические последствия внедрения гиг-экономики в промышленном бизнесе // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2019. № 4 (52). С. 107–117.

4. Современные технологии [Электронный ресурс]. URL: <https://www.exprocentr.ru/ru/articles-of-exhibitions/17039/>.

5. Цифровизация общества- новая реальность [Электронный ресурс]. URL: <https://grans.hse.ru/news/414816050.html>.

УДК 94

Из истории российского казачества

Соболев К.Н.

*Научный руководитель: Кабанова Л.В. канд. ист. наук, доцент,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

История казачества уходит в далекое прошлое, начиная от XV века при службе у Иоанна Грозного, до Российской империи, СССР и нынешнего времени. Так же казаки являлись надежной опорой границ нашей Родины. Казак понимает свою жизнь как служение Богу, исполнение его заповедей через служение Отечеству и народу. Исторические заслуги казачества перед Российским государством непоколебимы, и являют собой одну из ярчайших страниц в его летописи. Из истории известно, что казаки жили в станицах, а область их распределения называется войском. В нынешнее время известно 10 реестровых войсковых казачьих войск.

Во время Гражданской войны большинство казаков стали опорой Белого движения. После образования СССР казаки были подвергнуты

гонению. В 1936 году сняты ограничения по службе казаков в РККА. В годы Великой Отечественной войны в Красной Армии были созданы казачьи кавалерийские и пластунские части и соединения, которые совершили героический путь от Волги и Кавказа до Берлина и Праги. После войны казачьи соединения были расформированы.

Сейчас казаки обеспечивают порядок в городах вместе с властителями порядка «полицией», стоят на охране наших границ, участвуют в военно-патриотическом воспитании молодежи. В 2005 принят Федеральный закон № 154-ФЗ «О государственной службе российского казачества». Устав всероссийского казачьего общества утверждает Президент Российской Федерации. Из истории сложился образ казака - воина-землепашца, который по первому призыву вставал на защиту нашей родины, служа «Богу, Царю и Отечеству» и сегодня традиции патриотического служения продолжают.

Библиографический список

1. Казачество юга России: история и современность: учебное пособие. - М.: Этносоциум, 2011. - 256 с.

УДК 338.1

Образование: испытание дистанцией в период пандемии в России

Соколова П.С.

*Научный руководитель: Леженина Л.А., канд. экон. наук, доцент
Международная академия бизнеса и новых технологий (Ярославль)*

Очень неожиданно в нашу жизнь ворвалась пандемия, которая внесла, в свою очередь, много нового. Так, в сферу образования, появились способы обучения, которые позволяют учить и доносить информацию электронными путями. Можно сказать, что на первый взгляд ничего сложного и довольно удобно, но все же есть минусы такой подачи информации. Попытаемся разобрать подробнее.

Дошкольное образование. Ранее развитие ребенка является важнейшим этапом в его дальнейшем образовании. Поэтому серьезным вызовом стало сохранение хотя бы какого-то уровня поддержки раннего развития детей в условиях закрытия большинства организаций. При переходе в дистанционный режим только незначительная часть ДОО смогла наладить содержательные занятия. Воспитатель ежедневно

выкладывали в родительские группы WhatsApp в соответствии с расписанием задания по продуктивной, познавательной деятельности, игре, чтению художественной литературы и рекомендации по их выполнения.

Часть родителей не были готовы полностью включаться в дистанционное обучение совместно с детьми, задания выполнялись эпизодически, качество выполнения также было различным.

Одна из основных проблем дистанционного обучения состоит в том, что воспитатель не всегда имеет возможность увидеть образовательный процесс в семье, во многом ее реализация зависит от родителей [1]. Как следует из диаграммы, приведенной на рисунке 1, 27% педагогов выделили как основную проблему – дефицит заданий для работы с детьми в дистанционном формате. Почти каждый четвертый педагог (24%), считает, что ему не хватает компетенций для подготовки к таким занятиям. 22% процента сошлись во мнении, что у них нет достаточных возможностей для совместной работы с детьми в реальном времени, отсутствует стабильное и устойчивое Интернет–соединение, нет необходимого оборудования (ноутбук, компьютер, планшет). 13% процентов, опрошенных назвали наиболее существенной для них трудностью – отсутствие возможности видеть результат и процесс выполнения задания. Комментарии педагогов подтверждают, что часто родители выполняют задания не вместе с ребенком, а за него. 13% педагогов указали, что у них не возникло трудностей при подготовке и проведении занятий в дистанционном режиме (рис. 1) [2].



Рисунок 1. Основные трудности, возникающие у педагогических работников при дистанционном обучении

Однако, многие педагогические работники ДОО относительно успешно решали задачи по организации взаимодействия с семьями воспитанников. Вместе с тем в этот период проявились возможности, о которых многие организации и не догадывались:

- возможность для педагога дистанционно обеспечить включение родителей в процесс каждодневных занятий с детьми;

- существенно облегчилась коммуникация родителей и воспитателей.

Общее образование. Для ребёнка в начальных классах очень важно взаимодействие с учителем. Это позволяет поддерживать высокий уровень мотивации и вовлекать детей в образовательный процесс. Перевести школьное образование в период пандемии в онлайн-формат практически невозможно. Маленькие ученики ещё не способны самостоятельно изучать материал, концентрироваться и долго сидеть на одном месте. Всё это в будущем может привести к тому, что дети так и не смогут вернуться к учёбе [3]. В наибольшей степени дистанционные образовательные технологии применялись в Тюменской области, где до пандемии от 47% до 52% учеников начальной, основной и старшей школы имели опыт дистанционных занятий. Основными ограничениями, с которыми столкнулась система школьного образования, стали отсутствие в ряде территорий Интернета и/или его низкая скорость, компьютерной техники, надежных платформ, опыта дистанционного обучения, нехватки современных образовательных ресурсов.

Опыт первой волны пандемии был учтен, и школы успешно подготовились к дальнейшему: осенью 90% опрошенных назвали организацию дистанционного обучения хорошей. Активизировались коммуникации с родителями, многие из них стали полноценными тьюторами, особенно у учеников младших классов [4].

Среднее профессиональное образование. Период с конца марта до середины апреля 2020г. Оказался для СПО наиболее трудным ввиду неожиданности ситуации и отсутствия необходимого опыта. В организациях СПО возникали сложности административно-управленческого характера, в том числе оплаты труда для педагогов, технические сложности, слабая учебная мотивация студентов, отсутствием навыков самоорганизации и самообучения. Переход к дистанционному обучению потребовал по-новому, на другой технологической основе организовывать взаимодействие между студентами и преподавателями, поддержать обмен учебными материалами, сохранять данные, оценивать образовательные результаты.

Но несмотря на перечисленные трудности, перевод СПО на дистанционный режим был единственным способом сохранить связь студентов с образовательным процессом [1]. Пандемия COVID-19 способствует повышению интереса студентов к реальному опыту работы, который улучшит их навыки, повысит шансы на трудоустройство. Всё больше организаций предоставляют виртуальные стажировки. На таких стажировках студенты могут получить реальный опыт работы. Виртуальные стажировки не ограничены территориальной принадлежностью, а значит их могут проходить студенты из любого города и даже страны [5].

Высшее образование. Студенты достаточно легко перешли на обучение в дистанционном режиме, что не скажешь о преподавателях. Деятельность преподавателей в период пандемии подверглась двойному изменению: они перешли на удаленную работу (работу из дома), на дистанционный режим преподавания. Кроме того, были ситуации с проблемным переходом на цифровую технику и программным обеспечением.

По итогам введения онлайн-обучения в вузах, Минобрнауки выделяет несколько положительных сторон применения дистанционных технологий. Так, они позволяют быть мобильным, дают «возможность получения образования без привязки к месту, что особенно важно для лиц, не имеющих возможности посещать занятия в университете в очном формате». Также у обучающихся появилось больше возможностей при выборе учебных курсов и программ как российских вузов, так и зарубежных.

Кроме того, дистанционные технологии позволили выстроить индивидуальный режим обучения. Например, студенты могли пересматривать видеоматериалы лекций и занятий в удобное время, у них появилось больше возможностей для саморазвития и самообучения [6].

В то же время опыт деятельности вузов показал, что даже достаточно развитая цифровая образовательная среда в современных условиях не сможет обеспечить весь учебный процесс, поскольку не рассчитана на одновременную работу тысяч пользователей.

Таким образом, анализируя уроки и риски перехода образования в дистанционный режим в связи с пандемией, можно сказать, что дистанционное образование не заменит полностью традиционное очное. Переход на такой способ обучения помог лишь образовательным

организациям, учителям и преподавателям, обучающимся и их родителям увидеть новые возможности и приобрести новый опыт.

Библиографический список

1. Общество и пандемия: опыт и уроки борьбы с COVID-19 в России. – М.: 2020. - 213 с.

2. Основные трудности, возникающие у педагогических работников при дистанционном обучении [Электронный ресурс]. URL: <https://firo.ranepa.ru/novosti/105-monitoring-obrazovaniya-na-karantine/826-ekspertiza-do-rez-oprosa>.

3. Как пандемия повлияла на образование [Электронный ресурс]. URL: <https://zaochnik.ru/blog/kak-pandemija-povlijala-na-obrazovanie/>.

4. В образовании произошли необратимые изменения [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/news/expertise/468718943.html>.

5. Будущее среднего профессионального образования [Электронный ресурс]. URL: <https://mel.fm/blog/nataliia-ovchinnikova/89274-budushcheye-srednego-professionalnogo-obrazovaniya>.

6. В Минпросвещения и Минобрнауки рассказали о вызовах для системы образования в пандемию [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/obschestvo/10875667>.

УДК 314.182

Демографический взрыв и перспективы его завершения

Тихомирова М.А.

*Научный руководитель: Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Термином «демографический взрыв» называют резкий прирост населения в отдельно взятом месте планеты. Это определение показывает различие между обычным приростом рождаемости и демографическим кризисом. Данная проблема является актуальной на сегодняшний день, поскольку влияет на многие процессы в жизни современного общества и приводит к перенаселению планеты.

Демографический взрыв возникает вследствие демографической революции. Демографическая революция – это радикальное изменение в сфере воспроизводства населения. В результате демографической

революции возникает разрыв во времени между рождаемостью на определенный момент времени и смертностью.

Первая и основная причина демографической революции - резкое и быстрое снижение смертности. Различают и выделяют две группы причин смертности: экзогенные и эндогенные. К первому виду причин относятся внешние обстоятельства, такие как несчастные случаи, война, антисанитария, голод, пандемия и т.д. Эндогенные или внутренние – это причины, связанные с естественным старением и отрицательным влиянием окружающей среды.

Согласно прогнозу, приведенном в таблице 1, доля мирового населения, проживающая в развитых регионах, в ближайшие десятилетия уменьшится почти в 2 раза. Наиболее населенным регионом мира по-прежнему останется Южная Азия. Но на второе место выйдет Африка, существенно потеснив Восточную Азию, в которой находится самая многолюдная страна современного мира - Китай.

Таблица 1. – Динамика роста населения [1]

Мир/регионы	1990 (млн. чел.)	2020 (млн. чел.)	2040 (млн. чел.)	2050 (млн. чел.)
Мир в целом	5000	7500	7900	10000
Европа	750	770	780	770
Азия	3108	5000	6000	6500
Африка	648	4900	5000	5100
Северная Америка	276	450	470	480
Австралия и Океания	26	30	50	55
Латинская Америка	448	540	900	1000

Согласно этим данным, в самых бедных государствах количество населения утроится. В докладе ООН речь идет об Афганистане, Буркина-Фасо, Бурунди, Чаде, Конго, Демократической Республике Конго и др. Кроме того, отмечается, что некоторые страны будут «ответственными» за половину всего прироста населения.

Демографический взрыв, как считают эксперты, особенно затронет Северную Америку, Бангладеш, Уганду, Конго, Индию, Китай, Пакистан, Нигерию, Эфиопию. Индия, вероятнее всего уже в 2025 г. перегонит Китай по численности населения.

Предполагается, что средняя продолжительность жизни человека, родившегося в 2050 г., составит 75 лет. А дети, которые родились сегодня,

согласно прогнозам, будут жить на 10 лет меньше. Прогнозы ООН во многом зависят от того, как будет проходить борьба с распространением СПИДа.

Популяции развитых стран останутся практически на том же уровне - около 1,2 млрд к 2050 году. В 51 государстве, включая Германию, Италию, Японию и Россию, в последующие 50 лет количество жителей будет уменьшаться. Начиная с 1990 г. демографический спад стал нормой для самых развитых стран. Что же касается Америки и Великобритании, то численность населения в этих странах будет зависеть от миграций: каждый год вплоть до 2050 г. развитые страны будут принимать у себя до 2,2 млн. приезжих.

Ещё одна и не менее важная проблема, связанная с прекращением демографического взрыва – это старение населения. Проблема в данном случае заключается в том, что в течение всей истории человечества, вплоть до настоящего времени рождаемость всегда была достаточно высокой, а потому возрастной состав населения оставался «молодым». Однако к концу нашего века, доля пожилых людей в Европе превысит 13%. И хотя эта же цифра для развивающихся стран едва ли достигнет и 5%, тем не менее, процесс старения населения неизбежен и для них.

Старение замедляет приток рабочей силы и одновременно увеличивает нагрузку на систему социального обеспечения. По оценке демографов, средняя продолжительность жизни (при полной ликвидации экзогенной смертности) может достигнуть 77–78 лет [3, с. 35].

Возраст 74,8 лет демографы ООН рассматривают как предельный в обозримом будущем.

Большое влияние на демографические показатели любой страны оказывает демографическая политика государства. Под данной (демографической) политикой обычно понимают совокупность мер, предпринимаемых государством или/и общественными организациями, направленных на достижение определенных демографических результатов. Так, например, руководители некоторых развивающихся стран, например Эфиопии, поощряют и без того быстрый прирост численности населения. Такую демографическую политику они обосновывают тем, что более населенная страна получает совокупность преимуществ и становится более конкурентоспособной на фоне остальных государств, а значит и может более активно реализовывать свои внешнеполитические интересы.

Демографическая политика большинства стран, напротив, должна быть направлена на снижение рождаемости. Эта демографическая политика связана в первую очередь с тем, что она зависит от прокреационного поведения людей, и подобный метод достигает наилучших результатов при осознанном внутрисемейном регулировании деторождения.

В большинстве развивающихся стран проводится активная демографическая политика. Но невежество и непонимание значительной частью населения, а также сильное влияние религии ослабляют эффективность проводимой пропаганды, направленной на сокращение рождаемости.

Следует отметить, что действующая декларация прав человека ООН не предусматривает необходимость контроля над численностью народонаселения путем ограничения прав человека при создании и планировании численности семьи.

Таким образом, демографическая проблема в современном мире имеет две стороны:

- демографический взрыв в развивающихся странах;
- демографический кризис в развитых государствах.

В развитых странах, на сегодняшний день, наблюдается превышение смертности над рождаемостью и старение населения. Связано это со следующими факторами:

1. Высокий уровень образования. Чем образованнее женщины, тем дальше они «отодвигают» создание семьи, а также рождение детей. Чаще они выбирают карьеру и реализацию себя как специалиста вместо большого количества детей.

2. Повсеместная урбанизация. Люди, живущие в городе, обычно задумываются о семье и заводят семью позже сельчан и рожают 1–2 детей (и как правило, не более этого).

3. Популяризация во многих развитых странах однополых отношений и браков.

Неконтролируемый прирост численности населения заставляет государства иногда принимать жесткие меры как по сдерживанию этого процесса, так и по развитию социально-экономической и промышленной сфер, которые могли бы обеспечить такое количество жителей экономическими благами и работой.

Так, правительство Китая на протяжении многих лет борется с повышенной рождаемостью следующими методами:

1. В стране ведется пропаганда нормализации численности населения.
2. Медицинское обслуживание при выполнении абортотв предоставляется бесплатно.

3. Введен налог на второго и последующего детей.

Всего 15 лет назад после рождения в семье четвертого ребенка в Китае родителям грозила принудительная стерилизация. Сейчас эта мера упразднена.

В заключении нужно отметить, что стремительный рост населения на сегодняшний день является серьёзной проблемой. Данная ситуация имеет две оборотные «стороны медали» - резкий и неконтролируемый прирост населения является неблагоприятным фактором для стран третьего мира, равно как и демографический кризис - для развитых стран. В первом случае государство не способно обеспечить стабильную экономику, при которой оба родителя могут «прокормить» семью, во втором случае развитые страны с их высоким уровнем жизни сталкиваются со старением нации, и как следствие, падением роста населения и демографической ямой. Одним из вариантов дальнейшего развития мира будет трудовая миграция из бедных стран в развитые, которая сможет отчасти решить данные проблемы.

Библиографический список

1. Гончарова Н.П. Демографическая динамика и оценка результативности демографической политики в регионах России // Государственный советник. 2019. № 3 (27). С. 101–108.

2. Даренский Р.Н. Проблемы демографии в современной России // Энигма. 2019. Т. 1. № 8–1. С. 287–292.

3. Демидович И.А. Взаимосвязь между экономикой и демографией в России // Аллея науки. 2018. Т. 1. № 5 (21). С. 622–626.

УДК 316.4:004

Особенности цифрового поведения в границах информационного общества

Товмасын Э.К., Мухина Д.Р.

Научный руководитель: Мильто А.В., канд. ист. наук

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал

В процессе перехода мировых держав на постиндустриальный этап развития, где важнейшим ресурсом являются знания, а основным фактором производства – информация, цифровые технологии стали неотъемлемой частью современной жизни и обуславливают тенденции развития экономического пространства [2, с. 21]. По состоянию на 2020 год в России активными пользователями социальных сетей являются 70 000 000 человек [4, с. 8]. Данное число наглядно дает понять, что информационные ресурсы занимают важнейшее место на современном этапе развития страны. Если составить диаграмму по количеству интернет-пользователей за последнее десятилетие не только в России, но и во всем мире, можно сделать вывод, что их число растет. Количество интернет-пользователей является одним из показателей постоянно увеличивающегося спроса на главный информационный ресурс.

Внедрение цифровых технологий активно начало проявляться вместе с появлением такого явления, как возникновение информационного этапа развития общества, началом становления которого являлась информационная революция конца XX века [3, с.115]. Общество активно преобразовывалось за счет автоматизации и компьютеризации, что проявлялось и в экономике. Экономическая структура начала активно изменяться. Основным фактором производства стали знания, а его продуктом – услуги. Резко усилилось творческое начало в труде. Значительно вырос процент занятости населения в сфере услуг, он составил 66%, в то время как в сельском хозяйстве и промышленности всего – 6% и 33% соответственно. Повысилась и продолжительность жизни людей: с 70 до 80 лет, что также отразилось на успехах производства.

Следует также отметить и роль влияния цифровых технологий на социально-экономическую систему. Зачастую специалисты по информационным технологиям занимают важнейшее место в жизни и экономике современного общества, так как цифровые технологии развиваются со стремительной скоростью как в России, так и во многих других странах [1, с. 7]. Среди положительных эффектов, которые цифровизация оказала на экономику, можно выделить три основных:

1. Развитие информационной индустрии привело к формированию большого количества новейших видов экономической деятельности и новых рынков (услуги по поиску и анализу информации, продажа контента для гаджетов, обработка информации и т.д.).

2. Применение информационных ресурсов увеличило эффективность почти во всех сферах экономики и экономической деятельности.

3. Лёгкий доступ к информации любого вида привёл к приличному росту количества экономических агентов.

Помимо экономики, информационная индустрия также оказывает влияние на науку, выступает в качестве ресурса инновационного развития, воспринимается, как правило, в виде неиссякаемого и доступного источника для экономического роста.

Безусловно цифровую реальность нельзя рассматривать без особенностей поведения человека в ней. Необходимо сказать и о зависимостях, которые появляются у современного человека. Основой для этого становится гормон дофамин, который:

- создает предвкушение счастья;
- закрепляет ситуацию успеха;
- мотивирует для дальнейших действий (с целью получения удовольствия);
- помогает сделать быстрый выбор товаров и услуг;
- улучшает память и концентрацию;
- облегчает переключение внимания в процессе умственной работы;
- регулирует двигательную активность;
- стимулирует получения удовольствия.

При появлении свободного времени люди тут же погружаются в цифровое пространство, где мир живет по своим законам и правилам, а каждое мгновение появляется та, или иная информация, новые товары и услуги. Выкладывая новости о себе, у него возникает возможность получить отклик, чаще всего ничего не значащий в реальности, но такой нужный для индивидуума, подтверждающий, что он не одинок, что он кому-то интересен и нужен.

Поведение человека можно охарактеризовать стремлением получать «любовь». И если до погружения индивидуума в цифровое пространство желание удовлетворить эту потребность побуждало к действиям, направленным на помощь другим, на героические поступки и т.д., совершаемым в надежде получить взамен «поглаживания» в виде слов поощрения, поддержки и многого другого, то в виртуальном мире оно реализуется через собирание «лайков» и «друзей», многие из которых индивидууму не известны, через удачные покупки, которые могут подчеркнуть его индивидуальность. Современный человек отказывается

от взаимодействия с людьми в реальности в пользу более безопасного и простого виртуального общения, где есть время подумать, сравнить, исправить написанное, где можно отретушировать свой образ, приукрасить внутренний мир, преобразовать свои мысли и тем самым привлечь большую аудиторию лояльных или таких же ищущих «любовь» персонажей.

Безусловно, каждый человек хочет быть значительным. При этом, по возможности, не затрачивая много усилий. Цифровое пространство предлагает решение. Можно заполнить свой контент экстремальными фото и нестандартными, эмоционально переполненными видеоматериалами. Современный человек страдает от скуки (экзистенциального вакуума), также болезни современности (нет необходимости искать пропитание, защищать потомство и т.д.), которую заполняет просмотр страниц в цифровом пространстве.

Полное отсутствие смысла жизни ввергает общество в различные варианты так называемой фрустрации (авторская трактовка):

1. Ускорение темпа жизни за счет максимального погружения в работу.
2. Компенсация через любовь (обычно проявляется в сексуальной распушенности).
3. Страдания, очень часто ни на чем не основанные, связанные с внутренней опустошенностью.
4. Различные зависимости: шопоголизм, алкоголизм, наркомания и т.д.
5. Уход от реальности в виртуальный мир.

Как можем видеть, современное общество предлагает лекарство от данной беды – цифровое пространство, которое создает временную иллюзию, усугубляя симптоматику «болезни». Погружение в виртуальную реальность не может не остаться незамеченным, когда человек собственноручно создает своего «двойника» в интернете, он неосознанно начинает действовать согласно заявленному образу - «Аватару», графическому или реальному изображению, которое используется юзерами на их страничках интернет-сайтов для представления себя в виртуальном мире.

При этом чем больше разница между образом реальной личности и аватаром, тем больше человек испытывает напряжение и тревогу. Большинство симптомов, описанных в литературе по психопатологии, будет соответствовать данным людям. Внутреннее состояние человека будет стремиться к равновесию, максимально уменьшая созданную им

разницу. Однако цифровое пространство не позволяет это реализовать, вызывая все больший психологический дискомфорт

Стоит сделать вывод о том, что переход к цифровым технологиям в наше время – свершившийся факт. С каждым днём они продолжают развиваться все более интенсивно и переходят на новый, высокий уровень развития. Являясь важной и неотъемлемой частью современной жизни, их применение влечёт за собой огромное количество изменений. Цифровые технологии, при разумном внедрении, несут массу преимуществ, самыми главными из которых являются переход от экономики, основанной исключительно на прибыли к экономике, базирующейся также на цифровых технологиях; изменение системы государства посредством усиления его роли в социально-экономическом развитии; снижение стоимости товаров и улучшение качества жизни.

Цифровое пространство предоставляет огромное количество возможностей как в экономическом, политическом, так и в социальном аспекте, трансформируя поведение человека. Помимо очевидных плюсов есть сложности и опасности, многие из которых пытается урегулировать государство, за счет юридического ресурса, другие необходимо контролировать самим людям. Тогда плюсов будет значительно больше, а опасностей – меньше.

Библиографический список

1. Абдрасилова Г.С. Цифровизация экономики и цифровая среда современной архитектуры // Биосферная совместимость: человек, регион, технологии. 2019. № 1. С. 3–13.

2. Гончаров С.С. Цифровизация изначальная / беседовал В. Букатин // Эксперт-Сибирь. 2018. № 13–14. С. 20–23.

3. Кареева С.Г. О развитии инновационных проектов и цифровой экономики ЕАЭС: возможности, вызовы и риски // Соц.-гуман. знания. 2018. № 3. С. 112–123.

4. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» // Финансовый бизнес. 2017. № 6. С. 3–10.

УДК 93

История ПВО России в постсоветский период

Тормасов В.Д.

*Научный руководитель: Кабанова Л.В. канд. ист. наук, доцент,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

В истории всегда была и остается актуальной проблема защиты России от ударов вероятного противника. Средства ПВО защищают страну с воздуха и из космоса. Рассмотрим основные аспекты и направления решения данной проблемы в постсоветский период.

В 1991 году после распада СССР Войска ПВО СССР переформированы в Войска ПВО Российской Федерации. В 1993 году на вооружении появляется модифицированный образец комплекса С-300ПС — С-300ПМ. В 1997 году принимается на вооружение ЗРС С-300ПМ2 «Фаворит». Была сформирована новая организационная структура ВВС. Вместо воздушных армий фронтовой авиации сформированы армии ВВС и ПВО, оперативно подчиненные командующим войсками военных округов. На Западном стратегическом направлении создан Московский округ ВВС и ПВО.

В 2005–2006 гг. в состав Военно-воздушных сил была включена доля соединений и частей войсковой ПВО, на вооружении которых находились зенитные ракетные системы (ЗРС) С-300В и комплексы «Бук». В апреле 2007 года на вооружение ВВС поступила зенитная ракетная система нового образца С-400 «Триумф». Она предназначена для поражения всех новейших и возможных средств воздушно-космического нападения. В 2008 году стартовал переход к образованию нового облика Вооруженных Сил РФ (в том числе и ВВС). В 2015 году Войска ВКО были объединены с ВВС и стали составными частями нового вида вооружённых сил - Воздушно-космических сил [1].

Будущее развитие вооружения ПВО будет связано с увеличением скорости ракет и скорости обнаружения ракет противника, для своевременного принятия мер по недопущению их на территорию нашей страны. Новейшие комплексы С-500 позволяют вести противовоздушную оборону на высотах до 500 км, что захватывает космическое пространство, а также комплекс позволяет одновременно вести до пятидесяти целей. Первый дивизион, оснащённый комплексами С-500, уже стоит на боевом дежурстве по охране воздушных рубежей столицы. Сегодня ПВО России занимает передовые позиции в мире и является бесконкурентным на рынке вооружения. Славная история войск ПВО продолжается.

Библиографический список

1. Пузевич Н.И., Волков Н.Н. Развитие вооружения войск противовоздушной обороны страны // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – Братск: БрГУ, 2015. - С. 163–170.

«Дорогая моя Столица, Золотая моя Москва»: вклад Ярославской области в разгром фашистских войск под Москвой

Трубникова А.А.

*Научный руководитель: Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность настоящего исследования определяется необходимостью уважительного и бережного сохранения памяти о Великом Подвиге нашего многонационального народа в Великой Отечественной войне 1941-1945гг. и вклада в великую Победу, сделанного нашими земляками – ярославцами [4].

В 2021 г. по всей стране торжественно отмечалась годовщина 80-летия Разгрома немецко-фашистских войск под Москвой. Значение этого события трудно переоценить. Именно под Москвой, не знавший поражений агрессор, был остановлен, разбит и отброшен.

Здесь был похоронен миф о мировом господстве и «новом миропорядке». В победоносном сражении под Москвой был заложен фундамент будущей Победы нашего народа в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг.

Не вызывает сомнений, что за Москву сражалась вся наша многонациональная Родина и вклад в общую Победу един и неделим. Весомый вклад в разгром противника внесло и население Ярославской области [4].

Соответственно, целью настоящей статьи является исследование вклада Ярославской области в разгром немецко-фашистских войск в битве под Москвой.

В названии этой статьи использованы строчки из стихотворения ярославского поэта и военного корреспондента Марка Самойловича Лисянского, участника битвы за Смоленск, ставшего в 1995 году официальным гимном Москвы.

22 июня 1941 г. началась Великая Отечественная война. Уже 23 июня 1941 г. в Ярославской области было призвано 14000 человек. 9 июля 1941 года в части народного ополчения записались 45021 ярославцев. Среди них – 8750 женщин. Ярославцы активно участвовали в боях за Москву.

По сведениям Ярославского областного военкомата, за годы войны из Ярославской области было призвано 480 тысяч человек (мужчин; по другому источнику - 473 тысячи), в том числе:

- 10 тысяч офицеров;
- 348 тысяч человек рядового состава;
- 122 тысячи лиц 1922–1927 годов рождения.

То есть всего в боях Великой Отечественной войны участвовало около 550 тысяч жителей области, призванных военкоматами.

Помимо общей мобилизации шли целевые призывы:

- от партии - всего 16 тысяч человек;
- и комсомола - всего 10 тысяч юношей и 15 тысяч девушек. Всего из Ярославской области на фронт было направлено 26 тысяч женщин [4].

Помимо этого, на территории области были сформированы другие соединения и части армии с общей численностью более 20 дивизий, в том числе 49 лыжных батальонов, 5 спецназовских партизанских отрядов для выполнения разведывательно-диверсионных заданий в тылу противника. Почти все сформированные на территории области части были награждены боевыми орденами, некоторые получили почётные наименования.

К сожалению, в настоящее время нет сведений о точной численности ярославцев, непосредственно участвовавших в обороне Москвы.

Из местного населения Ярославской области для борьбы с разведчиками и диверсантами, дезертирами, уголовниками на территории области к осени 1941 года были сформированы 42 истребительных батальона по 100-200 человек в каждом общей численностью 6,7 тысячи человек, работавших до сентября 1944 года.

Это были иррегулярные войска, их членов привлекали к военной и трудовой мобилизации. Им помогали группы содействия на предприятиях и люди, В Ярославле к середине ноября 1941 года создали 24 разведывательно-диверсионные группы в составе 187 человек. В районах Ярославской области к 1 ноября 1941 года было подготовлено 42 разведывательные и диверсионные группы в составе 256 человек.

Работа по организации партизанской деятельности в случае оккупации Ярославской области продолжалась до середины 1943 года.

5 декабря 1941 года советские войска перешли в контрнаступление под Москвой, а весной 1942 немецкие войска находились от столицы на расстоянии 100–250 километров. Угроза захвата Верхнего Поволжья миновала, однако возможность проникновения противника существовала.

Начальник Управления НКВД ЯО майор государственной безопасности В.В. Губин направил в Москву документ, в котором он обосновывал целесообразность формирования партизанских отрядов и заброски их в тыл врага.

Часть ярославцев воевала в партизанских отрядах, которые создавались в других областях. Например, командиром отряда, в котором сражалась Зоя Космодемьянская, был уроженец деревни Синдяково Ананьинского сельсовета Ярославского района Б.С. Крайнов, а его заместителем был ярославец П.Ф. Проворов, погибший в боях. Этот отряд воевал на территории Московской и Смоленской областей.

Активно работали ярославские промышленные предприятия. Ярославские железнодорожники в октябре 1941 года организовали сбор средств на создание бронепоезда. Его построили в депо Москва-Бутырская. Второй бронепоезд был построен на деньги комсомольцев-железнодорожников, собравших к январю 1942 года 1 миллион 220 тысяч рублей. Его создали работники локомотивного депо Всполье.

До апреля дивизион входил в состав Московского округа и защищал небо над столицей. После разгрома немцев под Москвой 9 мая 1942 года дивизион вошел в состав 48-й армии Брянского фронта. Местом его базирования стал город Елец.

Свой вклад в Победу под Москвой внесли Ярославские промышленные предприятия. Так, фабрика «Североход» снабжала Красную Армию обувью, большими и малыми палатками для полевых госпиталей, плащ-палатками [1, с. 368–373].

Ярославская кондитерская фабрика конфетами, Ярославский ликеро-водочный завод – бутылками с зажигательной смесью, Ярославская табачная фабрика «Балканская звезда» - махоркой и папиросами, коллектив Тутавской фабрики «Гульма» выпускал: брезент, плащ-палатки.

Ярославская прядильно-ткацкая фабрика «Красный Перекоп» выпускало технические ткани - бельтинг и корд, тесьма и сшивки.

Ярославский государственный автомобильный завод делал корпуса для бронебойных и осколочных снарядов. Они предназначались для бронебойных орудий и зениток, с 1941 г. было налажено производство комплектующих минометов «Катюша» и производство pistols-пулеметов Шпагина (ППШ) [1, с. 368–373].

Завод «Лакокраска» налажил производство масляных и нитролаков для покраски боевых самолетов. Предприятие являлось единственным в стране

поставщиком цинковых белил и грунтов для авиационной промышленности. Ярославский шинный завод обладал единственным в СССР, реально функционирующим производством шин для авиации, артиллерии, танков, автотранспорта.

Завод № 151 («Резинотехника») с 1941 года приступил к производству промышленной продукции, в том числе: вальцованной и каландрованной сырой резины и техпластины, резиновых клеев, хирургических и анатомических перчаток, прорезиненных технических тканей, амортизационных шнуров и т.д. [1, с. 368-373].

На Ярославском нефтеперерабатывающем заводе в 1941 г. был освоен способ производства эмульсионного солидола с использованием канифоли, разработана рецептура зажигательной смеси для борьбы с вражескими танками и т.д.

В самый трудный момент битвы за Москву 18 ноября 1941 года, первая турбина Рыбинской ГЭС стала выдавать электроэнергию, которая в этот момент была просто бесценной, так как тепловые станции Московского региона были либо захвачены врагом, либо эвакуированы, либо испытывали жесточайший дефицит топлива [1, с. 368–373].

Вместе с Угличской Рыбинская ГЭС выдала в Московскую энергосистему около четырех миллиардов кВт.ч электроэнергии. Эти киловатт-часы приближали Победу в цехах многих заводов и фабрик.

Большую роль в обороне Москвы и Ленинграда сыграли и судоходные шлюзы станции. Через эти объекты прошли миллионы тонн военных и народнохозяйственных грузов. Только через Рыбинский шлюз в течение с 1941 по 1945 гг. прошло 29,9 тысяч судов и было перевезено 6430 тысяч тонн грузов.

В 1941 г. за три месяца до начала войны на полную мощность заработала Угличская ГЭС. В военные годы она стала крупным предприятием, снабжавшим электроэнергией Москву, отрезанную от бакинской нефти и донецкого угля. Строительство здания не было завершено, не все механизмы действовали на полную мощность.

Рыбинский завод полиграфических машин освоил производство автоматов «ППШ». В связи с дальнейшим профилирование, производство «ППШ» сменилось изготовлением минометов [1, с. 368–373].

Рыбинское предприятие «Сатурн» с 1940 г. выпускало двигатели для перспективного истребителя А. С. Яковлева Як-1-М-105 и его модификации - пущечный вариант М-105П и М-105ПФ.

Гаврилов – Ямский льнокомбинат «Заря Социализма» наладил выпуск спецтканей для Красной Армии, в том числе брезентового и палаточного полотна, аэрополотна.

Свой вклад внесли госпитали Ярославской области. Расположенные в относительной близости от Москвы они принимали раненых советских воинов. Здесь они проходили лечение и реабилитацию.

В Ярославль эвакуировались предприятия и организации столицы, в самый тяжелый момент битвы под Москвой [2, с. 232–238].

На протяжении всей Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. ярославцы активно участвовали в сборе денег и драгоценных металлов в различные отечественные фонды, активно делали пожертвования, отправляли на фронт вещи и подарки [4].

В заключение отметим, что все регионы, города и республики нашей Родины внесли свой важный вклад в Великую Победу над немецко-фашистскими войсками под Москвой [3, с. 358–363].

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Награды ярославских предприятий за годы Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. // Сборник научных трудов III Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием. - Ярославль: ООО «ПКФ СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. - С. 368–373.

2. Бородкин А.В. Военные училища Ярославской области в годы Великой Отечественной войны. Актуальные вопросы современной науки и образования // Сборник научных статей по материалам XVIII Международной научно-практической конференции. – Киров: КФ. МФЮА, 2020. - С. 232–238.

3. Бородкин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием. – Ярославль: ООО «ПКФ СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. - С. 358–363.

4. Кваша В.А., Бородкин, А.В., Туманов Д.В., Трубникова А.А. Помним и гордимся: Ярославская область в годы Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. - Ярославль: ООО «ПКФ СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. - 352 с.

Доверие финансовым институтам как условие экономического развития государства

Трутенко Е.В.

*Научный руководитель: Самойлова Т.Д., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал*

Проблема общественного доверия является одной из наиболее острых в современной России. Этому способствуют множество причин, особенно сильно влияют проблемы, связанные со сформированным недоверием социальным институтам, которые остались неразрешенными еще со времен существования СССР. Непростая эпидемиологическая обстановка, связанная с пандемией Covid-19, радикализация политической повестки, противоречия становления рыночной экономики в РФ и, как итог, усиливающийся экономический кризис – все это неизбежно ведет к усилению общественного недоверия на территории нашей страны. Рассмотрим подробнее как именно недоверие государству в целом и к финансово-экономическим институтам в частности влияет на экономическое развитие России и почему доверие населения финансовым институтам является одним из важнейших условий экономического развития России.

Для начала стоит определиться с конкретными трактовками категорий «общественное доверие» и «общественное недоверие». Доверие стоит понимать как «одно из оснований социальных действий и взаимодействий, существующее в виде неосознанной предрасположенности субъекта к социальному объекту, связанной с оптимистическим или пессимистическим способом восприятия мира, и осознанной готовности осуществлять эту деятельность в конкретных условиях и ситуациях» [4, с. 46]. Недоверие, в свою очередь, определяется как «набор ожиданий субъекта, основными составляющими которого являются страх в сочетании с негативными эмоциональными оценками партнера или объекта недоверия, настороженность и напряженность по отношению к объекту, а также возможность прекращения контакта или проявления опережающей враждебности» [4, с. 46]. Далее немного подробнее остановимся на периодах изучения данной проблемы в России.

Несмотря на то, что категория общественного доверия/недоверия исследовалась еще в СССР, существует очень мало публикаций на данную тему. Однако С.Е. Вершинин и А.П. Тихомиров в своих работах отмечают, что существовавшая на тот момент в стране идеология способствовала одновременно созданию «общества недоверия», отчуждая людей друг от друга, и формировала «слепое доверие» партийным лидерам, поскольку такая позиция воспринималась как способ выражения абсолютной лояльности действующей власти. Кроме того, сформированная таким образом подозрительность людей ко всему, что хотя бы немного отличалось от официальной идеологии, считалась «признаком политической зрелости индивида» [3, с. 77–78]. Именно эти процессы, на мой взгляд, легли в основу преобладающего недоверия на территории нашей страны.

В 1990-е годы общественные настроения в России начинают изучать более интенсивно. Например, в 1992 году начинает издаваться журнал «Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены», а в 1998 – журнал «Социологии и социальной антропологии». Оба эти журнала выпускают статьи с социологическими наблюдениями и исследованиями поведения населения России. Стоит выделить работу Еремичевой Г. и Симпура Ю. «Недоверие как социальная проблема современной России», в которой авторы приходят к выводу о том, что люди стремительно утрачивают доверие не только друг к другу, но и к руководству страны. Это может быть связано с политическими и экономическими процессами, происходившими в тот момент времени. Очевидно, данный факт не может не влиять на процесс проведения и принятия населением социально-экономических и политических реформ, поскольку люди не уверены в том, что это принесет им пользу.

Уже в 2000–2010 гг. ученые отмечают позитивные изменения в вопросе доверия населения. Неразрешенные проблемы в области здравоохранения, образования и общественной безопасности все еще способствуют преобладающему недоверию, однако можно заметить позитивные тенденции, которые «связаны с появлением некоторого социального оптимизма и появлением надежды на будущее, укрепление стабильности внутри государства» [3, с. 79]. Рассмотрим подробнее экономический аспект изучения доверия в 2000–2010 гг.

Стоит сказать, что финансово-экономический кризис 2008–2010-х годов и последствия событий 1990-х годов наложили сильный негативный отпечаток на восприятие населением любых экономических реформ.

Кроме того, психологические последствия влияют на мнение населения до сих пор.

В это время Д.Х. Ибрагимова активно занималась изучением доверия финансовым институтам. В своих работах она пришла к выводу о том, что низкий уровень финансовой осведомленности и финансовой грамотности напрямую влияет на уровень доверия конкретного человека экономическим институтам: «более сведущие в плане управления личными финансами, характеризуются большей степенью доверия к банкам и государственным регуляторам» [2, с. 71].

Н.В. Аликперова и А.В. Ярашева так же активно изучали данный вопрос [1]. В отличие от Д.Х. Ибрагимовой, авторы утверждают, что низкий уровень доверия финансово-экономическим институтам в нашей стране в большей степени связан с сильными экономическими потрясениями, упомянутыми ранее, а недостаточный уровень финансовой грамотности является одним из сопутствующих факторов недоверия. Однако мнения авторов сходятся в вопросе об основной причине низкой финансовой активности населения. Они считают, что именно высокий уровень недоверия препятствует более активному использованию финансовых услуг.

На мой взгляд, обе причины являются одинаково важными. Безусловно, личный опыт каждого человека влияет на его мнение о чем-либо. Например, память о неудачном пользовании услугами финансовых институтов может негативно повлиять на мнение человека о работе финансово-экономического сектора страны в целом. А это значит, что доверие экономическим институтам будет подорвано. В то же время, нельзя говорить о том, что финансовая грамотность — значит меньше, чем прожитый опыт. Человек не может в полной мере доверять институту, если не осведомлен о принципах его работы. С другой стороны, если человек является достаточно финансово грамотным, он будет в большей мере полагаться на собственные знания об экономическом устройстве нашего государства, сможет предвидеть возможные проблемы и уже поэтому будет в меньшей мере доверять финансовым структурам. Исходя из сказанного ранее, можно сказать, что роль доверия населения государству в целом и экономическим институтам в частности в нашей стране не однозначна.

Подводя итог, стоит ответить на вопрос, поставленный в названии работы: почему доверие населения финансовым институтам является одним из важнейших условий экономического развития России? Ранее я

уже писала о том, что финансовая грамотность не гарантирует формирования доверия по отношению к финансовым институтам и государству. Но доверие этих финансовых организаций и государства людям может внести существенный вклад в развитие экономики. То есть, ситуация взаимного доверия общества и государства, вполне возможно, сможет значительно улучшить ситуацию в стране. Государство будет рассматривать граждан как более самостоятельных субъектов, будет более хорошо осведомлено о реальных проблемах и потребностях населения, что позволит сформировать нужные и действенные социально-экономические и политические реформы, а люди, в свою очередь, более позитивно их воспримут, поскольку будут меньше бояться решений властей. Конечно, не стоит забывать об уже имеющемся негативном опыте людей, связанным с финансовыми организациями, но каждое следующее успешное взаимодействие с правильно работающими институтами сможет перекрыть негативный фон и со временем создаст положительный образ государства в глазах населения. Таким образом «система взаимного доверия» экономических институтов и граждан сможет стать основой для улучшения отношений между государством и населением в целом, а также улучшит психологический климат в стране.

Библиографический список

1. Аликперова Н.В., Ярашева А.В. Доверие населения - фундамент стабильности функционирования финансовых институтов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 8(80). С. 1–15.

2. Ибрагимова Д.Х. О доверии населения финансовым институтам // Деньги и кредит. 2012. № 4. С. 71.

3. Трутенко Е.В. Проблема доверия в российском обществе: опыт отечественных исследований // Научные записки молодых исследователей. 2021. Т. 9. № 4. С. 76–84.

4. Трутенко Е.В. Проблемное поле изучения общественного доверия в России: контент-анализ научных публикаций / Е.В. Трутенко, А.А. Линченко // Социодинамика. 2021. № 12. С. 42–55.

Ярославская творческая интеллигенция и битва под Москвой: жизнь и творчество

Царева А.А., Трубникова Л.С.

*Научный руководитель: Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность настоящей статьи определяется отсутствием комплексных, обобщающих исследований по заявленной проблеме. Между тем, известно, что Великую Победу все жители нашей Родины «приближали, как могли...» [1].

Свой вклад в Победу немецко-фашистских войск под Москвой внесли наши земляки – ярославцы, представители творческих профессий. Многие из них родились в Ярославле, а затем переселились в Москву, но все они являются нашими земляками и никогда не прерывали глубокие личные и творческие связи с малой Родиной.

С начала Великой Отечественной войны представители ярославской творческой интеллигенции: поэты, прозаики, артисты, художники, архитекторы и т.д. были призваны в ряды Рабоче-крестьянской Красной Армии (РККА), вступили в отряды ополченцев, трудились на предприятиях и в организациях, участвовали в шефских концертах, выступали перед бойцами в составе фронтовых концертных бригад и т.д. Каждый из них внес свой вклад в общую Победу [2].

Особое место в их личной и творческой биографии занимало участие в битве за столицу Советского Союза – город-герой Москву [3].

Поэтому целью настоящей статьи является исследование участия представителей ярославской творческой интеллигенции в битве под Москвой. Разумеется, автор настоящей статьи не ставит перед собой задачу создания итогового обобщающего исследования, исследовался лишь небольшой фактический сегмент – малая часть исторического наследия. Поэтому критерием отбора фактического материала исследования является его доступность.

Александр Александрович Кузнецов родился в городе Ярославле Ярославской губернии ныне Ярославской области в 8 (21) февраля 1903

году в семье ярославского рабочего-железнодорожника. Учился в школе, с 16 лет работал на станции Ярославль-Главный.

В 1919 г. вступил в комсомол, был активным общественником: участвовал в деятельности народного дома им. К. Либкнехта и организовал детский театр. Писал заметки в стенгазету «Ярославский паровозник» под псевдонимом «Санька - рабкор».

В 1924 году по направлению Ярославской губернской партии Кузнецова командировали на учебу в Москву, в московский Всесоюзный институт журналистики. С 1930 г. он работал в РОСТА, а затем в ТАСС.

23 июня 1941 г. А. А. Кузнецов позвонил своему другу Марку Лисянскому и сказал, что сейчас наше место на фронте, что завтра позвонит редактору «Известий» и будет проситься на фронт.

В августе 1941г. спецкор Кузнецов отправился на Западный фронт.

Погиб А. А. Кузнецов в результате налета фашистской авиации в ночь с 21 на 22 июня 1944 г. Похоронен в г. Полтава [4, с. 275–278].

Марк Самойлович Лисянский родился 31 декабря 1912г. (13 января 1913г.), в г. Одесса.

В 1932–1934 годах учился в Московском институте журналистики. После его окончания работал в киевской газете «Комсомолец Украины» и в ивановской областной газете «Ленинец».

В Иванове М. Лисянского призвали на срочную военную службу, которую он проходил в 23-м отдельном инженерном батальоне в Ярославле. В 1940 г. женился на студентке Ярославского педагогического института Антонине Фёдоровне Копорулиной.

В 1941 г. М. Лисянский записался добровольцем в формируемую в Ярославле 243-ю стрелковую дивизию. 16 июля 1941 года дивизия была отправлена на Западный фронт. Летом 1941 года в составе дивизии М. Лисянский принял участие в Смоленском сражении. В конце лета в ходе вражеской бомбардировки он был контужен, но вернулся в строй.

Во время проезда через столицу у поэта родилось стихотворение «Моя Москва», в 1942 году положенное на музыку Исааком Дунаевским; песня снискала всенародную популярность, а в 1995 году стала официальным гимном Москвы.

«Я по свету немало хаживал,
Жил в землянке, в окопах, в тайге.
Похоронен был дважды заживо,
Знал разлуку, любил в тоске.
Но Москвою привык я гордиться

И везде повторял я слова:
Дорогая моя столица,
Золотая моя Москва!
Я люблю подмосковные рощи
И мосты над твоею рекой,
Я люблю твою Красную площадь
И кремлевских курантов бой.
В городах и далеких столицах
О тебе не умолкнет молва,
Дорогая моя столица,
Золотая моя Москва!
Мы запомним суровую осень
Скрежет танков и отблеск штыков
И в веках буду жить двадцать восемь
Самых храбрых твоих сынов.
И врагу никогда не добиться,
Чтоб склонилась твоя голова,
Дорогая моя столица,
Золотая моя Москва!»!

М. Лисянский (1941 г.).

После войны М. Лисянский поселился в Москве, при этом поэт никогда не забывал о Ярославле [4, С. 278–282].

Известный советский поэт Алексей Сурков родился 1 (13) октября 1899 г. в деревне Середнево (ныне Рыбинский район). Сразу после начала Великой Отечественной войны стал военным корреспондентом газеты «Красноармейская правда».

В ноябре 1941 года, находясь под Истрой, он попал под обстрел вражеских минометов, вся шинель была посечена осколками. Сами собой родились строчки: «А до смерти четыре шага...».

«Бьется в тесной печурке огонь,
На поленьях смола – как слеза,
И поет мне в землянке гармонь
Про улыбку твою и глаза.
Про тебя мне шептали кусты
В белоснежных полях под Москвой.
Я хочу, чтобы слышала ты,
Как тоскует мой голос живой.
Ты сейчас далеко-далеко.

Между нами снега и снега.
До тебя мне дойти нелегко,
А до смерти – четыре шага.
Пой, гармоника, вьюге назло,
Заплутавшее счастье зови.
Мне в холодной землянке тепло
от моей негасимой любви».

А. Сурков (1941 г.) [4, с. 281–282].

Виктор Розов родился 8 (21) августа 1913 года в городе Ярославле. В начале Великой Отечественной войны, в июле 1941 года, вступил в ряды 8-й стрелковой дивизии народного ополчения Краснопресненского района города Москвы. Осенью того же года был тяжело ранен.

Выписавшись из госпиталя в середине 1942 года, возглавил фронтовую агитбригаду; одновременно учился на заочном отделении Литературного института.

После окончания войны, прервав занятия в институте, организовал Театр для детей и юношей в Алма-Ате [4, с. 285].

Савинов Евгений Фёдорович родился 10 января 1923 г. в г. Ярославль. Здесь окончил среднюю школу, стал журналистом. С августа 1941 г. до конца Великой Отечественной войны находился в действующей армии, прошёл боевой путь от Москвы до Кенигсберга.

Был награждён орденом Красной Звезды и четырьмя медалями.

Поэт, журналист. Умер 23 мая 1978 г. [4, с. 286].

В первые дни Великой Отечественной войны многие работники Ярославского театра драмы имени Ф. Г. Волкова добровольно ушли в ряды Красной Армии.

Среди них: директор театра П. П. Левашов, художественный руководитель Д. М. Манский, артисты В. К. Мосягин, В. К. Викторов, Д. Г. Аборкин, С. П. Тихонов, В. П. Митрофанов, С. П. Аверичева, М. М. Рыпневская и др.

В годы Великой Отечественной войны коллективом театра были сформированы фронтовые бригады для обслуживания воинских частей. Их творческая деятельность была отмечена приказами и грамотами командного состава фронта, одна из фронтовых бригад театра была награждена гвардейским знаком. Всего за период Великой Отечественной войны артистами было подготовлено 277 спектаклей и концертов на передовой линии фронта; проведено более 80 консультаций в воинских частях и госпиталях в помощь красноармейской художественной

самодеятельности; дано 922 концерта в гарнизонах и частях Ярославской области; организовано 711 читок в госпиталях.

Отличниками военно-шефской работы театра им. Волкова являлись А. Д. Чудинова, Г. С. Свободин, К. В. Волкова, П. И. Прошин, В. А. Викторов, Ю. П. Егоров, И. А. Лосев, Е. А. Черно, И. А. Луговой, В. И. Соколов, В. А. Бобренко и др. [4, с. 168–169].

К сожалению, автор настоящей статьи не может назвать имена всех достойных сыновей и дочерей ярославской земли, участвовавших на фронте и в тылу в величайшей битве за Москву.

Все они живые и павшие внесли свою лепту в общую Победу, все они защищали Столицу нашей Родины.

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Награды ярославских предприятий за годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. / Сборник научных трудов III Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием. - Ярославль: ООО «ПКФ СОЮЗ-ПРЕСС». 2020, С. 368–373.

2. Бородкин А.В. Военные училища Ярославской области в годы Великой Отечественной войны. Актуальные вопросы современной науки и образования / Сборник научных статей по материалам XVIII Международной научно-практической конференции. – Киров: КФ. МФЮА, 2020. С. 232–238.

3. Бородкин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием. – Ярославль: ООО «ПКФ СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. С. 358–363.

4. Кваша В.А., Бородкин, А.В., Туманов Д.В., Трубникова А.А. Помним и гордимся: Ярославская область в годы Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. - Ярославль: ООО «ПКФ СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. - 352 с.

УДК 93

Брусиловский прорыв в истории военных операций России

Цецхладзе Т.В.

*Научный руководитель: Кабанова Л.В. канд. ист. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противоздушной обороны*

В истории военных операций всегда актуальна проблема правильного выбора тактики и умелого командования в условиях тяжелых боевых действий. Раскроем основные аспекты данной проблемы на примере истории Брусиловского прорыва периода первой мировой войны. Важнейший вопрос - выбора тактики для проведения успешной военной операции. Тактические приемы, которые применил гениальный полководец первой мировой войны Брусилов А.А., поражают своей гениальностью и актуальны в наше время, в частности, в военных конфликтах, которые происходили намного позже, чем данная военная операция.

План наступления, который разработал Брусилов А.А., предусматривал не один, а несколько разнонаправленных ударов для прорыва фронта противника. До этой операции никто в мире так не поступал. Традиционной формой наступления Первой Мировой войны было сосредоточение крупных сил на одном участке с тем, чтобы прорвать оборону противника и начать движение в его тыл, увеличивая ширину прорыва.

Для того, чтобы добиться успеха на своём юго-западном фронте, генерал Брусилов применил совершенно необычную тактику, считавшуюся невозможной. Даже после начала наступления противник не смог определить направление главного удара. Но главного удара и не было - в этом был стратегический замысел. Конечно, мощь четырех ударов была ниже, чем одного сосредоточенного, но в такой обстановке противник не мог маневрировать резервами и австрийские армии были разбиты практически по одиночке.

В результате операции противник был отброшен на расстояние до 120 км. Противник потерял до 800 тыс. человек, а боеспособность австро-венгерской армии была окончательно подорвана. Прорыв обороны противника на широком фронте осуществлялся одновременными дробящими ударами. Брусиловский прорыв вошёл в историю России как новый этап в развитии военного искусства.

Библиографический список

1. Брусилов, Алексей Алексеевич (1853–1926). Мои воспоминания / А.А. Брусилов; [Предисл. П. А. Жилина]. - М.: Воениздат, 1983. - 256 с.

Методика оценки удовлетворенности качеством жизни в Ярославской области

Чистякова Е.М.

*Научный руководитель: Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

21 апреля 2021 года Президент РФ в Послании Федеральному Собранию РФ обозначил стоящие перед государством масштабные социальные, технологические, экономические и иные задачи. Их содержание детализировано в национальных проектах, реализация которых требует нового качественного государственного управления [3].

На сегодняшний день современное общество хочет развиваться и стремится двигаться к достижению благополучия и достойного уровня жизни. Президент России отметил, что весь мир столкнулся со сложной эпидемиологической ситуацией и что сегодня ситуация в сфере демографии чрезвычайная. По мнению Президента РФ, сбережение народа России – высший национальный приоритет. Этим приоритетом определяются все положения обновленной Конституции РФ о защите семьи, о важнейшей роли родителей в воспитании детей, об укреплении социальных гарантий, развитии экономики, образования и культуры. Наша стратегия заключается в том, чтобы выйти на более устойчивый рост численности населения России, и чтобы в 2030 году средняя продолжительность жизни в стране составила не менее 78 лет.

К основным критериям оценки уровня жизни населения относят уровень дохода, уровень обеспеченности, состоянием социальной инфраструктуры. Например, главная цель социально-экономического развития Ярославской области – повышение качества жизни населения региона. В основе достижения этой цели лежит обеспечение повышение уровня экономического развития региона.

За период социально-экономических преобразований, начатых в 1990-е годы, наша страна получила принципиально новый опыт работы в социальной сфере. Главная задача государства – добиться роста реальных доходов населения и выхода из зоны бедности тех граждан, которые там находятся. Серьезным испытанием для социальной сферы стала

продолжающаяся с марта 2020 года ситуация с распространением новой коронавирусной инфекции.

В условиях существенного осложнения ситуации в 2020–2021 годах в России на федеральном и региональном уровнях был принят ряд мер, носящих как системный, так и разовый характер, направленных на обеспечение социальной поддержки наименее защищенных слоев населения. В частности, прямыми выплатами поддержали семьи, в которых воспитываются почти 28 миллионов детей, причем выплаты проводились в безналичном порядке, автоматически, без использования заявительного порядка, что было максимально удобно получателям.

В своем Послании Президент РФ отметил, что уже в 2022 году планируется внедрить принципы «социального казначейства». Это значит, что все федеральные пособия, пенсии, другие социальные надбавки, услуги будут оформляться и выплачиваться в режиме «одного окна», без индивидуальных обращений заявителей в каждую конкретную инстанцию, а по факту наступления соответствующих событий: создания семьи, рождения ребенка, выхода на пенсию или другой жизненной ситуации. Уже через три года абсолютное большинство государственных и муниципальных услуг должно предоставляться гражданам дистанционно в режиме 24 часа в сутки семь дней в неделю, то есть на постоянной основе [1].

Все предполагаемые к реализации меры крайне важны. По нашему мнению, их реализация должна базироваться на объективном анализе, проводимом с использованием единой методической базы, обеспечивающей охват всех групп населения конкретного региона с учетом приоритетных потребностей, характерных для каждой из анализируемых групп. Последовательное использование данного подхода позволит сконцентрировать имеющиеся ресурсы на решении в сжатые сроки комплекса первоочередных проблем, оказывающих ключевое влияние на качество жизни граждан и, в итоге, обеспечить надлежащий качественный уровень граждан Российской Федерации независимо от их возраста, территории проживания и иных факторов.

Учитывая вышеизложенное, в настоящее время важнейшей задачей развития любого российского региона является повышение уровня и качества жизни населения. Для эффективного решения данной задачи нами подготовлена Методика оценки удовлетворенности качеством жизни в Ярославской области (далее – Методика).

Для целей оценки удовлетворенности качеством жизни все население региона классифицируется на несколько групп в зависимости от возраста (табл. 1).

Рассмотрим более подробно порядок расчета и социально-экономический смысл показателей (их количество для каждой группы представлено в графе 4 таблицы), которые, по моему мнению, позволят оценить ключевые параметры качества жизни населения, относящегося к выделенным возрастным группам.

Таблица 1. - Классификация населения региона для целей применения методики

Наименование группы	Возрастной диапазон (лет)	Удельный вес числа лет населения группы, при средней продолжительности жизни 78 лет (в %)	Количество оценочных показателей, исходя из удельного веса группы (ед.)
1	2	3	4
Дошкольники	0 – 5	6	2
Школьники	6 – 17	15	4
Студенты	18 – 22	6	2
Работники	23 – 60	49	7
Пенсионеры	Более 60 лет	24	5
Итого	X	100	20

Источник: составлено автором

Оценочные показатели для группы «Дошкольники» (2 показателя):

- Численность детей в возрасте до 5 лет, приходящихся на 1000 мест в дошкольных образовательных учреждениях (ЧД100):

$$\text{ЧД100} = \frac{\text{ЧДР}}{\text{ЧМДОУ}} \times 1000, (1)$$

где ЧД – число детей, проживающих в регионе по данным органов статистики;

ЧМДОУ – число мест в дошкольных образовательных учреждениях, осуществляющих свою деятельность в регионе.

Оценочные показатели для группы «Школьники» (4 показателя):

- Численность учащихся учебных заведений среднего общего образования на 1000 человек населения (ЧУСОШ1000):

$$\text{ЧУСОШ1000} = \frac{\text{ЧУ}}{\text{ЧН}} \times 1000, (2)$$

где ЧУ – численность учащихся учебных заведений среднего общего образования в регионе;

ЧН – численность населения региона.

Оценочные показатели для группы «Студенты» (4 показателя):

- Численность врачей, работающих в государственных и муниципальных лечебных учреждениях в расчете на 1000 обучающихся по программам высшего образования в регионе (ЧВРВО):

$$\text{ЧВРВО} = \frac{\text{ЧВР}}{\text{ЧОВО}} \times 1000, (3)$$

где: ЧВР – численность врачей, работающих в государственных и муниципальных лечебных учреждениях региона;

ЧОВО – численность обучающихся по программам высшего образования в регионе.

Оценочные показатели для группы «Работники» (7 показателей):

- Численность граждан, официально зарегистрированных в регионе в качестве безработных, в расчете на 1000 человек населения региона в возрасте от 23 до 60 лет (ЧБ1000) [5]:

$$\text{ЧБ1000} = \frac{\text{ЧБ}}{\text{ЧТ}} \times 1000, (4)$$

где ЧБ – численность официально зарегистрированных безработных в регионе (тыс. чел.);

ЧТ – численность трудоспособного населения региона в возрасте от 23 до 60 лет (тыс. чел.).

Оценочные показатели для группы «Пенсионеры» (5 показателей):

- Величины медианного среднемесячного значения пенсии, выплачиваемой пенсионерам по всем основаниям (в возрасте свыше 60 лет) в расчете на 1000 руб. прожиточного минимума трудоспособного населения в регионе (МП1000):

$$\text{МП1000} = \frac{\text{МП}}{\text{ПМТН}}, (5)$$

где МП – медианного среднемесячного значения пенсии, выплачиваемой пенсионерам по всем основаниям (в возрасте свыше 60 лет) (тыс. руб.);

ПМТН – величина прожиточного минимума трудоспособного населения в регионе, тыс. руб.

Значения приведенных выше показателей, рассчитанные для Ярославской области на основании данных органов государственной статистики по состоянию на 1 сентября 2021 года.

Таким образом, можно сделать вывод, что, предложенная Методика является применимой на практике, ее реализация не требует формирования дополнительных массивов информации, помимо формируемых в

настоящее время органами статистического наблюдения. Применение Методики позволяет выявить лучшие региональные практики обеспечения качества жизни населения в целях их последующего распространения, а также, на объективной основе, определить проблемные регионы. Причем, проблемные не только в целом, но и в разрезе конкретных групп населения. Это крайне важно для обоснованной разработки и оперативной практической реализации мер адресной поддержки населения таких регионов и, в итоге, в достаточно сжатые сроки повышения качества жизни населения страны в целом.

Библиографический список

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 21.04.2021.

2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области [Электронный ресурс]. URL: <https://yar.gks.ru/>.

3. Указ Президента Российской Федерации «О национальных целях развития России до 2030 года».

4. Указ Губернатора Ярославской области от 24.07.2020 № 193 «Об установлении величины прожиточного минимума в Ярославской области за II квартал 2020 года».

5. Федеральная служба государственной статистики. Уровень жизни [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13721?print=1>.

УДК 355

История создания Вооружённых сил Республики Кыргызстан

Шершеков Эсен, Республика Кыргызстан

*Научный руководитель: Гултияев В.Е., канд. экон. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

После распада Советского союза (1991 год) Кыргызстан в спешном порядке приступил к формированию собственных Вооруженных сил.

Наша республика поддержала практически все позиции по наиболее безопасной для мирового сообщества трансформации Вооруженных сил СССР. В течение осени 1991 года военные специалисты, обсуждали и готовили различные варианты, в том числе с некоторыми элементами военной интеграции. Предполагалось, что они будут подписаны на первой

встрече глав государств СНГ 30 декабря 1991 года в Минске. Однако на ней прозвучали требования некоторых делегаций незамедлительно передать войска бывшего СССР государством участникам, от принятой ранее присяги. В результате было подписано соглашение совета глав государств участников СНГ о Вооруженных силах и пограничных войсках, подтверждающее право стран-участниц на создание собственных армий.

Кыргызский каганат (кирг. Улуу Кыргыз каганаты) — государство енисейских кыргызов, основанное Барсбек Каганом, существовавшее в период VI—X веков на территории Южной Сибири, к 840 году расширилось до Тянь-Шаня. В различные периоды своего существования теряло независимость. Каганом становились только представители из рода Ажэ. С 840 по 916 года Кыргызский каганат находился на пике своего могущества. Этот период назван академиком В.В. Бартольдом «кыргызским».

В VI—VII веках енисейские кыргызы с подвластными таёжными народами образовывали периферийный удел центральноазиатских государств во главе с наместником — эльтебером. В начале VIII века местные беки и иналы, первым из которых стал Барс-бек, начали борьбу за отделение от каганата и образование собственного государства, претендуя на титул кагана. В IX веке — это быстро расширяющаяся агрессивная степная империя с обожествляемым каганским родом.

В 840 году это государство уничтожило Уйгурский каганат, распространило свою власть на Туву и Монголию. Преследуя остатки уйгуров, енисейские кыргызы с боями дошли до Иртыша и Амура, вторглись в оазисы Восточного Туркестана. Военно-политическая экспансия енисейских кыргызов на запад достигла степных и лесостепных районов юга Западной Сибири. Пришельцы из сердца Азии, по-видимому, стали причиной ухода древних угров-мадьяр из Приуралья. Об этом свидетельствуют находки археологов на юге Челябинской области (погребения так называемой «тюхтятской» культуры).

Енисейские кыргызы предоставляли государству высших военных и административных руководителей. Они считались связанными и династийно, и через брачные отношения с правящими домами Китая и других сопредельных стран. Через 80 лет Кыргызский каганат утратил территории в Монголии и Енисейские кыргызы сохранили два основных массива своего расселения: первый Верхний и Средний Енисей, а второй Алтай и Иртыш. В последующем енисейские кыргызы разделились на несколько ветвей.

Кыргызстан, как суверенное государство и субъект международных отношений, создал собственные Вооружённые силы. Главкомандующим Вооружёнными силами является Президент Кыргызской республики. Он осуществляет руководство Вооружёнными Силами как непосредственно, так и через главный штаб Вооружённых сил, наделённый соответствующими полномочиями командованием Вооружёнными Силами Кыргызской республики. Как осуществлялся процесс их создания [2]:

- в 1993 году Государственный комитет Республики Киргизия по делам обороны был преобразован в Министерство обороны Киргизской Республики;

- с января 1993 г по 1998 г отдельный горно-стрелковый батальон ВС Киргизии, в связи с «мерами по стабилизации обстановки на участке государственной границы Таджикистана с Афганистаном» охранял 100-километровый участок таджикско-афганской границы. В течение 5 лет службу в этом батальоне прошли более 4,5 тысяч кыргызстанцев;

- в 1998 году на базе 8 мотострелковой дивизии созданы 1-я Койташская, 2-я Ошская и 3-я Балыкчинская мотострелковые бригады;

- в августе 1999 г. — вторжение на юг республики боевиков Исламского Движения Узбекистана (1999-2000 г. — Баткенская кампания). На тот момент численность войск Министерства обороны составляла 20 тыс. человек, за последние годы численность сократилась до 15 тыс. человек. 70–75% составляют контрактники;

- в 2006 году ВВС и Войска ПВО были объединены и образованы Силы воздушной обороны. Указ об этом подписал главкомандующий президент Киргизской Республики Курманбек Бакиев. Главной задачей СВО является прикрытие военных, стратегических, государственных, военно-промышленных объектов и войск Киргизии;

- в 2006 году срок срочной службы сократили с 18 до 12 месяцев (1 год). В Республике насчитывается одно высшее учебное заведение, которое готовит младших офицеров для страны — Военный институт Вооружённых Сил Киргизской Республики. Также в столице насчитывается Национальный военный лицей — среднее военное учебное заведение;

- в июле 2011 г. в честь 70-летия со дня образования Панфиловской дивизии, вновь сформирована 8 гвардейская мотострелковая дивизия, г. Токмок;

- 15 июля 2013 г. Президент Алмазбек Атамбаев подписал Указ «О Военной доктрине Кыргызской Республики». Военная доктрина Кыргызской Республики представляет собой систему официально принятых взглядов на военное строительство, подготовку и применение Вооружённых Сил Кыргызской Республики и других воинских формирований для вооружённой защиты национальных интересов Кыргызской Республики;

- 6 февраля 2014 г. Создан Генеральный Штаб Вооружённых Сил Кыргызстана — главный командный орган, в подчинение которого перешли части и подразделения Министерства обороны, Пограничной службы, Национальной Гвардии и Внутренних Войск;

- 12 марта 2014 г. Внутренние Войска выведены из ведения МВД и переведены в состав Национальной Гвардии.

Организация Договора о коллективной безопасности - региональная международная организация, основными направлениями деятельности которой являются взаимодействие во внешнеполитической, военной и военно-технической областях.

В настоящее время ОДКБ объединяет Армению, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россию и Таджикистан.

Цель военного сотрудничества – обеспечить коллективную и национальную безопасность государств-членов Организации путем поддержания и готовности оборонного потенциала каждого государства-члена, сил и средств системы коллективной безопасности ОДКБ к выполнению задач по предназначению и своевременного реагирования на возможные вызовы и угрозы национальной и коллективной безопасности государств-членов ОДКБ.

Для Кыргызстана на региональном уровне ОДКБ является основным форумом для военной интеграции в регионе и способствует совместному решению проблем безопасности, поддержанию мира и стабильности в регионе. Кыргызстан намерен развивать и укреплять региональное сотрудничество в военно-политической и военно-технической сфере и области безопасности с целью поддержания стабильности на евразийском пространстве.

Таким образом военные и исполнительные структуры Кыргызской Республики сегодня участвуют в военном сотрудничестве и обмене информацией в рамках СНГ и в Совете глав государств СНГ, Совете глав Правительств СНГ, Межпарламентской ассамблее, Совете министров обороны СНГ, Штабе по координации военного сотрудничества,

Межгосударственном совете центральноазиатских республик, Совете министров обороны центральноазиатских республик. Осуществляет международное военное сотрудничество с НАТО в рамках программы «Партнерство во имя мира», с Китаем и странами «Шанхайской организации сотрудничества» [1].

Вооружённые Силы успешно справляются со своей главной задачей — защитой мира и спокойствия на родной земле, стали достойными продолжателями героических традиций народа, отстаивавшего свободу и независимость Кыргызстана в трудные периоды своей истории.

Библиографический список

1. Захаров В.М. Военное строительство в Государствах постсоветского пространства. – М.: РИСИ, 2011. – 380 с.

2. Военный информационный портал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mil.krz/forces/vvspo/history>.

Секция 6. Страноведение и межкультурные коммуникации

УДК 656.07

Southwest Airlines success story

Аксенов А.Е., Артюнин К.А.

*Научный руководитель: Жильцова Т.Н., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Southwest airlines is an American low cost airline founded in 1966 by Herb Kelleher and Rollin King. The current name was adopted in 1971. Southwest Airlines is the largest low-cost airline in the United States and the world in terms of the number of passengers carried, as well as the second among all airlines. The company is based in Dallas and operates only Boeing 737s. Southwest is the largest operator of the Boeing 737 worldwide. As of February 2022, the company's fleet consists of 735 Boeing 737 aircraft of various modifications, which make more than 4,000 flights a day.

Southwest Airlines was originally founded as a local line serving the three largest cities in Texas. Southwest Airlines' first flights were from Dallas to Houston and San Antonio with Boeing 737-200s. As of 2021, Southwest scheduled flights to over 100 destinations in 42 states, Puerto Rico, Mexico, Central America, and the Caribbean.

Southwest has followed the same strategy and tactics throughout its operations. It has not abandoned the use of major airports - Los Angeles and San Francisco International Airports, for example - but it has mostly flown to small airports already abandoned by others, located not far from the sprawling megacities of Love Field in Dallas, Hobby in Houston, San Jose and Oakland, Midway in Chicago. On its flights.

Southwest stands for low fares and frequent flights without delays. Because Southwest does not fly through a transit hub, it avoids the regular jet lag associated with connecting flights. This makes short flights more appealing to travelers - because they may prefer a transit flight to a road trip. It also contributes to shortening the preparation time for the next flight (in 2019, 70% of the company's aircraft took about 15 minutes to prepare between flights and a more intensive utilization of fixed assets. Southwest's aircraft spend approximately 11 hours in the air per day, compared to the industry average of

8 hours, and it flies about 10.5 flights per day, compared with an industry average of 4.5.

With this strategy, Southwest saw its competitors not so much as other airlines, but rather ground transportation. With low fares and frequent flights, Southwest doubled or tripled its passenger traffic when it came to the route. For example, about 8,000 people flew from Louisville to Chicago every week, but that number rose to 26,000 once Southwest entered the market.

The main indicators of service quality in the airline industry are the timeliness of departures, the number of luggage losses and the number of customer complaints. If an airline becomes the best in these three indicators within a month, it is awarded the so-called "Triple Crown. Southwest has won the "Triple Crown" 24 times.

Some experts believe that Southwest owes its achievements primarily to its rigorous pursuit of a low-cost strategy, while others disagree, believing that the company's main advantage is its management. For example, a recent issue of Fortune magazine featured an article titled "Is Herb Kelleher the Best Executive in America?" It talks about a Department of Transportation report, which revealed that Southwest is "a major driver of the transformation taking place in the aviation industry," and reports on the important role Kelleher personally plays in that process.

Southwest is not the most popular airline, but at one time it achieved the kind of performance that all major airlines aspire to. This is made possible by the following indicators:

1. Quality recruitment. In 2019, there were 98,000 applicants for all available positions. Of these only 16,000 were invited for interviews and only 2,700 were hired.

2. Time to prepare the aircraft for the next flight. The preparation of the aircraft of the company took about 15 minutes.

3. The airline mainly flies to small and airports already abandoned by others, located not far from sprawling metropolitan areas.

References

1. Southwest Airlines official site // URL: <https://www.southwest.com/>.
2. Southwest Airlines - Statistics & Facts // URL: <https://www.statista.com/topics/3041/facts-and-figures-about-southwest-airlines-co/>.
3. Southwest Airlines Co // URL: <https://www.britannica.com/topic/Southwest-Airlines-Co>.

«Пацанские цитаты» через призму пост- и метаироничных мемов с волками

Антонов А.В., аспирант

*Научный руководитель: Разумов Р.В., канд. фил. наук, доцент
Ярославский государственный педагогический университет
им. К. Д. Ушинского*

Концепция мема была сформулирована ещё в 70-х годах прошлого века английским учёным Ричардом Докинзом. В своих работах Докинз проводил параллель между генетической и культурной информацией, мельчайшей единицей которой как раз и явился мем. Мем может бытовать в виде слов, фраз, звуков, изображений или представлять собой различные комбинации этих элементов. Передаваясь по сети естественным путём, набирая популярность и, тем самым, «заражая» всё большую аудиторию, мем становится подобен вирусу. Концепцию мема как медиавируса предложил американский писатель и медиавед Дуглас Рашкофф [1]. Что касается привычного для молодёжной аудитории понимания этого термина, то под ним, как правило, подразумевается определённое изображение, иногда сопровождаемое фразой, которое имеет своей целью именно рассмешить аудиторию.

Для анализа нами были взяты мемы, различными путями обыгрывающие так называемые «пацанские» цитаты – фразы, выдаваемые за глубокомысленные высказывания, об обществе, любви, отношениях с друзьями и противоположным полом и др. Фразы такого типа могут



Пацанские цитаты №1
13 мар 2014 в 21:49

Прежде чем звонить мне за помощью -
научитесь звонить, чтобы узнать как у меня
дела.

Рисунок 1. Вербальный текст

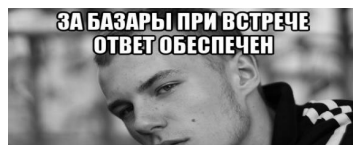


Рисунок 2. Креолизированный текст
первого типа

встречаться как в виде вербального текста (рис. 1), так и сочетать в себе вербальную и визуальную составляющие, где изображение иллюстрирует высказывание, создавая тем самым креолизированный текст. Мы разделили такие тексты на три типа.

Первый тип содержит фото одного или нескольких юношей, имеющих все признаки принадлежности к молодёжной контркультуре – *гонникам*: разбитые лица и кулаки, простые стрижки либо бритые головы и спортивные костюмы. Фразы,

сопутствующие изображению, очень часто содержат лексемы *брат*, либо *братан*, выступающие в качестве фамильярного обращения друг к другу в околोकриминальной среде, а также лексему *пацан*, призванную идентифицировать молодого человека как принадлежащего к этой же среде (рис. 2).



Рисунок 2. Креолизованный текст второго типа

Второй тип представляет собой фото мужчин-актёров, амплуа которых – brutальные и «крутые» герои (рис. 3). Высказывания, располагающиеся здесь же, автоматически приписываются этим людям, что может являться ложным цитированием, поскольку зачастую фразы оказываются порождёнными уличным фольклором или же принадлежат другим личностям и никакого отношения к актёрам не имеют.

Третий тип демонстрирует животных, чаще всего волка или стаю волков, ассоциируемых сразу с несколькими концептами – свободой, злостью и силой, что вполне соответствует представлениям молодёжи данного вида субкультуры о том, как должен вести себя заслуживающий уважения представитель мужского пола (рис. 4).



Рисунок 3. Креолизованный текст третьего типа

Тексты этих трёх типов мемами ещё не являются, поскольку в них отсутствует юмористический компонент. Однако они являются весьма удобной мишенью для многочисленных пародий, обыгрывающих как сами высказывания, так и иллюстрирующие их изображения. В данной статье мы решили рассмотреть именно третий тип креолизованных текстов, поскольку образованные от них мемы отличаются особым разнообразием способов создания комического.

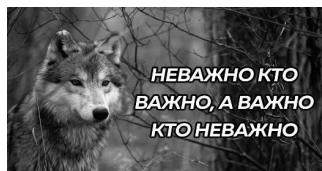


Рисунок 4. Мем, основанный на языковой игре

Первая модель, на которую стоит обратить внимание, это иронизирование над претендующими на серьёзность фразами, реализуемое через языковую игру (рис. 5).

В привычном представлении высказывание, начинающееся с *не важно*, призвано деконструировать популярный в обществе



Рисунок 5. Мем, основанный на разрушении стереотипа

принцип превосходства материальных благ над духовными ценностями. Данный мем как бы деконструирует саму эту деконструкцию – намеренно искажает написание некоторых слово (*неважно*), обыгрывая безграмотность пользователей, создающих подобные картинки, а также доводит до абсурда само высказывание, намекая на ненужность излишних философствований.

Другая модель призвана разоблачить очень популярное среди «пацанов» утверждение о принципиальности волков как вида (рис. 6).

Идеализированное представление сталкивается с прозаичной реальностью, вследствие чего разрушается стереотип о гордых волках, отказывающихся выступать в цирке. Мем в итоге проецирует всю ситуацию на самих авторов цитат, косвенно указывая на их деланную принципиальность, в действительности оказывающуюся лишь бравадой. Слово *посоны*, намеренно искажающее первоначальный вариант, высмеивает само это обращение, подчёркивая всю несерьёзность ситуации.



Рисунок 7. Пример постироничного мема

Следующая модель интересна уже с точки зрения самой своей структуры, поскольку функционирует в постироническом ключе (рис. 7). В постиронии как сатирическом приёме не сразу удаётся понять, является высказывание шуткой или нет. А тот факт, что постироничные мемы с волками часто помещаются в один ряд с метаироничными мемами, о которых будет сказано ниже, позволяет нам сделать вывод о том, что механизм создания комического здесь вычленил довольно трудно, отчего и возникает путаница в классификациях.

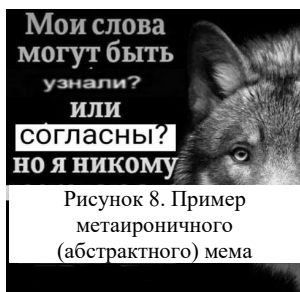


Рисунок 8. Пример метаироничного (абстрактного) мема

На первый взгляд модель образования данного мема ничем не отличается от предыдущей, поскольку перед нами снова разоблачение стереотипа о волках как принципиальных и независимых животных. Однако в шутке такого типа необходимо

учитывать все аспекты. Рассматривая мем более подробно, мы можем заметить, что второй кадр является отрывком из мультфильма, в котором могут смешиваться категории реальности и ирреальности, что разрушает сам механизм разоблачения, поскольку доказать или опровергнуть высказывание о чём-то реальном, используя подобный пример, нельзя с точки зрения логики. Отсюда следует, что автор данного мема иронизирует над мемами с подобными разоблачениями и их авторами, иронизирующими над пафосным, но несоответствующим действительности высказыванием.

Теперь обратимся к модели образования метаироничного или абстрактного мема. Мемы, создающиеся по этой модели, как и описанные выше постироничные мемы, стали особенно популярны в последние годы, что можно объяснить естественной эволюцией этого жанра, его логичным обновлением, поскольку более ранние юмористические картинки (демотиваторы, эдвайсы, «яростные» комиксы) уже перестали восприниматься с прежней остротой, перейдя в категорию «бородатых» анекдотов.

Следующий пример, на наш взгляд, прекрасно иллюстрирует концепцию метаироничного мема (рис. 8). Высказывание, расположенное на данной картинке, может показаться бессмысленным набором фраз, однако это не так.

Здесь мы можем наблюдать процесс проникновения в высказывание отдельных чужеродных элементов с целью разрушения его смысла, что, как ни странно, создаёт новый смысл. Высказывание, взятое за основу фразы, представляет собой очередное псевдофилософское утверждение, но в данном случае оно несостоятельно ещё и по причине потери некоторых его элементов. Сочетание *не пацан* имеет прямое отношение к установкам контркультуры, где является способом отчуждения, изгнания из коллектива. Фраза «Узнали? Согласны?» сама является мемом, появившимся в качестве отклика на изрядно надоевший пользователям социальных сетей способ вовлечения подписчиков в дискуссию. Такого рода отсылки к элементам городского фольклора хоть и считаются, но выворачиваются наизнанку, делая всё высказывание целиком абсурдным и высмеивающим как сложившиеся стереотипы, так и сами мемы. Кажущаяся бессмысленность может отпугнуть незнакомого с контекстами пользователя, а просвещённого, напротив, вовлечь в игру со смыслами и поиском знакомых шаблонов.

Таким образом, порождённые контркультурой «пацанские» цитаты, некоторое время существовавшие в социальных сетях под видом определённых псевдофилософских установок, постепенно утратили свою серьёзность вследствие воздействия на них элементов городского юмористического фольклора – мемов, которые в последствии сами пережили некоторые важные трансформации, превратившись из насмешки над стереотипом в насмешку над самой своей структурой, что наглядно демонстрирует эволюцию интернет-анекдота как едва ли не самого любопытного жанра современного юмора.

Библиографический список

1. Кожаринова А.Р. Медиавирусы как носители идеологических кодов // Информационный портал «Знание. Понимание. Умение». 2013. № 5 (сентябрь – октябрь). URL: [http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2013/5/Kozharinova Media-Viruses](http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2013/5/Kozharinova%20Media-Viruses).
2. Levina Team. URL: <https://www.levina.team>.
3. Memepedia: энциклопедия мемов. URL: <https://memepedia.ru>.
4. Texterra – агентство комплексного интернет-маркетинга. URL: <https://texterra.ru>.

УДК 371.321.5

Проектная и исследовательская деятельность – инструмент формирования навыков межкультурной коммуникации на уроках иностранного языка

*Батаева Е.В., учитель английского языка
Средняя школа № 26, г. Ярославль*

В наши дни возрастает интерес владения иностранными языками – инструментом международного и межкультурного общения. Российские выпускники имеют возможность учиться и работать в разных странах и на разных языках. Практически повсеместно молодые люди сталкиваются с проблемой иного устройства общественных отношений и понимания мира, им трудно общаться из-за различия языков и культур. Профессор МГУ С.Г. Тер-Минасова считает, что «языки должны изучаться в неразрывном единстве с миром и культурой народов, говорящих на этих языках». «Каждый урок иностранного языка – это перекресток культур, это практика межкультурной коммуникации. Каждое иностранное слово

отражает иностранный мир и иностранную культуру: за каждым словом стоит обусловленное национальным сознанием представление о мире и обществе» [1].

Современные культурологические подходы в изучении иностранных языков заставляют педагогов задуматься над эффективностью применяемых традиционных методик. Развитие и распространение новых типов коммуникаций позволяет применять новые интересные инструменты и технологии в обучении. Одной из них является метод проектов, под которым понимается «способ достижения дидактической цели через детальную разработку проблемы (технологию), которая должна завершиться вполне реальным, осязаемым практическим результатом, оформленным тем или иным образом» [2]. Вместе с тем приобщение учащихся к исследовательской и проектной деятельности в школе является одним из основных путей повышения качества образования.

Исследовательская и проектная деятельность способна в полной мере удовлетворить познавательные потребности обучающихся в интересующих их областях знаний. Выполняя исследовательскую или проектную работу, учащиеся приобретают навыки исследовательской работы, изучают литературу, осваивают новые методики, анализируют полученные результаты и на основе проведенных исследований осуществляют литературное оформление исследовательской или проектной работы [3].

Зачастую подменяют понятия исследовательская и проектная деятельность, хотелось бы более четко обозначить границу между ними. Исследовательская деятельность учащихся – это образовательная технология, использующая в качестве главного средства достижения образовательных задач учебное исследование. Исследовательская деятельность предполагает выполнение учащимися учебных исследовательских задач с заранее неизвестным решением, направленных на создание представлений об объекте или явлении окружающего мира, под руководством специалиста - руководителя исследовательской работы. В процессе исследовательской деятельности реализуются следующие этапы (вне зависимости от области исследования), характерные для исследований в научной сфере: постановка проблемы (или выделение основополагающего вопроса), изучение теории, связанной с выбранной темой, выдвижение гипотезы исследования, подбор методик и практическое овладение ими, сбор собственного материала, его анализ и обобщение, собственные выводы. Главным результатом

исследовательской деятельности является интеллектуальный продукт, устанавливающий ту или иную истину в результате процедуры исследования и представленный в стандартном виде. В то время как, проектная деятельность – это совокупность действий, направленных на решение конкретной задачи в рамках проекта, ограниченного целевой установкой, сроками и достигнутыми результатами(продукт). Главное отличие проектной и исследовательской деятельности являются цели – в проекте это реализация проектного замысла, а целью исследовательской деятельности является подтверждение или опровержение гипотезы, нахождение истины, открытие новых закономерностей и т.п. Проектная или исследовательская работа выполняется как в рамках урочной, так и внеурочной, индивидуальной и групповой деятельности.

Функции проектной и исследовательской деятельности несут в себе:

– в начальной школе – сохранение исследовательского поведения учащихся как средства развития познавательного интереса и становления мотивации к учебной деятельности;

– в основной школе – развитие у учащихся способности занимать исследовательскую позицию, самостоятельно ставить и достигать цели в учебной деятельности на основе применения элементов исследовательской деятельности в рамках предметов учебного плана;

– в старшей школе – развитие исследовательской компетентности и предпрофессиональных навыков как основы профильного обучения.

Более подробно рассмотрим метод проектов, который является одним из способов мотивации учащихся в процессе обучения иностранным языкам. Ученик самостоятельно планирует, создаёт, защищает свой проект, т.е. активно включается в процесс коммуникативной деятельности. Учебный проект – это комплекс поисковых, исследовательских, расчетных, графических и других видов работы, выполняемых учащимися самостоятельно с целью практического или теоретического решения значимой проблемы получения конечного продукта.

Основными целями проектной методики являются:

1) самовыражение и самосовершенствование учащихся, повышение мотивации обучения, формирование познавательного интереса;

2) реализация на практике приобретённых умений и навыков, развитие речи, умение грамотно и аргументировано преподнести исследуемый материал, вести дискуссионную полемику;

3) демонстрация уровня культуры, образованности, социальной зрелости.

Результат проектной деятельности может быть представлен в виде:

- 1) ролевой игры, драматизации, инсценировки (сказки, телешоу, праздники, музыкальные представления);
- 2) исследовательской работы (в области страноведения, обобщения научных знаний, исторической, экологической областях);
- 3) творческой работы (сочинение, перевод, сценарий, стенгазета);
- 4) мультимедийной презентации, видеоролика.

Исходя из вышесказанного, проектный метод помогает развивать языковые и интеллектуальные способности учащихся, поддерживает устойчивый интерес к изучению языка, потребность в самообразовании.

В конечном итоге в проектной деятельности предполагается достижение коммуникативной компетенции, т.е., определенного уровня языковых, страноведческих, социокультурных знаний, коммуникативных умений и речевых навыков, позволяющих осуществлять иноязычное общение, что является эффективной технологией при формировании навыков межкультурной коммуникации в целом.

Анализируя применение метода проектов в современной школе, считаю, что это один из самых мощных стимулов мотивации изучения иностранных языков, самый творческий вид деятельности, так как в работу над проектом вовлечены все учащиеся, независимо от способностей и уровня языковой подготовки. Они применяют на практике приобретённые знания и сформированные речевые навыки и умения, творчески переосмысливая и приумножая. Кроме того, проблемность и разнообразие форм и видов данной технологии предполагает наличие межпредметных связей, что позволяет дать ученику яркое представление о мире, в котором он живёт, о взаимосвязи явлений и предметов, о взаимопомощи, о многообразии материальной и художественной культуры, что безусловно формирует навыки межкультурной коммуникации.

Библиографический список

1. Современные педагогические и информационные технологии в системе образования: учебное пособие / Е.С. Палат, М.Ю. Бухаркина. – М.: Академия, 2007. – 216 с.
2. Полат Е.С., Метод проектов на уроках иностранного языка // Иностранные языки в школе. 2000. № 2. С. 74–79.
3. Проектная и исследовательская деятельность: сравнительный анализ / Т.В. Уткина, И.С. Бегашева. – Челябинск: ЧИППКРО, 2018. – 60 с.

Национальные традиции в современном бизнес-этикете (на примере Китая и Южной Кореи)

Воронина А.Б., Мазитова Д.О.

*Научный руководитель: Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность настоящего исследования заключается в необходимости исследования национальных традиций для более успешного ведения бизнеса. Этикет – это совокупность правил и обычаев, которые управляют принятым поведением в определённых социальных группах и ситуациях. Он подразделяется на виды в зависимости от сферы жизнедеятельности. Целью исследования в данной работе деловой и профессиональный этикет.

Несмотря на то, что культура каждой страны уникальна и неповторима, именно этикет является самым важным отличием, с которым мы встречаемся, приезжая в другую страну. На современные устои Китая сильное влияние оказали обычаи, основывающиеся на различных традиционных учениях. Одним из таких направлений является конфуцианство, в котором значимая роль принадлежит учению о “ли”, что переводится как “благопристойность” или “этикет”. Данное учение охватывает все сферы жизни китайского населения и ставит перед собой цель сформировать гармоничные отношения. Существует множество определённых обрядов, направленных на разрешение деловых и политических конфликтов, а также на предотвращение интеллектуального кризиса.

Основные особенности деловых переговоров в Китае – глубокая подготовка и продолжительный процесс переговоров, так как на урегулирование всех нюансов всегда затрачивается приличное количество времени [1, с. 11].

Южная Корея – страна, имеющая удивительную историю, которая не уступает Китаю по своей насыщенности событиями и эмоциональному содержанию. Так как государство расположено на полуострове, Южная Корея часто подвергалась военным вторжениям со стороны соседей. Это привело к взаимопроникновению многих культурных ценностей и традиций, которые сохранились до сих пор [2, с. 44].

В деловых взаимоотношениях для обеих стран подготовительный этап имеет особое значение. Перед тем как назначить дату переговоров следует провести небольшой анализ и собрать необходимый “базис” для их проведения. Следует обращать внимание на знаковые числа. Например, удачными числами в Китае являются шесть, восемь и девять. “Шесть” символизирует успех в делах и благословение на дальнейшее развитие. “Восемь” считается очень счастливым, так как созвучно со словом, означающим “разбогатеть”. “Девять” звучит как слово, означающее “долголетие”.

В Южной Корее большой популярностью пользуются нечетные числа и круглое число сто. Число “три” олицетворяет собой противоречивое сочетание “инь” и “ян”. Именно поэтому для окончательного разрешения каких-либо конфликтов прибегают к содействию мнения третьей стороны. “Сто” для корейцев говорит о завершенности и фигурирует в различных легендах и обычаях [2, с. 66].

Китайцы по сей день имеют глубокую «связь» со своими предками и бережно относятся к памяти о истории своего государства. Даосизм - древнее религиозно-философское учение, играющее значимую роль в жизни китайского общества. Оно не терпит суетливости и излишнего проявления эмоций. Соблюдение правил поведения и обычаев считается необходимым, чтобы не потерять лицо. Именно поэтому во время деловых переговоров не стоит проявлять излишнюю чувствительность. Требуется контроль и концентрация.

Структура коммуникации при ведении дел одинакова и для Китая, и для Южной Кореи: приветствие и знакомство, начальные переговоры, составление контракта или договора, контроль качества проделанной работы, поддержание деловых отношений. Далее информация о начальном этапе будет обобщена, так как основывается на общих началах. Во время знакомства в первую очередь необходимо проявить уважение друг к другу и установить начальную иерархию. Это твердая почва для начала переговоров.

В Китае приветствия во время деловой встречи могут быть нескольких видов: поклон, лёгкое рукопожатие и кивок. Стоит отметить, что китайский поклон идёт не от пояса, а от плеч. Отрицательными жестами воспринимаются телесные контакты, такие как похлопывания по плечу или объятия. У обоих народов действуют два незыблемых правила: уважение к авторитету и уважение к возрасту. Запрещено спорить со старшими по возрасту, званию, рангу и положению. Такое поведение

воспринимается как нарушение этикета и оскорбление традиций. Именно старшим по возрасту и отдаётся приветственная инициатива [1, с. 90].

Корейцы тоже много кланяются: когда здороваются, прощаются или выражают свое почтение. В отличие от китайского этикета в Южной Корее младший всегда кланяется первым. Глубина поклона определяется разницей статусов между собеседниками: чем она больше, тем поклон у младшего ниже и наоборот. Если высокий ранг социального положения собеседника, особое почтение выражается поклоном в пол. На данный момент в современном Китае глубина поклона не играет значимой роли и больше зависит от желания самого кланяющегося. В Корее широко распространены рукопожатия. Первым подает руку тот, кто выше по положению в обществе. Тот, кто стоит ниже по статусу, должен пожать руку другого и поклониться. Ответное рукопожатие лучше совершать двумя руками. Корейский стиль ведения переговоров имеет свои особенные черты. О важности иерархии будут говорить только старшие члены переговорной группы. Назначьте наиболее высокопоставленное лицо в своей группе в качестве своего представителя для выполнения вводных функций.

В Южной Корее принято, чтобы новый деловой партнер был представлен кем-то другим, а не самим собой. Это помогает установить отношения и надлежащий этикет, который они должны использовать по отношению друг к другу. Тёплая улыбка всегда будет к месту, что нельзя сказать о китайских переговорах. Деловые переговоры не начнутся, пока ваши корейские партнеры не почувствуют, что тесные отношения были построены. В этом проявляется схожесть с китайским менталитетом.

Торг - почти ритуал в переговорном процессе. Бизнесмены Китая и Южной Кореи ставят перед собой цели получить для себя максимально эффективный результат и самое наиболее выгодное деловое предложение. Чтобы убедиться, что ничего не потеряно из-за языковых трудностей, будет не лишним воспользоваться услугами профессиональных переводчиков. Они снимают давление общения, так что вы можете сосредоточиться на деловых аспектах сделки. Из схожего для обеих азиатских стран следует отметить, что бизнес-лидеры, как правило, не отказываются от любого предложения напрямую. Скорее, они часто говорят, что “рассмотрят” ваше предложение. Чтобы убедиться в правильности своего решения. Во время обмена визитками также существуют определённые правила, которые аналогичны. Во-первых, должны пойти на встречу с уже готовой для вручения визитной

карточкой. Идеальный вариант - подать визитку лицевой стороной и двумя руками, сделав при этом лёгкий поклон и соблюдая зрительный контакт. Во-вторых, обращайтесь с ними осторожно: Важность визитной карточки очень велика, учитывая, что культура делает акцент на ранге и статусе. Потратьте некоторое время, чтобы просмотреть визитку и внимательно прочитать, даже если вы встречаетесь с несколькими людьми. Каждый из них будет ждать своей очереди и оценит то короткое время, которое вы уделите вниманию его визитной карточке. Плохое обращение с визитной карточкой может быть истолковано как отсутствие уважения.

В каждой стране есть свои условности при разговоре. Правила этикета Южной Кореи и Китая запрещают обращаться к человеку по имени. Это фамильярно и невежливо. При обращении к коллегам в основном используются их фамилии. Это происходит даже во время неформальной обстановки. Использование имени считается очень личным и предполагается только при общении с семьёй и близкими друзьями.

При завершении любых переговоров возможен пункт о наличии символического подарка, который следует дарить не определённому лицу, а всей компании. Это тоже общий и значимый пункт. Сам подарок не должен быть слишком дорогим, так как большая сумма может вызвать негативный эффект. В данном случае лучше снова обратиться к традициям и сделать упор на скрытое значение. Отдавать и принимать подарки тоже следует двумя руками. Открывать подарок сразу после вручения считается дурным тоном. Стоит обратить внимание на упаковку. В Китае желательно выбирать красные или золотые цвета, так как они считаются символами благополучия. Не будет лишним проверить различия в толковании значений цветов в зависимости от региона. В Корее традиционными цветами являются красный, желтый, зелёный. Всегда стоит избегать выбор упаковки тёмного оттенка. В целом, Китай и Южная Корея обладают схожим менталитетом, обычаями и традициями. Происходят различные заимствования идеологии и взглядов.

Библиографический список

1. Маслов А.А. Наблюдая за китайцами. Скрытые правила поведения. - М.: Рипол Классик, 2010. – 288 с.
2. Самсонов Д.А. Корейский этикет: опыт этнографического исследования. – СПб: Наука, 2013. – 144 с.

Взаимодействие Российской Федерации с иностранными государствами в сфере развития экотуризма (на примере Мурманской области)

Дервягина М.А.

*Научный руководитель: Тихомиров Н.В., канд. ист. наук, доцент
Ярославский Государственный университет им. П.Г. Демидова*

Экотуризм – это вид туризма, основанный на туристском спросе, связанный с туристскими потребностями в познании природы и внесении вклада в сохранение экосистем при уважении интересов местного населения [6].

Сегодня экотуризм является одним из наиболее стремительно развивающихся и перспективных направлений сферы туризма. Причиной привлекательности выступают несколько факторов, но определяющим исследователи называют [1, с. 9–10] нестабильную экологическую обстановку в мире, вынуждающую искать способы снижения негативного воздействия массового туризма на сохранность уникальных памятников природы и культуры, на окружающую среду в целом. Таким образом, экотуризм является ответом глобальной экологической проблеме, вызванной, в том числе, неосознанным подходом человека к организации его отдыха.

Экотуризм имеет свои отличительные характеристики. К их числу относятся повышение осведомленности туриста о способах сохранения окружающей среды в ходе путешествий, сведение к минимуму негативного воздействия туристской активности, отдых в естественной среде, включающий в себя знакомство с уникальными природными и культурными памятниками, поддержка местных культур и обществ. Зачастую объектами для посещения являются действительно уникальные экосистемы, требующие особого внимания, например, особо охраняемые природные территории, к числу которых относятся заповедники, национальные парки, заказники. Такие естественные территории вызывают неподдельный интерес туриста не только за счет неповторимости, но и за счет чувства нетронутости, удаленности от городов. Но повышенная ценность и уникальность вынуждают требовать

от посетителя соблюдения особых правил безопасности, что является еще одной важной особенностью эко-туров.

Регулирование режимов посещений охраняемых территорий, установление правил поведения гостей, составление образовательных и развлекательных программ для всех возрастов является важнейшей составляющей в деятельности ответственных за сферу туризма государственных органов, руководителей экотуристических дестинаций. В России экотуризм только сейчас набирает популярность, несмотря на обилие ресурсов. Вопросы о способах и методах его организации в нашей стране все еще являются актуальными для российских менеджеров сферы туризма. Однако зарубежные коллеги занимаются разработкой соответствующих экологических туров на протяжении довольно длительного времени, начиная еще с 1980-х гг. Поэтому, опора на иностранный опыт организации экотуризма, а также приобщение к зарубежным стандартам могут являться полезными для специалистов сферы развития туризма в России, а потому исследование методов, форм и результатов такого сотрудничества сегодня является актуальным.

Природные и культурные ресурсы Мурманской области привлекательны для экотуриста: арктическая природа, характерный северный климат, присутствие самобытных народов с их неповторимыми традициями, обилие особо охраняемых природных территорий. Потому, сегодня именно этот регион является одним из наиболее перспективных в России для развития экотуризма. Кроме того, благодаря соседству с государствами Северной Европы Мурманская область в последние годы стала подходящей площадкой для выстраивания тесных связей с северными государствами.

Наиболее удобным способом взаимодействия России с накопленным мировым сообществом опытом является установление тесных контактов с соседями посредством организаций встреч с главами международных экологических и туристических сообществ, вступление в разнообразные организации и проведение совместных акций и проектов. В Киркенесе (Норвегия) еще 1990-е гг. было подотслано соглашение о создании особого Совета Баренцева/Евроарктического региона, членство в котором приняли Норвегия, Россия, Швеция, Финляндия, Дания, Исландия. Главной целью Совета было обозначено совместное достижение устойчивого развития северных регионов [7, с. 17]. Его работа продолжается и сегодня. Таким образом, уже в 1990-е гг. было дано начало межгосударственному сотрудничеству, затрагивающему и туризм.

Сегодня в Мурманской области организовано тесное взаимодействие, прежде всего, с Норвегией, Финляндией и Швецией. Помимо встреч участников Совета Баренцева, на территории региона и в наши дни организуют разнообразные мероприятия: в течение 2021 г. в регионе прошли встречи с консулами и министрами стран Северной Европы, состоялись форумы с международным участием, например, Форум мэров Арктики, посвященные экологическому просвещению, международные сессии, такие как «Сотрудничество в Арктике» и т.д. Такие мероприятия позволяют либо обсудить накопленный материал, либо выработать новые проекты развития, связанные в том числе и с экотуризмом [2]. Частым итогом таких встреч является разработка резолюций, письменно фиксирующих будущие направления деятельности государств.

На 2022 г. Мурманской областью также запланирован ряд совместных мероприятий. В мае и октябре должны состояться две встречи-конференции, проводимые в рамках Дней Российско-Финляндского и Российско-Норвежского пограничного сотрудничества. В ходе работы мероприятий будут обсуждаться вопросы совместного обеспечения сохранности природного наследия северной природы, новые способы организации экотуризма в условиях пандемии, а также обсуждение сугубо экологических проблем в духе выработки методики мониторинга редких видов животных Арктики.

Проектная деятельность является характерной чертой политики сближения России с Норвегией, Финляндией и Швецией. В Мурманской области с начала 1990-х гг. реализуются разнообразные проекты, затрагивающие разработку методики контроля за экологической обстановкой и развития инфраструктуры в условиях арктического климата [5]. Стабильное состояние окружающей среды выгодно всем четырем государствам, потому что такие проекты несут в себе реальную практическую ценность, влияющую и на состояние экотуризма.

Значительную роль в международном сотрудничестве играют заповедники Мурманской области – «Пасвик» и «Лапландский», реализующие разнообразные международные проекты, связанные с развитием экотуризма в России. С 2014 г. заповедник «Пасвик», являющийся частью трехстороннего международного парка «Пасвик-Инари», вместе с постоянными иностранными партнерами (службой по сохранению природного наследия Лапландии «Метсахаллитус» (Финляндия) и Норвежским институтом биоэкономических наук «Сванховд») реализует проекты международной «Программы

Коларктических проектов 2014–2020»: «Система мониторинга северного сияния для нужд туристического бизнеса» с целью привлечения внимания экотуристов в Арктику, «Феномены арктической природы» (образовательный проект, нацеленный на повышение знаний гостей регионов об Арктике посредством создания визит-центров), «Смарт парки» (цифровизация системы отходов на территории парка) и др. Благодаря этим проектам, защита экологии и популяризация экотуров в Мурманской области возрастают с каждым годом [3].

«Лапландский Заповедник» также избрал международное сотрудничество как решающий вектор развития. Заповедник сотрудничает с отделением природного наследия Метсахаллитус (Финляндия), является участником пограничного проекта «Зелёный пояс Фенноскандии» между Россией, Финляндией и Норвегией, установил тесные связи с национальным парком Мёсален в Норвегии, а с 2020 года организует совместные проекты с Баренц-отделением WWF. Заповедник нацелен на глубокую цифровизацию, обмен в области экопросвещения туристов [4].

Таким образом, сегодня в Мурманской области проводится активная политика сближения и сотрудничества со странами Северной Европы. Это позволяет не только укреплять международные связи Российской Федерации, но и развивать экотуристический бизнес посредством работы по сохранению природных ресурсов и по развитию образовательных программ для гостей Арктики.

Библиографический список

1. Ледовских Е.Ю., Моралева Н.В., Дроздов А.В. Экологический туризм на пути в Россию. Принципы, рекомендации, российский и зарубежный опыт. - Тула, 2002. - 284 с.

2. Международное и межмуниципальное сотрудничество Мурманской области [Электронный ресурс]. URL: https://www.citymurmansk.ru/strukturnye_podr?itemid=127.

3. Международные проекты. Официальный сайт Заповедника «Пасвик» [Электронный ресурс]. URL: <https://pasvik-reserve.ru/international>.

4. Международное сотрудничество. Официальный сайт Заповедника «Лапландский» [Электронный ресурс]. URL: <https://laplandzap.ru/international-cooperation>.

5. Международное сотрудничество и межгосударственные экологические проблемы [Электронный ресурс]. URL: https://region.murman.ru/nature/ecology/report97/m_sotrud.htm.

6. Храбовченко В.В. Экологический туризм [Электронный ресурс]. URL: https://tourlib.net/books_green/hrabovchenko01.htm.

7. Lipponen P. The European Union needs a policy for the Northern Dimension. Rovaniemi, 1997. 35 p.

УДК 334.7

The success story of Mercedes Benz

Дьяченко А.Г., Кузнецова А.О.

*Научный руководитель: Жильцова Т.Н., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Mercedes Benz is one of the most celebrated names among the Luxury automobile brands in the world. Well, the German automobile company has been around for more than a century, now operated by Daimler-Benz and is headquartered in Stuttgart, Germany. The people behind Mercedes are responsible for the dawn of modern-day internal combustion engine, in true sense they invented the automobile.

Carl Benz is regarded to be the founder of this company; his 1886 patent 'Benz Patent Motorwagen' is widely considered the first automobile. Then, Daimler along with engineer Wilhelm Maybach also converted a stage coach with a petrol engine and got rid of the horse powered transportation. Although Benz and Daimler both stayed in south Germany and worked around the same time on their respective models, they never met each other.

'A replacement for the Horse', this is the slogan Carl Benz used for advertisement of his 1886 Patent Motor Car. However, he wasn't as successful as Daimler as far as recognition and fame is concerned. Daimler's car garnered more recognition following his successful attempts in racing but he could not witness one of the most outstanding designs Maybach produced for the joint company DMG.

Moreover, the success of this design is also attributed to the businessman and automobile enthusiast Emil Jellinek who bought his first Daimler car in 1897. He was so thrilled with the car that he approached Daimler and Maybach with an offer of mass production of the car, with a clause that it will be under the brand name of Mercedes instead of Daimler. Because of Mercedes was Jellinek daughter's name. Thus, the first 'Mercedes' was marketed in 1901 and with its

impressive success in the market and racing arena, Mercedes vehicles steered in a new era.

The present-day Mercedes traces its origin to Benz's 1886 creation and Daimler's automobile marketed in 1901. It became Daimler-Benz only in 1926 when Daimler-Motoren-Gesellschaft was acquired by Benz & Cie. The first Mercedes was a powerful, light-weight automobile with a low center of gravity. It was a 35hp engine and signaled the end of carriages used in automobile manufacturing. In fact, DMG holds patent for a successful brand name 'Mercedes' since 1902 and the only thing missing was a trademark.

The sons of Daimler remembered that their father used a star for a symbol, and for this reason the three-pointed star was incorporated as the trademark for Mercedes. Indeed, the DMG management patented the three-pointed star as well as four-pointed star in 1909. But the three-pointed star was used and adorned the front radiator of Mercedes ever since 1910. With the Merger of DMG and Benz & Cie in 1926, the new company Daimler-Benz used the trademark of both the company and 'Mercedes' and 'Benz' was incorporated in the trademark connected with a laurel wreath.

The headquarters is located in Stuttgart, Germany. As follows from the Mercedes-Benz data in the Russian Federation, the number of employees of the company at the end of 2020 was 2.176 thousand people, which is 10% less than it was at the end of 2019. There are 15 plants of the concern in the world. As for financial indicators, in Mercedes, the total turnover for 2020 amounted to \$490 million, in comparison with 2019, the turnover decreased by only 3 percent. At the same time, Mercedes ended the year with a profit of almost \$19 million. In 2021, Mercedes-Benz was able to sell 2.05 million vehicles worldwide, which allowed the company to take second place in the premium car segment.

Importantly, in 1930s, Mercedes was made famous by Adolf Hitler who drove these cars with bulletproof windshields. Clearly, they were very famous during Germany's Nazi period and they have remained popular, strongly supported by their far-from-average clients.

Also, Mercedes Benz cars are known for their Limousines which were made famous mostly in the movies and were used by diplomats as well. So, today they are part of 'German Big 3' automobile manufacturers along with Audi and BMW

So, what is the secret of the success of Mercedes-Benz?

First of all, in the eternal desire to move forward. Few automakers can boast of so many innovations that would be used as skillfully and effectively as in Mercedes. And the higher the competition in the market, the more advanced technologies are introduced by the company's specialists.

Mercedes cars are of high quality, reliable, have a very high level of safety, they are impeccable even in the smallest details.

But there is another aspect that plays a significant role in the success of Mercedes. We are talking about the psychological perception of the brand. Initially, it was aimed at people with high incomes. A car of this brand is one of the most eloquent ways to emphasize the status and respectability of its owner.

Also, it is possible that it was the pricing policy that allowed the Mercedes-Benz star to become a symbol of success and prosperity and made the brand one of the most prestigious. Of course, inexpensive brands are more affordable, but in this case the brand loses its exclusivity. Mercedes, despite the diversity of the line, produces cars whose prices are always significantly higher than what the average buyer can afford. This means that the future owner of the car as a bonus gets a pleasant feeling that he acquires a "piece" and prestigious product. Such a marketing move, coupled with absolutely impeccable technical performance and a constant desire to conquer new heights, made the Mercedes star, perhaps, one of the most desirable in the sky. Therefore, Mercedes-Benz's slogan is «The best or nothing».

Библиографический список

1. Савин А. Автомобили Mercedes-Benz. Книга №1. Наследие первой звезды: 1945–1975, 2021.
2. Фивег, Кристоф Mercedes-Benz. Автомобиль мечты / Кристоф Фивег. - М.: Аякс-пресс, 2019.
3. Мир Mercedes-Benz: история. [Электронный ресурс]. URL: mercedes-benz.ru.

УДК 331

Skills that employers look for in business candidates

Жукова Д.А., Лузина Е.С.

*Научный руководитель: Жильцова Т.Н., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Business skills help people start a business and manage a single branch of a business. In addition, essential for work skills that contribute to successful participation in the labor process, have a positive effect on career and labor productivity. This is the importance of skills.

Of course, highlighting most marketable skills on resume allows employers to see quickly what have to offer as a candidate. The more relevant skills are, the more attractive candidate appear to hiring managers. While there are particular skills needed for each industry and job, there are also core employability skills that span across all professions.

Accordingly, here are 11 of the most sought-after employability skills that hiring managers search for in candidates:

- Communication skills
- Leadership skills
- Teamwork skills
- Interpersonal skills
- Learning/adaptability skills
- Self-management skills
- Organizational skills
- Computer skills
- Problem-solving skills
- Open-mindedness
- Strong work ethic

We gave graduates of our university a list of these skills and asked them what they consider most important in a potential employee. They could select up to five choices. These results reflect the eleven most important skills as chosen by our respondents (Figure 1).

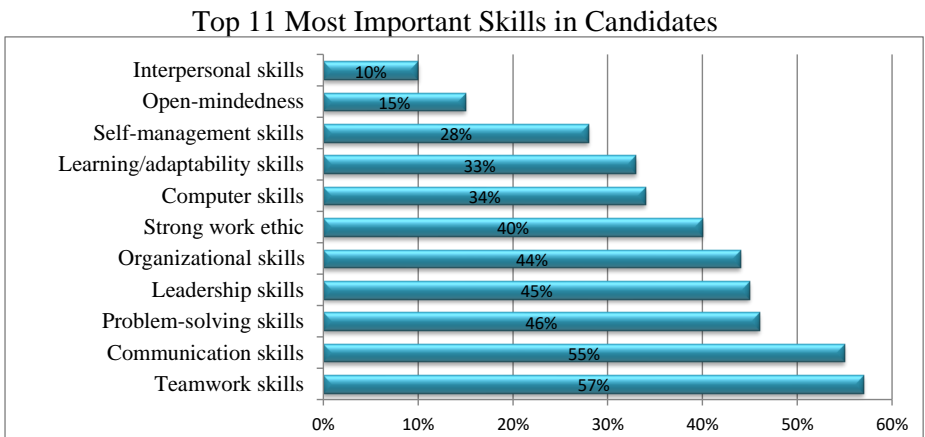


Figure 1. Skills that most important in potential employee

No surprises here, teamwork skills tops the list followed closely by communication skills. To deliver the very best results for your employer you have to work effectively with your colleagues. And whether it's between colleagues, or with clients, you have to be able to communicate effectively too.

So, now let's take a closer look at the first five skills that are most in demand for employers, according to our graduates:

1. **Teamwork skills.** Teamwork skills are an important asset to any employee who is part of an organization or who works with other individuals in their daily operations. Examples of teamwork skills to highlight include collaboration, honesty, communication and responsibility.

2. **Communication skills.** Communication skills are needed in virtually any job. It is a skill that is sought after almost all employers as good communication skills come handy while resolving conflicts, to express ideas and suggestions and also to present oneself before colleagues, customers and bosses.

3. **Problem-solving skills.** Problem-solving skills refer to the ability to manage challenging situations at work productively and positively. Common problem-solving skills to include on your resume are communication, decision making and research skills.

4. **Leadership skills.** Leadership skills are one of the soft skills that many employers look for in candidates. From managing a team to contributing to a project in a leadership role, leadership skills help you motivate others, and ensure tasks are completed promptly.

5. **Organizational skills.** Organizational skills are essential to an employee's productivity, time-management and goal achievement. Organizational skills that are especially important include planning, critical thinking, attention to detail and conflict management.

Given the above, employers are looking for business candidates who have high levels of emotional intelligence, communication skills, and problem-solving skills. Ultimately, university graduates should pay attention to the development of computer skills. Because, the ability to competently operate a computer is a vital skill in today's business world. In the same way, you need to develop such qualities as analytical skills and Computer/IT skills, learning/adaptability skills, self-management skills.

References

1. Indeed. Career Guide [Электронный ресурс]. URL: <https://www.indeed.com/career-advice/resumes-cover-letters/skills-employers-look-for/>.

2. Important Business skills for workplace success [Электронный ресурс]. URL: <https://www.thebalancecareers.com/business-skills-list-2062366/>

3. What skills are employers looking for in business candidates? [Электронный ресурс]. URL: <https://content.wisestep.com/what-skills-are-employers-looking-for-in-graduates//>

УДК 004.9

How Genshin Impact helped miHoYo to shine bright like a diamond

Корнева А.И.

*Научный руководитель: Жильцова Т.Н., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Many people still underestimate the game industry and its power. However, there are some clear examples that the influence of companies producing video games extends far beyond the game industry. One such example is a young and ambitious company from China called miHoYo.

miHoYo was founded in 2012 by three postgraduate students specializing in computer engineering. They are Cai Haoyu, Liu Wei and Luo Yuhao. What's interesting is that their first mobile indie game FlyMe2theMoon was released back in 2011. According to several media sources, it cost 100,000 yuan (at the time it was about \$15,000) to set up the company. Apparently, some of this money came from the very first project. The three friends now serve as company directors. Cai Haoyu has the majority shareholding – directly or indirectly, he controls about 42% of the shares. The other two founders, Liu Wei and Luo Yuhao, are the company's second and third largest shareholders, with a stake of almost 45%.

Currently, miHoYo is one of the most famous video game developers not only in its home country, but also abroad. The company's total revenue from the Genshin Impact's release was between \$2.3 billion and \$3.5 billion in just one year counting from September 2020. Of course, this game from miHoYo entered the top list of the most profitable games ever. The creators of miHoYo have grand plans. They aim to turn the company into a giant in both the video gaming industry and the entertainment industry in general. They want to achieve the

same success as Disney, and the content in the future should cover games, anime, music and other related areas [5].

miHoYo's journey has not always been smooth. For example, one of the company's first mobile online games, *Guns Girls Z* (also known as *Houkai Gakuen 2*), was initially rejected from the App Store due to having elements of violence and questionable content. Before the game was finally approved the company had to make the appearance of some female characters, in-game interactions and special combat system's effects more anime-like. That means more modesty and cuteness, less violence and visual blood. A similar situation is now happening with *Genshin Impact* in China. The developers had to change costumes for several female characters to "less provocative" due to the introduction of new censorship rules for the game industry by the Communist Party of China.

The real success and fame came with the release of *Genshin Impact*, which became miHoYo's flagship product. In its first week the game brought in around \$60 million to its creators. And that's only on mobile devices. In just one week it became the second highest-grossing mobile game in the world according to app tracking platform Sensor Tower. The game became a true phenomenon in terms of audience reaction, media's attention and revenue.

Genshin Impact is based on the gacha system. The term "gacha" comes from the traditional gachapon machines in Japan and China, which are analogous to a slot machines or roulette wheels, except the fact that from gachapon you can obtain toys, collectable cards and other similar items. Many countries are struggling to equate the gachapon system with gambling, but so far people have only achieved publicity about the chances of getting one or another item, character etc. However, there are still discussions about hidden speculations with the soft pity systems in different games. One way or another the guaranteed drop rates of a rare or legendary game item turns out to be a bigger trap. Players who come close to the pity (when the drop rates increase significantly) are prone to impulsive actions. More often players start donating to the game when they are just a few clicks away from the desired item or character. In the case of *Genshin Impact* the surprising thing is that the gacha system does not work according to the standard scenario, where players invest money in the game because of the competitive aspects and the desire to surpass other players and get to the top of the player rating or etc. [1, c. 253].

On the contrary, *Genshin Impact* is a single player game so here you can only compete and show off with yourself. Although this does not reduce the desire of thousands of players around the world to get a character they like. Sure,

you can play Genshin without spending a dime, but the game will always try its best to torture and tempt players with its latest virtual items or new designs.

Developer Liu Wei attributes the success of miHoYo and Genshin Impact (in particular) to the early adoption of a game monetization strategy that sounds like "pay for your love". Game developers are essentially making money from gamers' psychological attachment to the characters and game reality, which miHoYo has worked out to the finest detail like no other. According to many gamers, Genshin Impact became a lifeline during the pandemic, helping to escape loneliness and depression during times of isolation [2].

The game's rapid spread was facilitated by its availability on various platforms and the possibility of starting your adventure in the world of Teyvat for free. At the same time, a big percentage of players could afford to play the game without having an expensive gaming computer or console. The game was primarily created for mobile devices, which do not offer much performance as computers do. You only need to have a phone to touch the magic while being trapped in own home during the pandemic.

In addition, the game's community proved to be not only diverse and large, but also surprisingly active and communicative. What attracted teens the most about the game was the multiplayer aspect, where friends could look out for each other during the pandemic alongside communicating via voice chats. In this way they were relieving themselves of any moral tension [4].

The company received several awards for the Genshin Impact. For example, Apple and Google's Game of the Year Award or Apple's Best Game for the iPhone Award. Moreover, Apple's staff recognize the game's significant contribution to supporting millions of people's mental and physical health. Genshin Impact was the first mobile game in the world to be the most popular and profitable at one time in China, Hong Kong, Taiwan, the United States, Japan and South Korea, surpassing even YouTube and TikTok. In addition, according to App Annie, the mobile version of the game has been downloaded almost 91 million times in the year since its release. The US, China and Brazil have the most downloads with Russia in fourth place. Russia is gradually making its way to the top of the countries that bring the company the most revenue from the game.

Notes about the game, not in the most positive context though, appeared on the official Forbes website. The game had a collaboration with the American luxury car manufacturer Cadillac with limited edition car models featuring the most popular characters. The game was even able to attract the attention of Elon Musk, although he is quite far from video games. The game has also attracted

researchers from different countries. For example, the archives of scientific publications on ResearchGate have been with works studying the principles of Genshin Impact's gameplay organization from a mathematical point of view. For example, figuring out chances of a particular characteristic falling out on artifacts, exploring character combat mechanics and their combinations in squads from a min-max perspective, economically efficient account and resource management and etc.

Music from Genshin written by HOYO-MiX became part of the music library for the Beijing 2022 Winter Olympics. Many people commented that the music is filled with a sense of science and technology, which, combined with the playful theme of snow-capped mountains behind the music, is a perfect fit for the Winter Olympics scene. Traditional Chinese folk elements such as the flute, guzheng, pipa and erhu lend a special charm to the selected musical compositions. It should be noted that the music from Genshin Impact has made a name for itself outside of the gaming community before. Primarily, this has been due to the involvement of famous musicians and even opera singers in the creation of the game's musical compositions. Also, in September 2021 the music from Genshin helped the intercultural dialogue at the online meeting of Chinese embassies in Italy [3].

Thus, the success of miHoYo and its main game is truly unique. It can be said that it is an incredible phenomenon that has forever changed the idea of the true potential of mobile games. Moreover, miHoYo has been able to turn video games into a powerful means of exporting national values and culture. And just as the slogan of this amazing Chinese company says it is possible that soon we will indeed find ourselves in a reality where tech otaku can save the world.

Библиографический список

1. Юрьева, В. С. Инструменты поддержания спроса на монетизацию в gacha-играх / В. С. Юрьева // Менеджмент в социальных и экономических системах : сборник докладов XIII Юбилейной Международной научно-практической конференции, Пенза, 16–17 декабря 2021 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2021. – С. 251–254.

2. Baggs M. Genshin Impact earns \$2 billion after 'unheard of' success in first year [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bbc.com/news/newsbeat-58707297>.

3. Genshin Impact Music Played at Beijing Winter Olympics [Электронный ресурс]. URL: <https://pandaily.com/genshin-impact-music-played-at-beijing-winter-olympics/>.

4. Jarvis H. Covid in Scotland: How gaming helps people connect during lockdown [Электронный ресурс]. URL: [https://www.bbc.com/news/uk-scotland-55827694].

5. Ye J. Beijing stresses importance of games imparting Chinese values at inaugural developer's conference [Электронный ресурс]. URL: https://www.scmp.com/tech/policy/article/3103342/beijing-stresses-importance-games-imparting-chinese-values-inaugural?module=perpetual_scroll_1&pgtype=article&campaign=3103342.

УДК 81'342

Russian accent in English language

Мамонов А.Н.

*Научный руководитель: Грачева Ю.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

English is one of the most common and popular languages all over the world. There are about 1,5 billion people who just know it and use it every day. In fact, this is because of the colonial policy of the British Empire in the 19th century. Nowadays, more and more people are learning English to communicate with each other easier, and Russians are not exception. By the way, it's very important to speak English fluently and correctly, but many people make mistakes and ignore it. However, there are different accents, dialects, types of pronunciation which can help to understand where this person is from. The closest to us is the Russian accent.

In our days English becomes very popular in Russia. Moreover, it begins to learn not only at school but also in a kindergarten. Not to mention, there is an opportunity to learn languages on the Internet. Nevertheless, it doesn't prevent the majority of our compatriots to speak English with a Russian accent. So, what is the reason of the accent? This is because sounds in Russian are pronounced differently than in English, but we try to bring pronunciation closer to a familiar and understandable way. For example, there are only 6 vowels in Russian and as many as 20 in English. On the one hand, native speakers don't hate the Russian speech in English. But on the other hand, they joke about it in different TV shows. Generally, they have really tolerant attitude to this question, because

there are so many dialects in the USA and in England which have their own difficulties. Russian accent like any other one has its own special characteristics:

1) Firstly, it's last consonants, such as *bad* [bæd], which can easily turn into *bat* [bæt] and there can be misunderstanding. There are different examples of this kind of mistake: *dog* [dɔg] – *dock* [dɔk], *bag* [bæg] – *back* [bæk], *prize* [praiz] – *price* [praɪs] and so on...

2) Secondly, it's replacing the short [ɪ] with the long [i:]. In Russian there is not a sound [ɪ], as in the words “*pig*” or “*ship*”. The Russian “И” is as close as possible to the English long [i:]. So, [ɪ] and [i:] often sound the same. In this situation the word “*pig*” can turn into “*peek*”, or the word “*ship*” into “*sheep*”. There is even a joke test for the Russian accent. The speaker should try to say: “*This fish is a little bigger than this insect*”. If the speaker doesn't know how to pronounce the sound [ɪ] correctly, then the whole phrase turns into “*Thees feesh ees a leettle beegger than these eensect*”.

3) Thirdly, it's a sound [r]. There is nothing in common between Russian [p] and English [r]. Therefore, we can really often hear an incorrect pronunciation. To tell the truth, Americans who are learning Russian have the same problem with our [p].

4) Anything instead of [h]. The English sound [h] is very soft. The Russian variant of it is really noisy and hard. This is especially we can hear at the beginning of words. To practice it we should pronounce the phrase “*Happy Halloween, Harry*”. Also in some borrowed words such as “*hamburger*” Russians say [r] instead of [h].

5) The sound [th]. In Russian there are no sounds like [ð], as in the words “*that*”, “*the*” or “*this*” and [θ], as in the words “*thin*”, “*thick*”. Moreover, in Russian there are no sounds when the tongue goes beyond the teeth, it always remains in the mouth. There are many tongue twisters with the sound “th” in English. For example: “*I thought of thinking of thanking you*”, or “*Not these things here, but those things there*”.

6) “V” instead of “W”. English sound [v] matches the Russian sound [в], but the sound [w] is articulated only with lips folded into a tube. Russians pronounce it in the same way as [v]. In most cases it doesn't interfere, but there are situations when the meaning of a word changes. For example *whale* [weɪl] turns into *veil* [veɪl].

7) Sounds [e] and [æ]. To find the difference between sounds [æ] and [e] is quite difficult. There are many people who know English pretty good, but they can't pronounce the words “*bad*” and “*bed*” correctly. It depends on how wide the person opens his mouth.

There can be many funny situations of misunderstanding because of the accent. Let's look at some of them:

One woman had such a comical dialogue:

- Where're you going?

- To Barcelona.

- Hotel reservation?

- I'm staying with my *ant*.

Of course, she wanted to say "aunt", but there was a humorous situation.

One person went to a cafe to get some fries, but he made a mistake and the seller didn't understand him:

- Excuse me, can I get this *free*?

- We don't have free potatoes.

Also there was a funny situation with the man whose name was Kristian:

- Are you *Christian*?

- Yes, I believe in God.

One woman had a backache and went to a doctor but there was a problem with her speech:

- Doctor, my *bag* hurts!

- And how can I help you?

The story from another cafe:

- Excuse me, the pieces of bread are really *sick*.

- So, what kind of disease?

The person wanted to say "thick" but the accent done its job.

These stories show how stupid we look when we say wrong different words and phrases, so we need to follow our speech to communicate with people correctly.

There are different ways to improve the accent, to remove Russian features of pronunciation. To correct all mistakes, a person must to learn language every day and to pay attention for different details. One of the most important things is listening to English speech, for example to listen to the radio, music in English, to watch TV shows, different kind of movies, serials... The person, who often learns English, understands the intonation, pronunciation, different types of accents and dialects. In general, it's a really good variant which helps to remove language barrier between people. Another way is to speak English out loud maybe to use the voice recorder. Also people can read English books or learn different poems. At last, the Internet helps people who learn language in our days. They can talk to each other on different programs like Skype, Zoom,

Discord, or to use social networks such as Twitter, Facebook, Instagram and others...

To sum up, there is a question: do we need to remove the Russian accent? In truth, the accent doesn't prevent to communicate with native speakers. If they understand you then this is a signal that your English is quite good. The really important thing is the level of education, knowledge and the accent fades into background if it doesn't interfere to understanding. It is necessary to improve the accent if you sometimes speak to an audience in English or you must talk with native speakers really often and if you want to make your language more pleasant and understandable for native English speakers.

Библиографический список

1. Комаров С.В. Английский акцент русского языка. – М.: ИЦ Свет - М, 2020. - 36 с.
2. Свистунова М.В., Ковальчук С.С. Русский акцент в английском языке // «Language & Science» (Tyumen Journal of Language & Science). 2014. № 3.

УДК 314

Отношение современной молодежи к проблеме эвтаназии в поликультурном пространстве

Нурзай С. Н.

*Научный руководитель: Бендрикова А.Ю., канд. социол. наук, доцент
Алтайский государственный медицинский университет*

Актуальность. Одной из актуальных проблем, которую пытается решить биоэтика, является вопрос конца жизни, а именно - эвтаназия, которая не теряет своей важности с течением времени и развитием технологий, а даже наоборот - приобретает все больше аспектов для размышлений и дискуссий, так как во многих странах до сих пор нет правовых основ регулирования данного процесса. Для сферы медицины эта проблема обостряется с каждым днем все больше и больше.

Цели исследования. Цель исследования состояла в изучении отношения к проблеме эвтаназии студентов – представителей различных культур Алтайского Государственного Медицинского Университета.

Вводная часть. Под термином «эвтаназия» понимается легкая и безболезненная смерть, а также отсутствие каких-либо действий по ее

предотвращению [6]. Впервые термин был употреблен в XVI веке Фрэнсисом Бэконом в собственном сочинении «О достоинстве и приумножении наук» [3].

В настоящее время в биоэтике наблюдается 2 подхода к эвтаназии: либеральный и консервативный. В первом случае считают, что жизнь – благо в том случае, если удовольствия берут верх над страданиями, и каждый человек вправе самостоятельно принимать решения, касающиеся его жизни. Сторонники консервативного подхода, наоборот уверены, что жизнь – это бесценный дар, и прерывание ее неестественным способом есть преступление морального и правового характеров.

Среди последователей консервативного подхода чаще выделяют людей религиозных, живущих согласно устоявшимся традициям, основанным на определенной вере и многовековой культуре конкретного народа. Во всех трех мировых религиях (христианство, буддизм и ислам) любая форма неестественной смерти, в т.ч. эвтаназия, является страшным грехом, ввиду чего современные верующие, следуя данному постулату, настроены крайне негативно в отношении данного процесса [7].

Впервые процесс эвтаназии был регламентирован на международном уровне Венецианской декларацией «О терминальном состоянии» в 1983 году [4].

В Российской Федерации, на основании на международного законодательства, был введен собственный запрет на проведение эвтаназии, закрепленный в Уголовном Кодексе РФ [1] и Федеральном законе № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [2].

Проведенные ранее исследования на данную тему показали, что за легализацию эвтаназии выступает примерно 47% опрошенных студентов-медиков, среди верующих доля которых значительно ниже [5]. В исследовании, проведенном учеными австрийского медицинского университета, была выявлено уменьшение количества студентов, высказывающих этические аргументы против эвтаназии, с 35% до 12,8% за 8 лет. Количество студентов, желающих практиковать эвтаназию лично, возросло с 20,7% до 33% [7].

Материалы и методы. Эмпирическое исследование было проведено методом анкетного опроса. Цель исследования - изучение мнения студентов АГМУ о проблеме эвтаназии. В качестве инструментария исследования была использована авторская анкета на русском и

английском языке. В исследовании приняли участие 166 русскоговорящих и 174 иностранных студента.

Результаты эмпирического исследования и обсуждение. В исследовании приняли участие студенты АГМУ: мужчины - 42,5%, женщины - 57,5%. Из них русскоговорящие - 47,1%, студенты - иностранцы - 52,9%. Последователями христианства среди русскоговорящих респондентов себя считают 53% студентов, атеистами - 28,6% и агностиками - 14,3%. Среди иностранных респондентов больше всего опрошено мусульман - 36,8%, буддистов - 28,9%, атеистов - 13,2% и христиан - 10,5%. Интерпретация результатов проводилась в зависимости от принадлежности опрошенных к определенной культуре (восточной, европейской).

В опрашиваемых группах более половины респондентов (83,3% среди принявших участие в опросе русскоговорящих и 59,4% среди иностранных студентов) считают, что культурные традиции влияют на формирование отношения к эвтаназии, но сами этой позиции не придерживаются в 10,6% и 33,7% случаев соответственно.

“Если бы эвтаназия была частью учебного процесса в Вашем ВУЗе, согласились бы Вы на неё?” - на данный вопрос 57,6% из опрошенных русскоговорящих и 33,8% иностранных респондентов ответили утвердительно.

Отвечая на вопрос о том, как должна регулироваться эвтаназия в обществе, 63,6% русскоговорящих респондентов указали на моральный и правовой аспект, иностранные студенты в большинстве (36,5%) указали только на правовой.

“Нужно ли легализовать эвтаназию в РФ?” - большинство ответивших ответили утвердительно, причиной чему может быть влияние глобализация либерализма.

Отвечая на вопрос о том, хотели ли бы респонденты иметь право на эвтаназию в случае постановки смертельного диагноза, 37,8% опрошенных иностранных студентов отказались бы от такой возможности, в то время как из русскоговорящих 57% согласились.

При выборе ответов на вопрос “По каким причинам легализация эвтаназии в Вашей стране недопустима?” в обеих опрашиваемых группах студенты сделали упор на то, что необразованность населения в вопросах эвтаназии приведет к беспорядочному влиянию на чужие и собственные жизни (67,1% русскоговорящих и 52,6% иностранных респондента), а также ориентированность людей на получение личной выгоды (65,7% и

40,8% опрошенных соответственно); также выбором студентов стали такие причины, как отсутствие детальной правовой базы на проведение эвтаназии (42,9% и 44,7%) и криминализация медицины (55,7% и 44,7%).

Заключение. Таким образом, гипотеза об отличиях в отношении к эвтаназии в зависимости от принадлежности к определенной культуре не подтвердилась. Сегодня разницы между европейскими и восточными культурами почти не осталось, а мнения представителей различных религий не отличаются от мнений атеистов, что говорит о выравнивании взглядов на процесс эвтаназии среди молодежи. Большая часть опрошенных студентов готовы практиковать эвтаназию лично не как медицинский процесс, а учебный. Русскоговорящие студенты предпочли бы иметь право на прекращение жизни эвтаназией значительно чаще, чем иностранные. Это зависит от ряда факторов, например глобализации либерализма, активной миграционной активности и смешения культур, которые привели к исчезновению границ, и которые ранее объясняли позицию к эвтаназии в консервативных и либеральных странах. Несмотря на отсутствие видимой разницы во взглядах, студенты обеспокоены последствиями, которые могут иметь место при легализации эвтаназии и имеют в основном негативный характер для сферы медицины.

Библиографический список

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ.
2. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
3. Андреева А.А., Приходько В.В. Проблема эвтаназии в современном обществе [Электронный ресурс]. URL: <https://medconfer.com/node/1785>.
4. Медицина и право человека // Сборник международных казусов по этике, деонтологии и праву. - М., 1995.
5. Микиртчян, Г.Л., Лихтшангоф, А.З., Айрапетян Г.Р., Мотов И.Ю. Этическая оценка эвтаназии современными студентами // Медицина и организация здравоохранения. 2018. Т. № 3 (2) С. 39–43.
6. Новейший философский словарь (А.А. Грицанов, 1999). Эвтаназия.
7. Bulow, H., Reinhart, K., Prayag, S., Sprung, C. The world's major religions' points of view on end-of-life decisions in the intensive care unit // Intensive Care Medicin [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/5692717_The_world's_major_religions'_points_of_view_on_end-of-life_decisions_in_the_intensive_care_unit.
8. Stronegger W.J., Schmölder C., Rásky E., Freidl W. Changing attitudes towards euthanasia among medical students in Austria // Journal of medical

ethics [Электронный ресурс]. URL:
https://www.researchgate.net/publication/49653885_Changing_attitudes_towards_euthanasia_among_medical_students_in_Austria.

УДК 811.72

The major features of Australian English

Петерсон Д.М., Кузенко Г.М.

*Научный руководитель: Грачева Ю.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

The article is devoted to the Australian English. Major differences between Standard English and Australian English are analyzed. In the article there are provisions on the peculiarities of pronunciation, spelling, vocabulary and grammar of the Australian language.

The Australian English is one of the main varieties of English that is mostly spoken in Australia. Although English has no official status in the Australian Constitution, Australian English is the official language of Australia and the mother tongue of the majority of the population. The difference between the Australian English and the Standard English started appearing after the foundation of the colony of New South Wales in 1788 year. The language differences emerged due to the mixing languages while children from early settlers communicating. The dialects were rather close to each other. Therefore, the Australian English happened to be the separate variant of English.

Let 's turn to the history of the origin and isolation of the Australian language. In the middle of the 19th century 2% of the population of the UK moved to Australia. The linguist Bruce Moore claimed that the main contribution in the Australian development made by the immigrants from the South-East England. It is worth saying that the emigrated British adapted the language of the Australian aborigines, not vice versa. Mostly it was about the names of the local culture items and the things connected with flora and fauna. For instance, yovi - the mysterious Australian monster and koala - an animal inhabiting in Australia. [3] It is evident that some words appeared as a result of the mixture of the Aboriginal languages and English language are still used among modern Australians. Some such words have been widely distributed and have been greatly used by the native speakers of other languages. For instance, the words

such as "кенгуру" and "бумеранг" are known by Russian speakers. The words appeared as a result of the mixture of two languages. Some localities still have the historical meaning. For example, Canberra literally translates from Aboriginal as "a meeting place".

After the increase of the number of the emigrants in Australia rules for the use of terms and the use of new words started changing. Speaking about the peculiarities of the Australian orthography, it is essential to pay attention to the fact that the spelling of Australian version of spelling almost completely matches the Britain version of spelling words. Endings of the words are mostly the same. For instance, in the Australian version of English, the ending of the words "our" has taken root. The words "honour" and "harbour" which have the ending "our" perfectly demonstrate it. In the American English these words become "harbor" and "honor". When it comes to the Australian English the spelling of these words remains absolutely the same. The authors of the "Macquarie Dictionary" claim that the ending of a number of nouns in - "our" is the only correct version of the spelling. "Macquarie Dictionary" is the national explanatory dictionary. It is widely used by all government departments while working. For Australians, Macquarie Dictionary serves as an analogue of Ozhegov's dictionary for Russians. Therefore, Australians take the norms of Britain version of English as a standard of spelling. Linguists instate that the third of population in Australia speak the local dialect which is called Broad Australian. The rest of the population use General Australian while communicating. Australians often borrow Standard English rules. However, there are some new rules, phrases, vocabulary features which cannot be translated by native speakers from other English-speaking countries. For instance, Australians are using the phrase "Emma chisit?" while they are trying to find out the price. And by that they distort well-known phrase "How much is it?". The transcriptions of these words are rather similar: "emə ʃɪzɪt" and "həʊ mʌʃ ɪz ɪt". Such differences that emerge in simplification the language is caused by the process of the colonization of Australia. The Australian Dominion is far from the UK itself. The big distance between Australia and the UK influenced on the development of the local language. It is also essential for the development that for a long time Australia was a place where British prisoners were sent. After the end of the prison term, they could not return to their homeland and, therefore, settled down in a new territory. Evidentially, it was rather complicated for them to use the Standard English and simplified the words.

Let's look at the main features of Australian English.

Features of pronunciation

To trace even deeper differences between the Australian version and the Standard version, let's pay attention to the pronunciation. In Standard English there is a huge variety of intonations, therefore, the same word, depending on the intonation, can change the emotional color. In the Australian language a word can mostly be pronounced with only one intonation. Australians do not raise or lower the timbre of their voice, speak slowly and relaxed. A person who uses the Australian dialect in his or her communication expresses emotions but does not do it as vividly as an American or an Englishman. It is worth mentioning that today in all languages words tend to simplify. The trend of shortening words and expressions has affected the Australian language. There are not any strict rules that refer to the simplification of the words in the Australian version of English. Australians shorten words such as Australian (in the simplified version - Aussie) and breakfast (in the simplified version - brekkie). There is also no "r" sound at the end of a word in the Australian language. In the British version of pronunciation, a neutral sound is heard at the end, and in the Australian version, the end of the word goes somewhere between the sounds [ʌ] and [ɑ].

In the Britain version the glottal stop is used in the word "bottle" and the word "right". Therefore, they replace sound [t] with double tt. Australians never pronounce the sound [t] at the end of a word. For example, the word "right" in the British language sounds like [raɪt], and in the Australian language it sounds like [rɔiʔ]. What is more, the sound [u] is strongly pronounced in Australian English. It reminds Russian sound «y». In British and American English the sound [u] is pronounced not so intensively.

Grammar

It is also worth referring to the differences in grammar. The Australian grammar differs from the grammar of the Britain version as well. For instance, there is a slight distinguish between the usage of the words "shall - will" and "would - should". Australians use "shall" just in imperative and questioning sentences: "Shall we go?"; "You shall do it!". The verb "would" replaces "should" almost in all cases: "I would not be so sure about that". The out-of-use forms of "amongst" in England are still in use in Australia, along with similar, but more modern "among".

In the Australian language the meaning of the word "around" is equated with the meaning of the word "round" and is translated as the phrase "in one direction". In the Standard English "round" is translated as "round". There is one more difference. In the British version of English, the usage of the pronoun *it* (*its*) rather than *she* (*her*) is preferred in the geographical name of the country.

In the Australian language the pronouns *she (her)* are used when referring to the UK. When it comes to the USA and European countries, Australians use *she (her)* and *it (its)*. With the names of Asian and African countries the pronouns *it (its)* are used in almost all cases.

Vocabulary

Vocabulary is one of the main components of every language. The spelling of words in the Australian and British languages often coincide. There are also differences in the two considered versions of English in this regard. There is a layer of Australian phrases that are a combination of British and American words, depending on the topic of conversation. For instance, the phrase "rubbish truck" with the meaning "garbage truck". The concept of "rubbish" in English is translated as "garbage truck", and the word "truck" is used in the USA in a similar meaning.

What is more, in the Australian version of English, there are several words that are not used anywhere else, these are "arvo" - noon and "bloke"- man. There is a number of English and Australian words that have the same meaning. English words are in the left column, Australian words are in the right column:

Alcohol – Booze.

Exact information – Good oil.

Mosquito – Mozzie.

Nonsense – Piffle.

Tea kettle – Billie.

Toilet – Comfort station. [2, 150 с.]

Thus, the Australian version of English has its own peculiarities in the field of grammar, pronunciation and vocabulary. Australians effortlessly weave elements of North American phonetics into their Oxford pronunciation. They are reluctant to finish long words and generally sound like they are in no hurry, enjoying being in one of the best countries to live in.

Библиографический список

1. Лашкова Г.В., Сисина М.А. Как понять австралийца? К проблеме австралийского варианта английского языка. Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Филология. Журналистика, 2008. Т. 8. Вып. 1. С. 9—12.

2. Ощепкова В.В. Вариативная англоязычная картина мира в лексикографических источниках // Вестник МГОУ. Серия «Лингвистика». 2010. № 6. С. 28–36.

3. Moore Bruce. Speaking our language : the story of Australian English. South Melbourne: Oxford University Press, 2008. P. 69.

Сравнительный анализ основных моделей гостеприимства

Савенкова Е.А.

*Научный руководитель: Дашковская О.Д., канд. ист. наук, доцент
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова*

Современный мир не стоит на месте. Мы можем видеть изменения абсолютно во всех сферах жизни общества. Не обошел прогресс и сферу туризма, в частности, индустрию гостеприимства. Благодаря развитию техники и процессу глобализации стало доступно открытие отелей в любой точке мира, чем пользуются большие гостиничные сети. Из-за этого наблюдается тенденция унификации гостиничного сервиса во всем мире. Но все же до сих пор исследователи выделяют основные особенности гостеприимства, присущие той или иной группе стран, благодаря чему можно говорить о четырех моделях гостеприимства.

Цель данного исследования – проанализировать основные модели гостеприимства.

Обычно они классифицируются по географическому признаку, при этом выделяются следующие модели:

1. Европейская;
2. Азиатская;
3. Восточноевропейская;
4. Американская [3].

Европейская модель гостеприимства рассматривается исследователями как модель классического образца. Для европейской модели характерен высокий уровень сервиса, который осуществляется за счёт индивидуального подхода к обслуживанию клиентов, а также благодаря высокому уровню развитости всей системы в целом. Большое место в этой модели занимает репутация самого отеля [3].

Отличительными признаками европейской модели гостеприимства являются:

1. Наличие гостиничных предприятий самого разного класса – от элитных до дешевых;
2. Социальная сегрегация. Постоялец более высокого статуса практически не будет контактировать с постояльцами ниже по положению;

3. Сравнительно низкая вместимость номера, благодаря чему достигается высокая индивидуализация обслуживания гостей отеля;
4. Стремление к повышению статуса гостиницы, ее известности и популярности, за счет чего обеспечивается высококлассное обслуживание;
5. Традиционность и межличностный контакт при обслуживании постояльцев даже в условиях автоматизации гостиничного сервиса;
6. Изысканные и стильные интерьеры;
7. Стремление располагаться в уникальных местах, исторических зданиях или центре города, близ памятников архитектуры и других подобных достопримечательностей [1, с. 23].

Азиатская модель гостеприимства зародилась во второй половине двадцатого века. Так как азиатские страны всегда славились своим гостеприимством, им легко было привлечь туристов и приобрести популярность среди гостей страны. Многие страны Азии в принципе живут в основном только за счет доходов от туристского бизнеса, поэтому для них очень важно «зацепить» клиента, совершенствуя индустрию гостеприимства для привлечения большего количества туристов и получения дохода.

Одной из характерных особенностей азиатской модели является стремление к богатству и роскоши. Однако, подобная модель характерна не для всех стран азиатского региона, а только для крупных туристских центров мусульманских стран и для части стран Дальнего Востока.

Такие гостиницы стараются максимально придерживаться имиджа «сказочного Востока». Для них особо характерна гигантомания, то есть строительство больших отелей с большим номерным фондом. Для подобных отелей также особенно характерно роскошное убранство как снаружи, так и внутри здания, вплоть до самих номеров гостей. Азиатская гостиница, желающая получить высший балл, обязана иметь как можно большую вместимость. Отсюда вытекают следующие основные черты данной модели:

1. Высокий уровень вместимости;
2. Большая площадь у номеров и общественных помещений;
3. Показное богатство как интерьеров, так и экстерьеров;
4. Сравнительно большая доступность услуг по цене, исключая жесткий европейский ценовой ценз;
5. Приверженность системе «All inclusive» [1, с. 23].

Стоит отметить, что подобная модель обращена именно к иностранному туристу и является своеобразной рекламой для него,

повышает желание и возможности туриста приехать именно в эту страну. На самом же деле, для азиатской модели также характерно сохранение традиционных средств размещения. Подобные гостиницы как раз направлены на местных жителей.

Особенно четко можно увидеть это в Японии, в которой и по сей день жители страны останавливаются в местных рёканах. Данную культуру японцы оберегают и очень чтят. Рёканы – это постоянные дворы Японии, выполненные в классическом для страны архитектурном стиле. Начали их строить в раннем Средневековье, и с тех пор они практически не изменились. Этот факт нам доказывает рёкан «Хоши Рёкан», который был построен в 718 году и функционирует по сей день. Рёканы чаще всего расположены близ природного горячего источника, которыми знаменита Япония. Вся прислуга данного заведения одета в кимоно, вместо кроватей там матрасы-футоны, постояльцы обедают в номере за невысоким столиком. Туристы останавливаются в подобных заведениях для того, чтобы прочувствовать японскую культуру и насладиться экзотикой, однако, главными посетителями рёканов были и остаются сами японцы. Во время национальных праздников и выходных рёканы переполнены так, что очень сложно найти свободное место [1, с. 24].

Стоит также отметить высокое развитие индустрии гостеприимства в Азиатско-Тихоокеанском регионе с точки зрения бизнес-туризма. В этом регионе очень развиты гостиницы и отели, ориентированные на деловой туризм [2, с. 193].

Американская модель соединяет в себе две другие модели – европейскую и азиатскую. От европейской она взяла стремление к индивидуализации обслуживания, а от азиатской – большие шикарные отели с хорошо развитой инфраструктурой. В первую очередь, азиатской модели следуют гостиницы, расположенные в курортных городах и туристских центрах США, когда как европейскую модель переняли гостиницы остальных городов Соединенных Штатов. Но есть тут и свои отличия. Если в Европе есть четкое разделение на гостиницы для богатых и для бедных, то в США бедные люди останавливаются в основном в мотелях, а гостиницы рассчитаны на средний и высший класс. Также европейские гостиницы не поддерживают принцип сетевой организации, когда как в США постоянно создаются гостиничные сети [3].

Восточноевропейская модель, по сути, представляет собой американскую модель, реализуемую в странах Восточной Европы и России. Зарождение подобной модели связано прежде всего с

историческими событиями, а именно с переходом социалистических государств от плановой к рыночной экономике в 1980-х – 1990-х годах. Часто преобразования гостиниц велось именно с использованием опыта американской модели. Также было много американских инвесторов, которые стали открывать свои гостиничные сети в России [3].

Таким образом, в данной статье были проанализированы основные модели гостеприимства, выявлены их особенности и отличительные черты. Была показана тесная взаимосвязь существующих моделей, их преемственность, что особенно характеризует американскую и восточноевропейскую модели.

Библиографический список

1. Брашнов Д. Г., Мигунова Е. В. Основы индустрии гостеприимства: учебное пособие. – М.: ФЛИНТА, 2013. – 220 с.

2. Лайко М.Ю., Штырно Д.А. Мировая индустрия гостеприимства. – М.: Федеральное агентство по образованию, Российская экономическая акад. им. Г. В. Плеханова, 2005. – 193 с.

3. Шальгин М.А. Развитие гостиничного бизнеса в Санкт-Петербурге: История проблемы и пути решения // CyberLeninka [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-gostinichnogo-biznesa-v-sankt-peterburge-istoriya-problemy-i-puti-resheniya>.

УДК 640.41

Виды коллективных средств размещения в Японии

Савенкова Е.А.

Научный руководитель: Дашковская О.Д., канд. ист. наук, доцент Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

За последние несколько лет интерес к Японии как к туристской дестинации значительно вырос и продолжает расти. На это повлияло множество факторов, но один из главных – это, конечно, уникальная культура Японии, которая сильно отличается от культуры большинства стран мира, в том числе и России. В связи с возрастающим интересом к стране необходимо рассмотреть особенности гостиничной индустрии Японии, в которой за последние несколько десятилетий возникло множество уникальных типов гостиниц, которые редко можно встретить не только в России, но и во всем мире. Целью исследования является

изучение различных видов коллективных средств размещения в Японии и их особенностей.

Всего в Японии насчитывается более 65 тысяч разнообразных средств размещения. Отели в Японии классифицируются не так, как в России, США или Западной Европе. В Японии нет системы звезд, в основном последние имеются только у отелей международных сетей. Так, гостиницы в Японии делятся на [1]:

1. Эконом класс (E) – примерно 2 звезды по международному стандарту. Это самый экономичный вариант размещения. Комнаты небольшие, набор услуг тоже. В номерах может отсутствовать ванная комната. Для короткой поездки – это идеальный вариант размещения.

2. Стандарт (S) – 3 звезды. Отели среднего класса. Стандартный набор услуг, номера уже лучше, чем в экономе, но хуже, чем в первом классе. Стоимость доступная. Площадь комнаты небольшая, есть все необходимые удобства.

3. Первый класс (F) – 4 звезды. Уровень обслуживания – выше среднего, стоимость приемлемая. Это уже комфортабельные номера с широким набором услуг.

5. Супериор (SP) – 5 звезд. Несколько уступают категории делюкс, но условия все также на высшем уровне. Номера дешевле, чем в делюкс-отелях, более доступные для людей.

6. Делюкс (DX) – 5 звезд, номера люкс. Самые дорогие отели Японии, которые входят в топ отелей мира. Расположены в крупных городах, оснащены всеми современными удобствами, широчайшим спектром услуг, имеют мультиязычный персонал, отличное обслуживание номеров, которые являются просторными и удобными. Обязательно должны быть парковочные места, есть фитнес-центры, спа-салоны, салоны красоты, магазины и бутики. Также имеются бары, рестораны, предлагаются услуги консьержа.

Один из самых популярных и интересных видов средств размещения Японии – это рёканы. Рёканы – традиционные японские гостиницы, довольно скромные и простые по сравнению с сетевыми роскошными отелями. Их спектр услуг также не такой широкий. Однако рёканы ценятся не за это. Гости приезжают сюда ради уединения, спокойствия и близости с природой. Они являются символом так называемого японского «омотенаси» – самобытной японской культуры гостеприимства. В японском гостеприимстве клиент ставится на первое место, не только

услугами это показывается, но и языком тела, обращениями и, конечно же, действиями [3].

Рёканы расположены на японских горных источниках – онсэнгах. Поскольку вода в каждом рёкане полностью отличается по составу минералов, цвету, качеству и даже текстуре, каждое посещение рёкана – это абсолютно новый опыт для здоровья посетителя [3].

Рёкан – это отель, который в точности напоминает японский национальный дом, где спят на полу на циновках из рисовой соломы, а еду доставляют прямо в номер [4]. Такие отели пользуются большой популярностью в первую очередь у самих местных жителей. Во время национальных праздников и выходных рёканы переполнены именно ими. Для туристов рёканы являются не только средством размещения, но и интересной японской достопримечательностью, поэтому большинство туристов стараются остановиться в рёкане хотя бы на одну ночь. Рёканы зародились в Японии в период Эдо (1603–1868гг.). В это время были построены пять основных дорог Японии, которые охватывали всю материковую часть и связывали столицу – Киото и центр власти Эдо. Дороги были длинными, пыльными и плохо обустроенными, поэтому и начали создаваться рёканы как места для отдыха путешественников. Их спектр услуг был очень широким, начиная с предоставления еды, воды и кровя над головой, заканчивая купаниями в онсэнгах (горячих источниках). В данный момент рёканы не претерпели больших изменений. В рёкан нельзя заходить в обуви, туристам предоставляются тапочки для общих помещений (вестибюлей например), а в номере нужно быть босым. Также в онсэнгах необходимо купаться строго голыми. Многие рёканы предоставляют своим посетителям традиционный бесплатный завтрак и ужин. В номерах гости спят на специальных футонах, а по рёкану ходят в традиционной японской одежде – юкате. Но все же есть в рёканах и частичка современного. Так, в вестибюле расположена стойка приема и размещения, гардеробная, а также аппараты, в которых можно купить батончики или лапшу. Цена за сутки проживания в рёкане стоит около 10000 йен, на сегодняшний день это составляет около 6700 рублей [6].

Гостиницы в западном стиле в Японии часто называют «хотэру» или «ёсике». Они расположены во всех городах страны, а в крупных городах можно найти гостиницы международных сетей. Данные отели не отличаются от привычных для нас средств размещения. Цены варьируются от 7000 йен (около 4700 рублей) и выше.

Бизнес-отели, или бидзинэсу хотэру. Стоят от 5000 йен (около 3400 рублей) за сутки. Они располагают основными удобствами, есть небольшая ванная комната, стол, телевизор. Размещения без питания, комнатки небольшие, часто располагаются рядом с вокзалами. Персонал имеет посредственное знание иностранного языка, но может провести регистрацию клиента или забронировать номер [2].

Капсульные отели – одни из самых знаменитых и необычных японских отелей. По факту гость платит только за спальное место без комнаты. Есть общая ванная комната с туалетом. Многие опасаются таких отелей, думая, что капсулы тесные и не удобные, однако это не так. Капсулы достаточно просторные, в них размещается не только кровать, но и шкафчик для вещей и маленький телевизор. Стоимость проживания в таком отеле от 3000 йен (около 2000 рублей) за сутки. Но стоит отметить, что гостиницы такого типа часто бывают только для мужчин, поэтому женщинам стоит быть внимательными при бронировании [2].

Молодежные хостелы «юсу-хотэру». Самый выгодный вариант размещения, но характеризуется небольшим количеством предоставляемых услуг и солидным списком ограничений. Часто, подобные хостелы имеют строго установленный комендантский час. Также некоторые хостелы требуют, чтобы гость обладал статусом члена федерации молодежных гостиниц. Стоимость проживания от 2500 йен (около 1700 рублей).

Пансион «Минсюку» – отличный вариант для размещения путешественников. Часто такие пансионы также построены в исконно японском стиле. В них могут быть либо общий туалет с ванной, либо ванная с туалетом в комнате, но такие номера дороже. В стоимость номера входят завтраки и ужины. Стоимость номера за сутки от 6500 йен (около 4500 рублей) [2].

Можно остановиться и в японском общежитии. Стоимость номеров невысока – 2000–5000 йен за сутки (около 1400–3500 рублей). Условия скромные, но для небогатого туриста, который большую часть времени будет исследовать страну, подобный вариант подойдет прекрасно. Комнаты в общежитии общие, есть кухни, во многих есть комнаты с развлечениями. Для любителей пообщаться и завести новых знакомых общежитие также будет хорошим вариантом размещения [5].

Таким образом, мы изучили классификацию японских средств размещения, а также различные виды японских гостиниц и их особенности. Были рассмотрены рёканы и другие необычные для европейцев отели.

Можно сделать вывод, что гостиничная индустрия Японии разнообразна и развита, отличается особым видом гостеприимства. Турист всегда сможет выбрать средство размещения, которое будет соответствовать его пожеланиям по цене, набору услуг и качеству обслуживания.

Библиографический список

1. Hotels in Japan: classification and features // Lucia Fontains [Электронный ресурс]. URL: <https://luciafontains.com/puteshestviya/98560-oteli-yaponii-klassifikaciya-i-osobennosti.html>.

2. Japan hotels // Japan and more [Электронный ресурс]. URL: <https://japanandmore.com/travel-tips/japan-hotels/>.

3. Ryokan: Experience Omotenashi at a Japanese Inn [Электронный ресурс]. URL: <https://www.japanistry.com/ryokan/>.

4. Specificity of the Japanese hotel: types and characteristics // All everything [Электронный ресурс]. URL: <http://1-everything.blogspot.com/2011/03/specificity-of-japanese-hotel-types-and.html>.

5. Tokyo creative [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tokyocreative.com/articles/18627-types-of-japanese-accomodations>.

6. Types of hotels in Japan [Электронный ресурс]. URL: <https://touristjourney.com/types-hotel-japan/>.

УДК 341.76

Особенности межкультурной коммуникации во время проведения переговоров

Сафонова С.В.

*Научный руководитель: Шамрина И.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал*

Глобализация – явление планетарного масштаба, которое затрагивает бизнес, финансы, политику, потоки информации. Стремительное развитие процесса глобализации по-новому поставило вопрос о роли и значении международных переговоров в XXI веке. Осмысление культурных, исторических и религиозных барьеров в кросскультурном взаимодействии является непременным условием для успешного ведения переговоров.

В данной работе рассматривается проблема культурного разнообразия как возможный источник межкультурных деловых конфликтов. Актуальность данной работы обусловлена недостаточным количеством исследований межкультурного конфликта и организационной коммуникации.

Особенности межкультурного взаимодействия рассматривались еще во времена античности такими древнегреческими философами, как Платон (ок. 428–348 до н.э.), Аристотель (384 – 322 до н.э.), Гераклит (кон. 6 – нач. 5 вв. до н.э.), Геродот (ок. 490–425 до н.э.), Эпикур (342 – 271 до н.э.) и др. В Новое время к данной проблематике обращались такие великие умы как Шарль Луи Монтескье (1689–1755), Джон Локк (1632–1704), Жан Жак Руссо (1712–1778). Попытки первых подходов к описанию процесса международных переговоров связаны с такими французскими личностями, как Габриэль Бонно де Мабли (1709–1785) и Франсуа де Кальера (1645–1717), автором рукописи «Каким образом договариваться с государями».

В XIX веке профессор Московского университета Дмитрий Ефимович Василевский делает акцент не только на вербальную составляющую, но и уделяет внимание интерпретации невербальных коммуникаций в процессе общения, хотя два столетия назад этот термин еще не был известен науке. Такие невербальные компоненты, как жесты, мимика, интонация, расстояние, на котором ведется разговор, являются важнейшей частью делового общения.

Без знания специфики и национальных особенностей довольно трудно грамотно организовать проведение деловой встречи, бизнес-миссии и даже неформальный small-talk. К примеру, японцы в своей речи практически не используют слово-отрицание «нет». Они стремятся заменить его такими выражениями, как «Это вызовет большие затруднения, но я постараюсь сделать все от меня зависящее». Известно также, что в разговорном русском языке часто используются такие обороты, как «Честно говоря...», «Буду с вами откровенен...», которые способны вызвать у представителей других культур недоумение. Еще большее недопонимание вызывает отрицательное разговорное утверждение русской речи «Да нет», которого следует избегать из-за возможной путаницы значения выражения.

Перед подготовкой к переговорам следует подойти к тщательному изучению невербальной коммуникации представителей разных стран. Например, американский жест «ОК» (соединенные в кружок большой и указательный пальцы), означающий «все хорошо», «все в порядке», пользуется достаточно большой популярностью среди многих

национальностей. Однако этот жест, как отмечает А. Пиз, не является общепринятым [3]. Так, для Японии данный знак означает деньги, для Африки – жест презрения, а для Франции – ноль. В каждой стране есть свои запрещенные позы и определенный свод правил: не рекомендуется закидывать ногу на ногу в присутствии арабов, хлопать по плечу партнеров из Кореи, включать в делегацию женщин на переговорах с японцами, назначать переговоры в мусульманских странах на пятницу и многие другие. Именно поэтому так важно обращать внимание на особенности не только вербальной, но и невербальной коммуникации у разных народов во избежание недопонимания и неловких ситуаций.

Расстояние, на котором разговаривают собеседники, также имеет весомое значение. Д. Левис приводит следующие сравнительные данные по тому, на каком расстоянии предпочитают разговаривать люди в разных культурах (табл. 1).

Таблица 1. - Предпочтительное расстояние для разговора

Предпочитаемое расстояние	Для каких национальных культур характерно
Близкое	Арабы, японцы, жители Южной Америки, французы, греки, афроамериканцы и испанцы, проживающие в Северной Америке, итальянцы, испанцы
Среднее	Англичане, шведы, жители Швейцарии, немцы, австрийцы
Большое	Белое население Северной Америки, австралийцы, новозеландцы

Стили ведения переговоров традиционно принято различать на восточные и западные. Перейдем к более детальному их рассмотрению.

Арабский стиль ведения переговоров неразрывно связан с мусульманской культурной традицией. В исламской культуре переговоров существует понятие «международное исламское право», согласно которому заключенный договор и достигнутые договоренности по итогам встречи следует неукоснительно соблюдать. Как правило, переговоры проходят в медленном темпе, допустимо задавать вопросы на семейные темы. Арабы очень трепетно относятся к традициям и не терпят фамильярности. При наличии визитных карточек передать их нужно только правой рукой. В целом, проведение переговоров характеризуется ярко выраженным колоритом, где традиции ислама четко регламентируют ритуал общения.

При проведении турецких переговоров необходимо проявлять максимальную вежливость, осторожность и неспешность. Перед деловым разговором принят «сохбет» - беседа на общие темы, чай или кофе. В презентационном материале должен преобладать красочный визуальный ряд. При разговоре подошва ботинок не должна быть видна.

Индийский стиль характеризуется неторопливостью, что в целом является общей чертой восточного стиля ведения переговоров. Представители данной национальности строго придерживаются принципа «разделяй и властвуй». При приветствии допустимо использовать ритуал «намасте». Касательно планирования индусы предпочитают заранее обсуждать регламент проведения деловой встречи.

Китай отличается ярко выраженной страгагемностью национального стиля, при этом Япония стремится к установлению теплых человеческих отношения во время переговоров.

Немцы и англичане предпочитают обсуждать вопросы последовательно. Начало разговора, как правило, происходит без долгих лирических отступлений. Ярко выраженная неприемлемость сюрпризов и импровизаций даже в неформальных мероприятиях. При организации деловой встречи с французами следует уделить особое внимание французскому языку. При подготовке визитов обязательно на карточках должен использоваться французский язык. Также высоко ценится классовость, поэтому ранг каждого из членов должен быть соответствующего уровня. При общении с американскими бизнесменами или политиками, нужно учитывать их высокую приверженность идеи лидерства. Они обладают высоким уровнем аргументации и приведения без траты времени на теоретическую часть. На первом месте для них стоит выгода собственного положения.

В современных условиях глобализации и постоянной трансформации человечество живет в эпоху высококвалифицированных профессионалов, владеющих всеми тонкостями коммуникационных технологий.

Таким образом, процесс подготовки к международным переговорам требует учитывать целый спектр особенностей межкультурной коммуникации: начиная от вербальной коммуникации, отслеживания политической и экономической ситуации, справками о культуре, национальных особенностях, традициях, религии и заканчивая невербальными компонентами. В современных условиях глобализации и постоянной трансформации высококвалифицированные специалисты в

области межкультурной коммуникации должны владеть всеми тонкостями коммуникационных технологий.

Библиографический список

1. Василенко И.А. Искусство международных переговоров: учебное пособие. – М.: Международные отношения, 2014. – 416 с.
2. Лебедева М.М. Технология ведения международных переговоров: Учебник. – М.: Издательство «Аспект Пресс», 2016. – 208 с.
3. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. Нижний Новгород, 1992.
4. Lewis D. The Secret Language of Success; How to Read and Use Body-Talk. L., 1990.

УДК 330.3

East India Company: history of British imperial capitalism and South Asia development

Слепов С.В.

*Научный руководитель: Грачева Ю.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Considering how the capitalism system developed, it is undeniable that one of its main locomotives was the British Empire, on which "the sun never sets". One of the key moments in its history was the activity of the British East India Company, that in fact took control of India– the "jewel in the British crown", and made Albion one of the most powerful countries in the world.

The British East India Company was founded by Queen Elizabeth I. Soon after the defeat of the Spanish Armada in 1588, she decided to capture spices and other goods supplies brought from the East. The official date of foundation of the British East India Company is December 31, 1600.

In 1601, the first expedition was sent to the Spice Islands, as a result of which a pepper was brought to England, that was not uncommon, so the expedition is not considered as profitable. There were several more expeditions, and the information about them is contradictory. Some sources talk about failures — others, on the contrary, report successes. Frankly speaking, until 1613, British were mainly engaged in piracy: the profit was almost 300%, but

the locals chose the lesser from two evils the Dutch who tried to colonize the region.

Most of the English goods were not attractive for the local population: there was no need in dense fabric and sheep wool while living in a hot climate. In 1608, the British first came to India, but mostly pillaged merchant ships and sold the goods they received. This could not last for a long time, so in 1609 the company management sent Sir William Hawkins to India, who had to enlist the support of Padishah Jahangir. Hawkins knew Turkish well and was adored by the Padishah. In 1613, he allowed the company to trade throughout India with a fixed level of duties. This became possible because of Jahangir's policy to divide the interests of Europeans and pit them against each other.

The activities of the British diplomat Sir Thomas Roe, who negotiated with Jahangir, helped to strengthen his position in India. The ambassador of King James of England did not come as an applicant, but as an official representor of British Crown interests. In 1616, the British East India Company already had five trading posts in India: in the cities of Agra, Broch, Surat, Burhampur and Ahmedabad. The British dreamed of getting a trade concession in Bengal, but it was not successful. Jahangir was not against the concession provided that foreigners themselves shall push the Portuguese off the region. The East India Company did not have the authority to declare wars at that time, and the policy of James I was aimed at peacekeeping.

The British East India Company in India operated much like its Dutch counterpart. Lobbying their interests at the court of the Great Mogul and trying to get his support, the British at the same time with all their might prevented the consolidation of his power, inciting quarrels between the princes. Nevertheless, the company strongly resisted the Dutch in India, where it had a strong position and the support of the Great Mogul. In 1627, Jahangir died, and his son Shah Jahan took the throne. He supported his father's policy and in 1634 gave the British the right to trade in Bengal, moreover opened all ports and allowed the construction of trading posts.

The revolution in England and the Cromwell's ascension complicated the company's position for the first time. The Lord Protector considered abridging the merchants' rights, but later changed his mind and modernized the company charter. Restoration was extremely useful for the British East India Company. Charles II granted merchants the same privileges as the Dutch, such as the ability to form alliances, to create their own troops, to mint coins, to own and to manage territory.

Since the beginning of the 18th century, the activities of the East India Company have undergone significant changes. The crisis of the Mughal state and the constant struggle between the princes allowed the British to strengthen their positions. The company's agents used slave labor with might and main, even the local population was lured into working; furthermore, corporal punishment was the norm. By 1720, the East India Company provided 15% of Britain's imports, and its share was constantly increasing. Opium, saltpeter, sugar, rice, fabrics, indigo and many other goods were transported from Bengal to England. Generally, the success of the British was due to the fact that the company's agents obtained loyal treatment from local leading bankers. They influenced Indian merchants and gave advice on purchasing of goods, helping to make it useful and profitable.

Connections in financial circles and diplomatic success allowed the British to practically drive the Dutch back from India. Soon their main rival became the French East India Company. The French increased their presence in the region and hired sepoys to the troops. In 1746, the conflict between the two companies escalated. The British military squadron arrived in French domain, attacking French ships and preparing for incursion on land. Here they were met by the squadron of the French governor Labourdonne that pushed British out of the area. The French soon captured Madras, one of the English capitals in the region, and demanded a ransom, which was soon paid.

Defeated British took into account their mistakes and began to build up an army similar to the French – made of sepoys and European instructors. The total number of the company's troops in 1750 reached 3,000 people. After the final Battle of Plessis in 1757 ended with the defeat of the French, the British established full control over India.

The consolidation of the position of the British East India Company in Bengal was accompanied by many kinds of violations and plunders. Gained power over India, the British began to purchase goods, products and cereals through their agents at prices much lower than market prices and resell them - both to Europeans and locals. Newcomer also introduced ruinous taxes. Artisans were attached to the trading posts and sold their products for a minimum price, and sometimes for free. The British took out goods and valuables worth a billion pounds and continued to pillage the population. All this led to several riots, which ended in massacres and famine of 1769-1773, as a result of which from 7 to 10 million people died.

In 1773, the company was on the verge of bankruptcy. Problems with the tea and other goods sales in America led it to ruin. Furthermore, the money

received due to the oppression of the Indian population was diverged between shareholders, directors, governors and other employees. To save the company, the British government was forced to invest public money and began to carefully regulate its activities.

The subsequent increase in territories (that did not pass without help of Britain and the subjection of recalcitrant Indian principalities) made governance more difficult. The received domains were divided between three presidencies — Bombay, Madras and Bengal.

In 1833, the state interfered in the company's affairs by issuing a new charter. The previous one, which began in 1813, gave the company monopoly rights to trade with China, prohibited people who were not related to the East India Company from visiting India, and also granted broad powers to the board of directors. The new charter took away the monopoly on trade with China and gave control of all structures to the government.

Afterwards, Britain faced serious problems while possessing India. In 1857, the Sepoy uprising began, caused by the europeanization of the country. 230,000 strong, well-trained sepoys made up the majority of the company's army. The formal reason for the uprising was the introduction of new weapons that violated the religious statutes of Sepoys - Muslims and Hindus. Opposing the rebelling Indians, British, meanwhile, increased the number of their troops by withdrawing detached expeditionary corps and receiving assistance from the state. The chances of Indian independence disappeared in 1857 after the capture of Delhi by the British army. The uprising was brutally suppressed, but in some regions, it lasted until the end of 1859. In 1858, it was decided to remove the East India Company from the management of India and completely transfer it under the control of the British Crown. In 1874, the company finally ceased to exist.

Thus, it is undeniable that the East India Company played an important role in the history of Europe: this is a showpiece of an early joint-stock partnership built on the ambitions of merchants. Begun to act in the difficult conditions of the Mughals, the British merchants received such benefit that could not be achieved by military intervention - full control over distant India, which also became a point of trade with even more distant China. Ultimately, India has become the "jewel in the crown of Britain" due to enterprising people and skillful managers. However, barbaric and inhumane colonization methods led to rebellions, that ended the Empire's rule over the eastern country.

Библиографический список

1. История Британской Ост-Индской компании: как английские купцы покоряли Индию [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/story/15712-british-east-india-company>.

2. История Индии: в 2-х кн. / К.А. Антонова, Г.М. Бонгард-Левин, Г.Г. Котовский. - М.: Прогресс, 1984.

3. Фурсов К. Ост-Индская Компания: история великого олигарха // Новое время. 2001. № 2–3. С. 40–43.

УДК 379.85

Опыт международного тревел-блогинга на видеохостинге «YouTube»

Степанов Н.О.

*Научный руководитель: Даишкова О.Д., канд. ист. наук, доцент
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова*

Активное развитие информационных технологий не только повлияло на развитие туризма в целом, но привело к появлению новых информационных ресурсов о путешествиях и каналов их распространения. Ярким примером являются тревел-блоги, т.е. личные записи (посты), относящиеся к планируемой, текущей или прошлой поездке. Безусловно, потребность поделиться впечатлениями и эмоциями появилась у путешественников уже давно: вспоминаются как минимум путевые записи тверского купца Афанасия Никитина «Хождения за три моря», датированные XV веком. Однако сейчас подобные очерки трансформировались в блоги, которые стали специализироваться исключительно на туристской тематике, описании поездок за рубеж или по своей стране [9, с. 13]. Особенно популярным форматом становятся видеоблоги, чаще всего представленные короткими роликами, позволяющими наблюдать за путешествиями по всему свету, в том числе в режиме онлайн, делиться опытом, впечатлениями и рекомендовать те или иные туристские дестинации.

Тревел-блогинг функционально многогранен и распространён на многих платформах сети интернет: «Instagram», «Twitter», «Facebook» и пр. Цель исследования – анализ состояния зарубежного тревел-блогинга на видеоплатформе «YouTube», самом популярном сервисе видеохостинга, позволяющем пользователям бесплатно размещать контент.

Русскоязычные тревел-аккаунты по посещаемости значительно уступают зарубежным и не будут объектом нашего внимания.

Итак, «Mark Wiens» [5] – первый по популярности тревел-аккаунт. Это канал Марка Винса, американца, долгое время живущего в Тайланде, который во время поездок делает видеобзоры традиций питания разных народов. Прославляя гастрономический туризм, Марк утверждает, что «еда – это причина, по которой вам следует путешествовать». В блогах также присутствуют информационные и развлекательные видео, советы и «тревел-лайфхаки». На канал Марка подписано уже более 8,44 млн. человек. У многих популярных выпусков канала есть русские субтитры. Всего у блогера более 1,2 тысяч видео, при этом самый популярный ролик набрал уже свыше 25 млн. просмотров.

Второй по популярности тревел-аккаунт – «Best Ever Food Review Show» [2]. В нем стирается грань между каналом «YouTube» и профессиональным телешоу о путешествиях и еде. Американский ведущий Сонни Сайд пробует разнообразные продукты со всего мира, а также исследует разные культуры, знакомится с интересными традициями жителей различных дестинаций. Канал существует с 2010 года, имеет свыше 7,8 млн. подписчиков. Общее количество просмотров на канале – более 38 млн. только за последний месяц, а самое популярное видео канала набрало уже более 24 млн. просмотров.

«Travel Thirsty» [8] – третий по популярности тревел-канал американского производства, еженедельно выпускающий видеоролики, демонстрирующие интересные достопримечательности, тоже особое внимание уделяет еде разных стран. Канал существует с 2013 года, на данный момент на него уже подписано более 7,3 млн. пользователей сети. На аккаунте размещено 725 роликов, самый популярный из которых уже набрал 121 млн. просмотров.

«The Food Ranger» [7] также является известным тревел-каналом о еде. Путешествуя, канадец Тревер Джеймс демонстрирует и дегустирует кухни разных стран, в первую очередь, азиатских. Он считает, что еда – это то, что «объединяет всех нас», это лучший способ получить настоящий культурный опыт. Аккаунт существует с 2013 года, но на него уже подписано более 5,36 млн. активных зрителей. У Тревера на канале размещено 326 видео, а самое популярное имеет свыше 32 млн. просмотров.

«Strictly Dumpling» [6] – американо-китайский канал о еде и путешествиях. Ведущий канала Майк Чен рассказывает о кухне разных

стран и народов. Начиная Майк с китайских традиций, а сейчас демонстрирует не только национальные блюда, но и необычные, малоизвестные из самых разных стран. Сам канал существует с 2013 года, но на него уже подписано порядка 4 млн. человек.

«Alanxelmundo» [1] – мексиканский канал, автором и ведущим которого является Алан Эстрада. Он рассказывает о своих путешествиях, делится советами. Миссия канала, по мнению его создателя, – вдохновлять опытных или потенциальных путешественников исследовать планету. Канал Алана существует с 2010 года, а на нем уже свыше 3,1 млн. подписчиков.

«Drew Binsky» [3] - одноименный тревел-аккаунт американского путешественника и создателя документальных фильмов на «YouTube». Он немного отличается от обычного туристического шоу на данном сервисе. Автор регулярно вникает в современные политические проблемы, такие как нарушение прав и свобод человека, а также такие социальные проблемы, как борьба со стереотипами. Канал существует с 2012 года и на нем уже более 3 млн. подписчиков.

«Fiersa Besari» [4] – индонезийский канал популярного исполнителя и писателя Фирса Бесари, рассказывающий об его путешествиях в разные страны. Создатель аккаунта, к тому же увлекающийся альпинизмом, гармонично сочетает красоту природы мира с авторским музыкальным сопровождением. Videоблог существует с 2011 года и собрал более 2,83 млн. подписчиков. Парадокс данного канала заключается в том, что он единственный из наиболее популярных тревел-аккаунтов имеет официально установленный язык не английский, а индонезийский, хотя на нем присутствуют англоязычные субтитры.

Итак, все проанализированные каналы имеют более 2,5 млн. подписчиков и, безусловно, способствуют продвижению туристских дестинаций, которые они описывают. При этом наибольший интерес в сфере тревел-блогинга вызывает гастрономический туризм. «YouTube» - действительно выгодная платформа для тревел-блогинга, о чем свидетельствует специальный раздел этого видеосервиса – «путешествия» (Travel), который разграничивается от остальных разделов по тематике и многим другим критериям. Мы видим, что мировой тревел-блогинг постоянно развивается, подключая различные ресурсы продвижения, тем самым выходя на мировой рынок в основном за счет видеоконтента и использования английского языка (или субтитров).

Библиографический список

1. Alanxelmundo: тревел-аккаунт на «YouTube» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/c/alanxelmundo/videos>.
2. Best Ever Food Review Show: тревел-аккаунт на «YouTube» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/c/BestEverFoodReviewShow/videos>.
3. Drew Binsky: тревел-аккаунт на «YouTube» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/c/drewbinsky/videos>.
4. Fiersa Besari: тревел-аккаунт на «YouTube» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/user/fiersabesari/videos>.
5. Mark Wiens: тревел-аккаунт на «YouTube» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/channel/UCyEd6QBSgat5kkC6svyjudA>.
6. Strictly Dumpling: тревел-аккаунт на «YouTube» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/c/strictlydumpling/videos>.
7. The Food Ranger: тревел-аккаунт на «YouTube» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/c/thefoodranger/videos>.
8. Travel Thirsty: тревел-аккаунт на «YouTube» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/c/TravelThirstyBlog/videos>.
9. Воробьева, Н.И., Дашковская, О.Д. Ярославль как туристская дестинация в заметках российских тревел-блогеров // Региональные ресурсы и современные тренды развития регионального туризма: материалы Всероссийской научно-практической конференции (г. Кострома, 28–29 октября 2021 г.) / отв. ред., сост. Е.Н. Белякова. - Кострома, 2021. С. 12–16.

УДК 32.019.51

Information war is one of the main problems of our time

Яманова М.В.

*Научный руководитель: Грачева Ю.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Information is an integral part of society's life. Every day, each person processes a large array of data that he receives from various sources of information: mass media, social networks, blogs on the Internet. During the period of universal informatization and digitalization of almost all spheres of

life, methods of obtaining, processing and storing information are developing and transforming. To the traditional sources of information: newspapers, magazines, television, radio, etc., more modern information channels are added, such as: social networks, Internet sites. However, information, in addition to its undeniable benefits, can serve as a tool for influencing people's consciousness and behavior. With the help of information, and specifically ways of broadcasting it, it is possible to influence not only the behavior of individual citizens, but also entire social groups and even states. Due to the fact that information is an important manipulative tool, many media and states use it to achieve their own goals. Often, real information and data are transformed beyond recognition. In the modern world, a new way of waging war is emerging – information warfare. In such a war, people do not die, nuclear weapons, bombs and aircraft are not used, but despite all this, this method of warfare is characterized by a rapid rate of spread and the degree of coverage and influence. The information war undermines the unity and integrity of the people, destroying the country from within.

The term “information warfare”, as the 4th generation war, appeared in the late 80s and very quickly gained popularity. The term "Information war" in modern scientific literature has no single definition. Different scientists and researchers define this concept in different ways, highlighting one or another specificity (Table 1).

Table 1. - Definitions of the concept of "Information warfare"

№	Author	Definition
1	Official website «modern army»	Information warfare is a type of warfare where the main object of influence is the information that is contained and circulates in the enemy's information systems (combat, leadership, intelligence, etc.) [3]
2	American RAND Corporation “Strategic Information Warfare and the New Face of War”	Information warfare is a war in the information space [7]
3	Joint Doctrine for Information Operations	Information war - conflict in which critically and strategically important resource is information that is to be mastered or destructed was given [6]
4	D. E. Denning	Information warfare - a set of operations that have the aim or to exploit the information resources [4]

Source: compiled by the author

The main purpose of information warfare is to influence the thinking and behavior of society through the use of information. The most common tools of information warfare include [5, p. 146]:

- Restriction of access to certain information. (This process is realized by closing websites, blocking accounts in social networks, etc.);
- Spreading of forced information in various spheres of society. (Placement of publications that contain calls for the organization of an illegal rally, as well as publications of a terrorist orientation);
- Creating a negative background on specific issues. (Currently, the publication "fakes" is becoming very popular. Fakes are false information about event.).

And if the first two tools are dealt with by state bodies in the field of information security, then the last point requires special attention from citizens. It is very difficult to distinguish the truth from false data. In addition, due to the situation in Ukraine, the number of fake news published has increased. It is often difficult for people to figure out which information and which sources can be trusted. According to the survey, it was revealed that the majority of respondents prefer to learn information from social networks and websites on the Internet. At the same time, it is worth noting that the information that is posted on these sources is not controlled by the authorities. However, about 50% of respondents trust the domestic media. The main criterion for the reliability of information for respondents is the presence of statistical data in the publication, as well as media content. However, at present, technology has developed very fast and you can even fake a photo, video and a person's voice.

Currently, the problem of combating fakes is particularly acute. That is why the authorities of the Russian Federation have taken a number of significant measures to combat the spread of false data. Firstly, an information platform «Объясняем.РФ» was launched in February 2022. This service contains up-to-date information on various issues that arise against the background of conflicts between Russia and Ukraine. In addition, the platform contains a section "StopFake", in which the official authorities of the Russian Federation refute the most common fakes [2]. Secondly, on March 4, 2022, criminal liability was established for the public dissemination of false information containing data on the use of the Armed Forces of Russia. However, I think that these measures are not enough. It is necessary to develop a project, the purpose of which will be the formation of skills among citizens that allow them to distinguish false news from the truth [1].

The information war destroys the country and society from within. At the same time, the "weapon" of the information war always gets into the head. That is why it is necessary for public authorities to form a number of necessary competencies for citizens to critically evaluate publications in the media, as well as to organize a system of comprehensive fight against fakes.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 01.04.2020 № 100-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и статьи 31 и 151 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.

2. Объясняем. РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://объясняем.рф/articles/stopfake/>.

3. Современная армия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.modernarmy.ru/article/282/informacionnaya-voina>.

4. Denning D.E. Information Warfare and Security, Addison-Wesley, 1999.

5. Grabusts P. Information structures in the framework of information warfare - ontology approach // Открытые семантические технологии проектирования интеллектуальных систем. 2019. № 3. P. 145-150.

6. Joint Publication 3-13/Information Operations, Oct. 9, 1998 [Электронный ресурс]. URL: http://www.c4i.org/jp3_13.pdf.

7. Molander R.C., Riddile A. and Wilson P.A., Strategic Information Warfare: a New Face of War, RAND Corporation, 1996 [Электронный ресурс]. URL: https://www.rand.org/pubs/monograph_reports/MR661.html.

Секция 7. Роль современных учетных практик, финансового анализа и аудита в производственно-хозяйственной деятельности организаций

УДК 657 (075.8)

Организация учета дебиторской и кредиторской задолженности

Алексеева А.В.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность выбранной темы работы определяется тем, что состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают влияние на финансовое состояние организации.

Цель статьи: изучение организации бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности на примере ООО «НПО Протэкт».

Общество специализируется на изготовлении и реализации пластиковой сетки, геосинтетики, аварийных ограждений и средств идентификации подземных коммуникаций, имеет несколько филиалов в России и странах СНГ.

Ответственность за формирование учетной политики ООО «НПО Протэкт» несет главный бухгалтер, утверждает учетную политику руководитель предприятия.

Основным видом расчетов в организации являются расчеты с поставщиками. ООО «НПО Протэкт» на основании платежного поручения № 526 от 12.06.2021 г. осуществило предварительную оплату поставки материалов по договору № 34 от 11.06.2021 г. на расчетный счет ООО «АРТРОН» в сумме 127000 рублей.

Таким образом, у ООО «АРТРОН» возникла кредиторская задолженность перед ООО «НПО Протэкт» на сумму перечисленного платежа, а у ООО «НПО Протэкт» дебиторская задолженность по отношению к ООО «АРТРОН» на ту же сумму.

Предварительная оплата будет отражаться с использованием субсчета 60-2 «Расчеты по выданным авансам». ООО «НПО Протэкт» 15.06.2018г. получило от ООО «АРТРОН» материалы и оприходовала эти материалы на основании накладной № 526 от 15.06.2021г. на сумму 125320 рублей с

учетом НДС в сумме 19116,6 рублей и счета-фактуры № 526 от 15.06.2021 г. Расходы по доставке материалов составили 3540 рублей, в том числе НДС – 540 рублей.

При поступлении материалов, за поставку которых была произведена предоплата, происходит зачет аванса, который отражается на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» проводкой между субсчетами этого счета: субсчет 60-2 «Расчеты по выданным авансам» и субсчет 60-1 «Расчеты с поставщиками в рублях» на сумму поступивших материалов по накладной.

Одновременно с проводкой по оприходованию на склад материалов отражается сумма НДС по оприходованным материалам, с использованием субсчета 19-3 «НДС по приобретенным материально-производственным запасам».

Таким образом, дебиторская задолженность, возникшая 12 июня 2021 года при перечислении предоплаты за материалы ООО «АРТРОН» в сумме 127000 рублей, сокращается на сумму поступивших материалов 15 июня на сумму 125320 рублей.

В бухгалтерском учете ООО «НПО Протэкт» сделаны записи, представленные в таблице 1.

Суммы дебиторской задолженности нереальные для взыскания признаются в составе прочих расходов организации и учитываются на счете 91 субсчет 2 «Прочие расходы» по дебету в корреспонденции со счетами дебиторской задолженности 60, 62 и т.д. на основании п. 12 ФСБУ (ПБУ) 10/99 «Расходы организации» [1].

При расчетах с поставщиками и подрядчиками используется рабочий план счетов и к счету 60 предусмотрено открытие следующих субсчетов: 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»; 60.02 «Расчет по авансам выданным»; 60.03 «Векселя выданные».

ООО «НПО Протэкт» оплачивает услуги компаний контрагентов на условиях предоплаты, при этом оформляется проводка Дт 60.01 Кт 51.

Автором использована информация, представленная в карточке счета 60 за период 01 января 2021 по 30 ноября 2021 года.

Дебиторская задолженность покупателей отражается по дебету счета 62. ООО «НПО Протэкт» к активно-пассивному счету 62 открывает следующие субсчета: 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 62.02 «Расчеты по авансам полученным», 62.03 «Векселя полученные», 62.Р «Расчеты с розничными покупателями». Дебиторская задолженность может быть отражена по дебету всех вышеупомянутых субсчетов, кроме

62.02 «Расчеты по авансам выданным».

Таблица 1. - Отражение в учете расчетов с поставщиками

Содержание ФХЖ	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документ- основание	Регистры учета аналит./синтет.	
Отражение предоплаты поставщику за материалы	60-2	51	127 000	Банковская выписка, платежное поручение	Карточка счета 51, 60	Обороты счета 51
Отражение поступления материалов от поставщика на склад организации	10	60-1	106 203,4	Приходный ордер М-4	Карточка счета 60	Обороты счета 60
Отражение суммы НДС, относящегося к полученным материалам	19-3	60-1	19 116,6	Счет-фактура	Карточка счета 60, 19	Обороты счета 60
Отражение транспортных расходов по доставке материалов	10	60	3 000	Счет-фактура	Карточка счета 60, 10	Обороты счета 60
Отражением суммы НДС на стоимость транспортных услуг	19	60	540	Счет-фактура	Карточка счета 60, 19	Обороты счета 60
Зачет ранее перечисленной предоплаты в счет погашения задолженности за полученные материалы	60-1	60-2	125 320	Бухгалтерская справка	Карточка счета 60	Обороты счета 60
Отражение оплаты за материалы (оставшаяся сумма)	60-1	51	1 860	Бухгалтерская выписка, платежное поручение	Карточка счета 51, 60	Обороты счета 60
Отражение суммы НДС к возмещению из бюджета	68-2	19-3	19 656,6	Счет-фактура	Карточка счета 19, 68	Обороты счета 68

В течение 2020 года большая часть операций внутри 62 счета была произведена с использованием субсчета 01 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Списание дебиторской задолженности производится при полной оплате долга контрагентом. При этом оформляется проводка Дт 51 Кр 62.01. Частичное погашение сумм дебиторской задолженности производится путем оформления аналогичной проводки, исключительная разница состоит в суммах, принимаемых к учету посредством данной проводки, при полном погашении задолженности производится операция на полную сумму, и дебиторская задолженность полностью списывается с бухгалтерского учета. При частичной оплате соответственно учитывается сумма фактического поступления средств в счет погашения дебиторской задолженности, после оформления проводки в бухгалтерском учете продолжает оставаться информация о наличии дебиторской задолженности.

Кроме расчетов с поставщиками и покупателями, у общества производятся и другие расчеты (табл. 2).

Таблица 2. - Журнал хозяйственных операций ООО «НПО Протэкт»

№	Содержание ФХЖ	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Регистры учета	
					Аналитич.	Синтетич.
1	Удержана задолженность по невозвращенным подотчетным суммам	70	71	65104,12	Карточка счета 71, 70	Обороты счета 70, 71
2	Удержание из заработной платы суммы недостачи с виновного лица	70	73	13050,00	Карточка счета 73, 70	Обороты счета 70, 73
3	Удержан налог на доходы физических лиц с заработной платы	70	68. НДФ Л	236602,00	Карточка счета 68, 70	Обороты счета 70, 68
4	Удержаны денежные средства на основании исполнительного листа	70	76	5104,12	Карточка счета 76, 70	Обороты счета 70, 76
5	Отражены расчеты по претензиям к поставщику	76-2	60	52318,47	Карточка счета 60	Обороты счета 60
6	Отражена депонированная заработная плата	70	76-4	1350,00	Карточка счета 76	Обороты счета 76

Аналитический учет кредиторской задолженности, как и дебиторской задолженности, ведется в отношении каждого сотрудника, если она учитывается на счете 70; по счетам учета налогов, сборов и социального обеспечения учет ведется по каждому налогу или сбору в отдельности; по счетам расчетов с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками аналитика ведется по каждому контрагенту.

Данные учета дебиторской и кредиторской задолженности

отражаются в годовой бухгалтерской отчетности.

Объем и качество дебиторской и кредиторской задолженности может оказать значительное влияние на финансовое состояние общества.

Анализ задолженности производится с целью обнаружения путей оптимизации в расчетах с контрагентами для предотвращения возможности появления и роста уже имеющейся задолженности.

ООО «НПО Протэкт» не проводит ежегодную инвентаризацию расчетов, но в течение отчетного периода проводит сверку расчетов с дебиторами и кредиторами. Необходимо своевременно проводить анализ задолженности, изучать ее структуру и динамику за весь исследуемый период, особенно это касается расчетов с покупателями.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99».

УДК 336

Проблемы бухгалтерского учета денежных средств и пути их решений

Аракчеева В.Г.

*Научный руководитель: Щапов А.Н., канд. экон. наук, доцент
Московский финансово-юридический университет МФЮА,
Ярославский филиал.*

Деятельность каждой организации или предпринимателя неразрывно связана с движением денежных средств. Это обусловлено тем, что денежные средства обслуживают практически все аспекты операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Денежные средства отличаются от прочих оборотных активов абсолютной ликвидностью.

Денежные средства организаций представляют собой совокупность финансовых активов, находящихся в кассе, на банковских расчетных, валютных, специальных и депозитных счетах, в выставленных аккредитивах и особых счетах, чековых книжках, переводах в пути и денежных документах

В настоящее время организации и предприниматели сталкиваются с проблемой дефицита денежных средств, который возникает не только в

связи с ограниченностью данного ресурса, но и в результате неэффективного управления ими.

Таким образом, у руководства возникает потребность в рациональном планировании и управлении финансовыми потоками. Но для того, чтобы принимать грамотные управленческие решения нужно проводить анализ денежных потоков, который проводится по данным бухгалтерского учета денежных средств.

Правильная организация бухгалтерского учета денежных операций позволяет руководству предприятия обеспечить устойчивость и скорость оборачиваемости средств, укрепить договорную и расчетную дисциплины, а также улучшить свое финансовое состояние [2, с. 167].

Бухгалтерский учет денежных средств представляет собой сбор, запись и систематизацию информации о движении денежных средств на счетах учета. Денные действия помогают организации или предпринимателю вести свою деятельность эффективно, а также следить за сохранностью активов. Таким образом, цель бухгалтерского учета денежных средств заключается в контроле поступлений и расходовании денежных средств в части их эффективного использования и приумножения.

По мнению Калининой Г.В. основными задачами учета денежных средств являются:

1. Полная и своевременная регистрация операций, связанных с движением денежных средств в кассе и на счетах в банках;
2. Контроль над наличием денежных средств, их сохранностью и целевым использованием;
3. Полное, своевременное и правильное отражение в учетных регистрах текущих операций по поступлению и выбытию денежных средств;
4. Контроль над соблюдением расчетно-платежной дисциплины;
5. Правильное и своевременное проведение инвентаризации кассовой наличности, операций по счетам в банках и отражение ее результатов в учете [3, с. 10].

В соответствии с планом счетов бухгалтерского учета, бухгалтерский учет денежных средств ведется на следующих счетах: 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет», 55 «Специальные счета», 57 «Переводы в пути», 58 «Финансовые вложения», 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений».

К данным счетам можно открывать аналитические счета учета, но многие организации считают, что в этом нет необходимости. Прежде всего это связано с тем, что почти все организации перешли на безналичные расчеты, что не предполагает ведение аналитического учета. В настоящее время очень маленькое количество предприятий организует аналитический учет денежных средств, это зачастую связано со спецификой деятельности предприятий, поэтому возникает потребность проведения контроля за наличием и движением денежных средств.

На практике возникает множество проблем при организации и ведении бухгалтерского учета денежных средств, но основными выделю следующие:

- недостаточный контроль наличия и движения денежных средств, а также взаимного контроля наиболее срочных обязательств, что может привести к ситуации несвоевременного информирования о снижении ликвидности в текущем периоде;

- недостаточный контроль за полнотой и достоверностью введенных данных в программу автоматизации учетного процесса в организации при совершении операций с помощью наличных денежных средств;

- низкий уровень наличия информации и низкий уровень автоматизации в процессе управления денежными потоками и ведения учета денежных средств, что зачастую приводит к неточности и ошибкам при ведении синтетического учета;

- возникновение ряда трудностей при формировании учетной информации, связанных со сближением российской системы учета с требованиями международных стандартов финансовой отчетности и ведением ПБУ 23/2011;

- недостаточный уровень планирования денежных средств на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные периоды, что часто приводит к нерациональному использованию денежных средств.

Для решения вышеуказанных проблем требуется системный подход. Такой подход позволит больше понимать и лучше видеть проблемы, а также лучше разобраться в том, как это влияет на работу организации в целом. С его помощью руководство сможет предпринять действия, которые благоприятно повлияют на деятельность организации.

Тогда, чтобы решить вышеуказанные проблемы можно предпринять следующие действия:

1. Сформировать эффективную информационную систему о наличии и движении денежных средств по различным видам деятельности и их

достоверное отражение в управленческой отчетности, а также отчетности, формируемой для внешних пользователей, за счет обеспечения соответствия данных бухгалтерского баланса и отчета о движении денежных средств. На практике часто встречаются расхождения по этим пунктам в различных формах отчетности организации;

2. Обеспечение достаточной информационной базой для оперативного финансового планирования на основе данных управленческого учета, что позволит повысить уровень планирования, а также предотвратит нерациональное расходование денежных средств;

3. Введение внутренних контрольных процедур в повседневную практику организации учетной деятельности на предприятии, которые будут способствовать эффективному контролю за поступлением и использованием денежных средств, а также их распределением на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные периоды;

4. Повышение уровня достоверности первичного учета денежных средств путем полной автоматизации и материальной ответственности сотрудников. На сегодняшний день программы бухгалтерского учета и контроля позволяют во многом упростить данную задачу, что способствует принятию более грамотных управленческих решений и существенно повышает уровень контроля за наличием и движением денежных средств.

В заключении стоит отметить, что сложность бухгалтерского учета денежных средств обусловлена необходимостью точной фиксации первичной информации, а также постоянного контроля за движением денежных средств. Проблемы, которые возникают в процессе учета, напрямую влияют на организацию и эффективность управления денежными потоками и деятельность предприятия в целом. Важно помнить, что бухгалтерский учет должен быть полным, достоверным и своевременным. Поэтому и возникает необходимость в высоком уровне контроля за правильностью отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета, а также за полной автоматизацией процессов учета с увеличением интенсивности внутреннего контроля. Именно это будет способствовать организации эффективной системы бухгалтерского учета и управления денежными средствами.

Библиографический список

1. Малыгина С.Р., Бессонова В.Е. Организация бухгалтерского учёта и аудит движения денежных средств // Проблемы экономики и менеджмента. 2201. № 4 (56). С. 46–49.

2. Письменная Э.И. Особенности организации бухгалтерского учета денежных средств современного предприятия // Учетно-аналитическое обеспечение стратегии устойчивого развития предприятия: материалы Всекрымской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Симферополь, 11 ноября 2016 года / Крымский инженерно-педагогический университет. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна", 2016. – С. 167–170.

3. Учет денежных средств: учебное пособие / [Г.В. Калинина и др.]. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. —148 с.

УДК 330

Методы финансовой диагностики предприятия

Бакалкина А.В.

*Научный руководитель: Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Диагностика финансового состояния в рыночной экономике составляет важную часть информационного обеспечения для принятия управленческих решений руководством предприятий. В получении подробной информации о финансовой ситуации предприятия, его деятельности заинтересованы практически все субъекты рыночных отношений: собственники, акционеры, инвесторы, аудиторы, банки и иные кредиторы, биржи, поставщики и покупатели, страховые компании и рекламные агентства. На сегодняшний день очень многие предприятия находятся в кризисном финансовом состоянии. От грамотно проведенной оценки диагностики финансового состояния зависит эффективность мероприятий по выводу предприятий из кризиса.

Любая компания всегда стремится к улучшению системы управления, и одним из важных признаков эффективности деятельности является программа финансового оздоровления организации и механизм ее воплощения, которая позволяет повысить производственно-хозяйственные и финансовые показатели, и поддерживать «финансовое здоровье» на определенном уровне, удовлетворяющем собственников предприятия. На практике при попытке внедрить на предприятие систему мониторинга финансового состояния можно столкнуться с тем, что

полноценный анализ российским предприятиям не нужен, так как из-за преждевременной или некачественной отчетности, не удастся получить полноценных результатов. Также немногие предприятия уделяют серьезное внимание определению внутренних факторов, выявлению резервов для обеспечения конкурентоспособности, соответствию современным требованиям. Важнейшим элементом профилактики кризиса является привлечение средств и получение кредитов. Новый инвестор всегда оценивает проект и состояние предприятия по определенным параметрам и признакам, которые показывают, что он может иметь от экономического кадрового и технологического потенциала фирмы. Таким образом, менеджеры должны владеть современными методиками анализа финансового состояния, чтобы подготовить все необходимые сведения о предприятии для разговора с инвесторами «на одном языке».

Оценка финансового состояния начинается с выявления явных финансовых проблем. В зависимости от конкурентной ситуации к ним можно отнести:

- отражение убытков в балансе;
- наличие большой суммы расходов;
- просроченная дебиторская и кредиторская задолженности и т.д.

Что касается изменения активов предприятия то, увеличение их доли свидетельствует о расширении деятельности или необоснованном запасе сырья, готовой продукции, рост дебиторской задолженности, которое говорит об ухудшении качества активов, и может повлечь неблагоприятные финансовые изменения. Сокращение активов может свидетельствовать о более интенсивном их использовании и не всегда говорит о снижении активности.

Внеоборотные активы являются показателем, который полно характеризует имущественное положение организации, так как они наиболее постоянная часть имущества.

Для этого вида активов в значительной степени зависит от отрасли, тем не менее, преобладание первого раздела баланса в активах говорит об излишней иммобилизации средств их малой маневренности.

Отрицательно характеризует имущественное положение организации большой удельный вес основных средств, при высокой степени их износа. Выручка от реализации, в условиях инфляции, может сохраняться в течение определенного времени на одном уровне или даже расти, а объемы производства и реализации продукции сохраниться, либо увеличиться в незначительной степени. Это свидетельствует о снижении доли рынка,

неконкурентоспособности продукции или ее монопольном положении, возможности увеличить цены на свою продукцию. А у предприятий в предкризисном состоянии могут увеличиваться показатели физического объема продукции при сокращении прибыли, что свидетельствует о нерациональном управлении затратами и неправильной ценовой политике.

О проблемах со сбытом продукции и низким техническом уровне оборудования говорит коэффициент загрузки мощностей. Если он на протяжении нескольких периодов находится на низком уровне или тенденцию к снижению, то это свидетельствует о целесообразности продажи или переориентации мощностей. Следует отметить, что к ухудшению финансового Состояния организации могут привести некачественный состав и нерациональная структура имущества, даже если других признаков для беспокойства нет.

Но только комплексный анализ позволяет наиболее полно и достоверно оценить имущественное положение организации. И по этой причине, при проведении диагностики финансового состояния важно понять, что оценка валюты баланса только показывает, на что в дальнейшем следует обратить внимание. Изменения ее структуры позволяет сравнить Масштаб деятельности предприятия с предприятиями конкурентами, а также оценить динамику показателей.

Таким образом, наибольшую ценность в анализе представляет не точность расчетов, а выявление закономерностей и общих тенденций. Аналитик должен быть уверен в возможности временных и пространственных сопоставлений – именно они влияют на выводы и принятие решений, а не величина отдельных показателей.

Важно решать проблемы на начальном этапе их развития, пока они не разрастутся, или стараться не дать им возникнуть.

Предвидеть финансовое состояние можно с помощью, сгруппированных следующим образом методов:

- здравый смысл и интуиция;
- финансовый анализ;
- статистический анализ.

Первыми причинами проявления финансового неблагополучия могут:

– техническая неплатежеспособность (текущие счета не оплачиваются вовремя);

- упущенные возможности (малые доходы);
- отрицательный денежный поток (предприятие теряет деньги).

Очень важно понимать и представлять типичные ошибки управления кризисной ситуацией. К ним можно отнести:

- неправильный выбор ценовой политики; отсутствие финансовой стратегии;
- невнимание к плановой работе;
- невнимание к управлению затратами;
- неумение разработать политику управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- неумение управлять запасами;
- слишком медленное принятие решений.

Диагностика финансового состояния экономического субъекта играет важную роль в обеспечении финансовой устойчивости организации, так как позволяет осуществлять рациональное управление движением финансовых ресурсов и капитала, что является залогом стабильного положения предприятия на рынке.

Использование диагностики финансового состояния в качестве составляющей механизма управления организации в условиях кризиса является весьма актуальной темой исследований современных теоретиков и практиков финансового менеджмента и относится к числу еще недостаточно проработанных областей отечественной экономической и управленческой науки.

На сегодняшний день в теории и практике исследований финансово-хозяйственной деятельности компании сформировалось большое число методов финансовой диагностики, которые отличаются друг от друга составом показателей, включаемых в диагностическую модель, уровнем точности получаемых результатов, областью применения и т.д. На основании определенных критериев компании необходимо осуществить рациональный выбор метода, соответствующего конкретным целям и задачам диагностики.

Все методы финансовой диагностики, прежде всего, необходимо различать по степени формализации подхода на формализованные (количественные] и неформализованные (качественные или экспертные]. Неформализованные методы построены на опыте менеджеров (экспертов], руководствуясь которым на основе они дают заключение о финансовом состоянии анализируемой компании. Кроме того, считается, что располагая данными об объеме продаж, производственных мощностях, планируемых закупках материалов, ценовой политике и других данных, недоступных внешнему пользователю, эксперты наиболее точно могут

смоделировать перспективную финансовую ситуацию в организации и определить пути ее стабилизации.

Качественные методы применимы в условиях ограниченной исходной информации, новизны назревающей проблемы, а также универсальны для любой области исследования. С другой стороны, экспертные оценки очень субъективны и не подходят для решения многокритериальных задач.

Формализованные методы базируются на финансовых данных. Среди них выделяют стохастические и детерминированные методы, которые, как правило, различны для диагностики текущего финансового состояния хозяйствующего субъекта и его перспективной диагностики.

Стохастические методы предполагают построение моделей, часть переменных которых описывают действие случайных факторов, поэтому связь между входными и выходными данными модели носит вероятностный характер. Применение данного вида методов в условиях однородности и представительности статистических данных является наиболее оптимальным, так как они позволяют:

- достичь высокой точности прогноза;
- обеспечить охват широкого круга кризисных симптомов за счет многокритериального моделирования;
- оценить их синергетическое влияние;
- исключить высоко коррелированные факторы.

Детерминированные методы финансовой диагностики используются в случае наличия жестко детерминированной (функциональной) связи, при которой каждому значению факторного признака соответствует вполне конкретное и неслучайное значение результативного признака. Данные методы предоставляют возможность учитывать отраслевые особенности деятельности организации, а часть из них (многокритериальные и балльные модели) обеспечивают комплексный подход к диагностированию.

Однако всем формализованным методам в той или иной степени присущи следующие основные недостатки:

- сложность адаптации «импортных» моделей финансовой диагностики к деятельности отечественных организаций, в частности, весовых констант, которые были установлены для организаций, функционирующих в экономических условиях, отличных от российских;
- невыполнение периодического обновления весовых коэффициентов для факторов и пороговых значений результативного признака отечественных математических моделей с течением времени;

- отсутствие учета специфики каждой отрасли экономики;
- скудность статистической информационной базы, в том числе статистики банкротств;
- статичный (моментный) характер большинства моделей, то есть диагностика под определенным образом действий на момент принятия решения, что является результатом некоторого фиксированного сочетания всех факторов на определенную дату (один период).

Данный недостаток должен быть компенсирован проведением диагностики в качестве регулярного и своевременного мониторинга. Следовательно, несмотря на широкий спектр различных методик в настоящее время среди отечественных и зарубежных формализованных моделей отсутствует универсальный подход, который бы оптимально соответствовал особенностям деятельности экономических субъектов в условиях отраслей российской экономике, обеспечивал комплексность и точность исследования качества их финансового состояния и предоставлял возможность построения рациональных прогнозов.

В качестве вывода можно отметить, что качественные методы важны, но могут использоваться лишь в дополнение к количественным подходам. Так формируется комплексный метод финансовой диагностики, основанный не только на анализе финансовых параметров деятельности компании, но и качественных оценках ее эффективности, что нейтрализует недостатки и ограничения формализованных и неформализованных моделей. Кроме того, для проведения финансовой диагностики с применением формализованных методов используются абсолютные или относительные показатели. Большинство диагностических моделей построено на финансовых коэффициентах, что в какой-то мере способствует элиминированию влияния инфляции, что особенно актуально при прогнозировании финансовой несостоятельности организации в средне – и долгосрочном аспекте.

Библиографический список

1. Вахрин П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: учебное пособие. – М.: ИКЦ «Маркетинг», 2011. – 320 с.
2. Методические рекомендации по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Утверждены распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.2009 № 31-р.
3. Крутик А.Б., Хайкин М.М. Основы финансовой деятельности предприятия. – СПб: Бизнес-пресса, 2010. – 448 с.

Ликвидность и ее значение для оценки финансового состояния компании

Баюмова М.В.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Организация, имеющая стабильное финансовое и экономическое положение, как правило, имеет высокий уровень конкурентоспособности и успешно функционирует на рынке. Анализ ликвидности помогает найти оптимальную структуру баланса организации и оценить реальную финансовую устойчивость, кроме того, он помогает заинтересованным пользователям этой информации принять верное решение, связанное с возможными рисками. Поэтому тема статьи актуальна.

Цель статьи - рассмотреть понятие «ликвидности» и оценить ликвидность АО «Северная Пригородная Пассажирская Компания» АО («СППК»).

В начале целесообразно обратиться к теоретическим основам понятия «ликвидность». Впервые актуальность анализа ликвидности появилась в США в XIX веке, в то время начался анализ финансовой отчетности коммерческими банками своих клиентов для оценки ликвидности баланса. Сам термин "ликвидность" использовался как "способность организации ликвидировать долги" [2].

Стоит отметить, что «ликвидность» часто приравнивают к понятию «платежеспособность». Однако, платежеспособность более широкое понятие. Ликвидность - способность превращения активов в денежные средства и выполнения обязательств денежными средствами, а платежеспособность - возможность рассчитываться по своим обязательствам в любой форме. Следовательно, платежеспособная - не обязательно ликвидная, ликвидная организация платежеспособна всегда, [1, с. 368].

Далее проведен анализ абсолютных показателей ликвидности АО "СППК". Группировка активов по возрастанию продолжительности превращения активов в денежные средства приведена в таблице 1.

По расчетам в таблице 1 можно сделать вывод, что большую часть активов баланса составляют медленно реализуемые активы, а самую небольшую часть наиболее ликвидные. В 2020 году произошло уменьшение наиболее ликвидных активов на 67900 тыс. руб., что негативно сказывается на деятельности АО "СППК", так как это говорит о том, что компании не будет хватать средств для выполнения текущих обязательств немедленно.

Таблица 1. - Группировка активов баланса АО "СППК"

Группа		Расчет	2019, тыс. руб.	2020, тыс. руб.
A1	Наиболее ликвидные	Краткоср. фин. влож. + ден. ср-ва	88 900	21 000
A2	Быстрореализуемые	Краткоср. дебит. задолж.	385 147	916 211
A3	Медленно реализуемые	Запасы + НДС + долгоср. дебит. задолж. + прочие обор. активы	1 437 793	1 335 219
A4	Труднореализуемые	Итого внеобор. активов	804 525	795 735
БАЛАНС			2 716 365	3 068 165

Быстрореализуемые активы увеличились из-за роста дебиторской задолженности, что свидетельствует о снижении роста оборотных средств компании. Медленно реализуемые и труднореализуемые активы уменьшились незначительно, значит у АО "СППК" уменьшился размер нематериальных активов и запасов. Уменьшение запасов может быть признаком снижения деловой активности. Далее приведена группировка составляющих пассива баланса (табл. 2).

Таблица 2. - Группировка пассивов баланса АО "СППК"

Группа		Расчет	2019, тыс. руб.	2020, тыс. руб.
П 1	Наиболее срочные	Кредиторская задолженность	5 858 406	6 204 602
П 2	Краткосрочные	Краткоср. заемн. ср-ва + прочие обяз-ва	0	0
П 3	Долгосрочные	Итого по разделу 4	1 169	860
П 4	Постоянные	Итого по разделу 3+ Доходы буд. периодов + оцен. обяз-ва	(3 143 210)	(3 137 297)
БАЛАНС			2 716 365	3 068 165

По расчетам в таблице 2 видно, что большее значение в разрезе пассива баланса имеют наиболее срочные по погашению пассивы, в то время как краткосрочные за исследуемый период отсутствуют. Произошел рост наиболее срочных пассивов вследствие возрастания кредиторской задолженности. Это говорит о том, что общество зависит от сторонних займов, при этом снижаются источники формирования оборотных активов и текущей ликвидности компании. В 2019 и 2020 годах АО "СППК" не имело краткосрочных заемных средств. Постоянные пассивы отрицательны как в 2019, так и 2020 году. Это связано с тем, что АО "СППК" получало непокрытые убытки по результатам своей деятельности, что происходит вследствие специфики финансирования деятельности компании.

Далее оценена возможность удовлетворения баланса условию абсолютной ликвидности (табл. 3).

Таблица 3. - Оценка удовлетворения условия абсолютной ликвидности

Условие абсолютной ликвидности [1, с. 356]	Значение активов (тыс. руб.)			Сравнение групп		Значение пассивов (тыс. руб.)		
	группа	2019	2020	2019	2020	группа	2019	2020
$A1 \geq П1$	A1	88 900	21 000	<	<	П1	5858406	6204602
$A2 \geq П2$	A2	385 147	916 211	>	>	П2	0	0
$A3 \geq П3$	A3	1437793	1335219	>	>	П3	1 169	860
$A4 \leq П4$	A4	805 525	795 735	>	>	П4	(3143210)	(3137297)

По расчетам в таблице 3 можно сделать вывод, что ликвидность оценена как недостаточная вследствие того, что два неравенства не сходятся с зафиксированным в оптимальном варианте. Расчеты показывают, что в обществе произошел рост платежного недостатка наиболее ликвидных активов, из-за чего в исследуемой компании имеется рост сроков платежей. Также это свидетельствует о проблемах с погашением срочных обязательств вследствие недостаточного поступления денежных средств в АО "СППК". В качестве резерва используются активы из группы A2, но требуется время для превращения их в денежные средства. Четвертое равенства также не выполняется, что свидетельствует, что компания имеет неустойчивое финансовое положение. В ближайшее время компания не сможет поправить свою платежеспособность, так как активы не покрывают обязательства.

Полученные результаты говорят о том, что в 2019 и в 2020 году АО "СППК" имеет неликвидный баланс, компания не имеет достаточно

средств для покрытия всех своих обязательств. Однако второе и третье неравенство свидетельствуют о незначительном платежном излишке, который позволяет компании покрыть лишь незначительную часть обязательств.

Далее в таблице 4 рассчитаны показатели ликвидности.

Таблица 4. - Расчет коэффициентов ликвидности

Показатель	Расчет	2019, тыс. руб.	2020, тыс. руб.
Общей ликвидности	$(A1+0,5*A2+0,3*A3) / (П1+0,5*П2+0,3 *П3)$	0,1217	0,1418
Текущая ликвидности	$(A1+A2) - (П1+П2)$	-5 385 269	-5 267 391
Перспективная ликвидность	A3-П3	1 436 534	1 334 359

По данным таблицы 4 видно заметное увеличение показателя общей ликвидности у АО "СППК" к концу исследуемого периода на 0,0201. Это сигнализирует о возрастании всех ликвидных средств общества к сумме обязательств. Наблюдается рост коэффициента текущей ликвидности, значит текущие активы, приходящиеся на 1 рубль краткосрочных обязательств, выросли. Рост исследуемых показателей - положительный факт, так как увеличивается вероятность покрытия всех краткосрочных обязательств за счет собственных средств исследуемой компании. Однако показатель текущей ликвидности отрицательный, что характеризует баланс как неликвидный, общество не в состоянии своевременно оплачивать текущие счета.

Таким образом, у АО "СППК" коэффициенты ликвидности ниже нормативных значений и свидетельствуют о низкой платежеспособности общества. Ликвидные активы компании не покрывают краткосрочные обязательства, а значит, есть риск потери платежеспособности, что оценивается негативно. Поэтому анализ ликвидности важен, он показывает реальные возможности организации, что помогает оценить возможности и риски. Управление ликвидностью предполагает своевременно находить проблемы, оперативно их решать, с целью улучшения финансового состояния организации.

Библиографический список

1. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 649 с.
2. Слесаренко Г.В. Методический подход к анализу платежеспособности // Вестник Удмуртского университета. 2020. № 3.

Денежные средства как объект бухгалтерского учёта

Бегунова А.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Практически все операции, совершаемые в организациях, непременно связаны либо с поступлением денежных средств, либо с их расходом. С позиции бухгалтерского учета денежные средства относятся к оборотным средствам и являются активами организации в соответствии с п. 20 ФСБУ (ПБУ) 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций» [1]. Некоторая часть денежных средств организации находится в кассе, а другая их часть на расчетных и специальных счетах в банке. С их помощью осуществляются расчеты с поставщиками, покупателями, банками, бюджетом, налоговыми органами, работниками, а также с другими организациями и лицами. Грамотное вложение свободных денежных средств может приносить компаниям дополнительный доход.

Таким образом, корректный бухгалтерский учет денежных средств очень важен для успешной деятельности организации. От полноты и правильности бухгалтерского учета денежных средств зависят результаты основной деятельности, а также такие важные факторы, как платежеспособность организации и ее финансовая устойчивость, что обуславливает актуальность темы статьи.

Целью статьи является изучение денежных средств как объекта бухгалтерского учета.

Более подробно учет денежных средств будет рассмотрен на примере ООО «Газтех». Это коммерческая организация представляет собой микропредприятие, главная цель - извлечение прибыли. Общество осуществляет как оптовую, так и розничную торговлю.

В организации осуществляются как наличные, так и безналичные расчеты. Под наличными расчетами понимают использование наличных денежных средств в качестве оплаты проданных товаров, произведенные работы, а также оказанные услуги. Информация о таких расчетах отражается на счете 50 «Касса» в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета [2]. Для наличных расчётов в ООО «Газтех»

установлена контрольно-кассовая техника, которая нужна для механизации кассовых операций. Она печатает на ленте отрывные чеки и фиксирует их в своей памяти. По законодательству кассовые операции могут проводиться руководителем [3]. Для расчетов наличными средствами Общество имеет специальную кассу, где и хранятся наличные денежные средства. За сохранность и доставку денежных средств из учреждения банка отвечает директор организации.

Поступление и расходование наличных денежных средств оформляется документально. Поступление наличных денежных средств оформляется приходным кассовым ордером (ПКО) по форме КО-1, ОКУД 0310001К. Расходование наличных денежных средств оформляется расходным кассовым ордером (РКО) по форме КО-2, ОКУД 0310002.

Расходование поступившей в кассу наличной выручки и снятых с расчетного счета наличных денежных средств происходит в ООО «Газтех» только на определенные цели в соответствии с Указанием Банка России от 09.12.2019 г. № 5348-У «О правилах наличных расчетов» [4]. Таким образом, наличные деньги из кассы в данной организации выдают для оплаты товаров и услуг, а также работникам под отчет.

Данные о совершенных кассовых операциях отражаются в кассовой книге (ОКУД 0310004) в хронологическом порядке. Записи в кассовой книге ведет руководитель. Записи вносятся на основании ПКО и РКО, сформированных за день. После окончания рабочего дня данные книг и ордеров соотносятся и выводится сумма остатка наличных средств в кассе.

К безналичным расчетам относят такие расчеты, при которых движение и хранение денежных средств происходит посредством их зачисления на банковские счета или перечисления таковых денежных средств со счета плательщика на счет покупателя. В Обществе информация об операциях с безналичными денежными средствами фиксируется на 51 счете «Расчетные счета». Документ, с помощью которого организация дает распоряжение обслуживающему банку совершить перевод денежных средств на счет другой организации, называется платежным поручением. В ООО «Газтех» платежные поручения формируются в программе «1С: Бухгалтерия 8.3». Затем данный документ передается в электронном виде по каналам связи в коммерческий банк с помощью программы «Клиент-Банк». «Клиент-Банк» представляет собой программу, предоставляемую обслуживающим банком, с помощью которой есть возможность удаленно проводить банковские операции.

Все сведения о поступлении и расходовании безналичных денежных средств содержатся в выписке с расчетного счета. В ней отражаются приход и расход средств, а также размер комиссии, взимаемой за обслуживание. Получение банковской выписки происходит через программу «Клиент-Банк», а затем отражается в «1С: Бухгалтерия 8.3». Обмен данными между «Клиент-Банком» и «1С: Бухгалтерия 8.3» происходит через промежуточное хранилище информации, то есть через определенный файл обмена.

Для получения денежных средств с расчетного счета в виде наличных используются денежные чеки.

В целом учет денежных средств в ООО «Газтех» ведется в соответствии с законодательством, серьезных нарушений не выявлено. Однако, для улучшения учета денежных средств можно порекомендовать следующее:

- ввести должность кассира и принять на эту должность высококвалифицированного сотрудника;
- выделить под кассу отдельный специально оборудованный кабинет;
- обеспечить контроль за сохранностью наличных денежных средств при их доставке в банк и из банка;
- регулярно планировать денежные потоки как на краткосрочные, так и на долгосрочные периоды.

Таким образом, в статье был рассмотрен такой важный объект бухгалтерского учета, как денежные средства. Постановка учета данного актива была рассмотрена на примере ООО «Газтех». Из всего вышесказанного следует вывод, что учет денежных средств в организации необходим, так как с помощью него происходит рациональное использование денежных средств, а также контроль за их сохранностью.

Библиографический список

1. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)».
2. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».
3. Указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У (ред. от 05.10.2020) «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и

упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства».

4. Указание Банка России от 09.12.2019 № 5348-У «О правилах наличных расчетов».

УДК 657.622

Оценка движения денежных потоков организации по данным отчета о движении денежных средств

Васильева А.Ю.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Одним из самых ликвидных элементов оборотных активов предприятия являются денежные средства. К их числу можно отнести средства в кассе, находящиеся на текущих, расчетных и иных счетах.

В ходе проведения анализа движения денежных средств делается упор на финансовый цикл, который представляет собой расчет времени обращения денежных средств, а также оценка денежного потока, составление прогноза на ближайшее время с целью определения наиболее оптимального уровня денежных средств.

Любые изменения, происходящие с денежным потоком, отражаются на состоянии предприятия, а его недостаток может негативно отразиться на обеспечении всей деятельности. Все это может привести к неплатежеспособности, низкому уровню ликвидности. Это скажется на возможности оплачивать обязательства перед кредиторами и контрагентами [1, с. 5].

В данном исследовании объектом анализа является ПАО «Газпром». Данная компания является крупной компанией по добыче и производству энергетических ресурсов и занимает лидирующие места среди крупнейших нефтегазовых предприятий в мире [4, с. 20].

В качестве информационной основы анализа была использована бухгалтерская отчетность ПАО «Газпром», в частности отчет о движении денежных средств.

В статье рассмотрен отчет о движении денежных средств ПАО «Газпром» за 2019–2020 гг. (табл. 1).

Анализируя показатели движения денежных средств, можно сделать вывод, что в ходе проведения производственно-коммерческой деятельности общество смогло увеличить объем денежных средств в части поступления и выбытия. В целом можно говорить о положительной ситуации, поскольку она влияет на увеличении производственных масштабов и продаже продукции.

Таблица 1. - Показатели движения денежных средств по всем видам потоков ОАО «Газпром» за 2019–2020 гг.

Показатель	Сумма денежных средств, тыс. руб			Темп роста суммы денежных средств, %
	2019	2020	Отклонение (+/-)	
1.Остаток денежных средств на начало года	61688654	207711797	+146023143	336,71
2.Поступление денежных средств – всего	3903062736	4442130234	+539067498	113,81
В том числе по всем видам потоков:				
текущей	3639426150	4088906915	+449480765	112,35
инвестиционной	136100408	87522492	-48577916	0,00
финансовой	127536178	265700827	+138164649	208,33
3.Расходование денежных средств – всего	3750062371	4459441883	+709379512	118,92
В том числе по всем видам потоков:				
текущей	2649424358	3010222013	+360797655	113,62
инвестиционной	849212854	1300858910	+451646056	153,18
финансовой	251425159	148360690	-103064469	0,00
4.Остаток денежных средств на конец года	207711797	187778183	-19933614	98,40

В то же время существует превышение оттока денежных средств над имеющимся притоком в 2020 г., поэтому наблюдается уменьшение денежного потока (19933614 тыс. руб.). В 2020 г. наблюдается рост положительного денежного потока на 539067498 тыс. руб. по сравнению с 2019 г., при этом темп прироста составил 13,81%. Кроме этого, можно

увидеть, что произошел рост отрицательного денежного потока на 709379512 тыс. руб. или на 18,92%.

Следующим этапом является исследование структуры притока и оттока денежных средств Общества за 2019–2020 гг. (табл.).

Как видно из таблицы, наибольший приток денежных средств и в 2019, и в 2020 гг. был обеспечен за счет выручки от продаж и полученных авансов. Абсолютная величина прироста этих показателей в 2020 г. возросла на 658271453 тыс. руб., темп роста по сравнению с 2019 г. составил 119,83%.

Таблица 2. - Структура притока денежных средств ПАО «Газпром» за 2019–2020 гг.

Показатель	Сумма денежных средств, тыс. руб.			Темп роста суммы денежных средств, %	Удельный вес, %		
	2019 г.	2020 г.	Отклонение (+/-)		2019 г.	2020 г.	Отклонение (+/-)
1. Выручка от продаж и авансы	3318886147	3977157600	658271453	119,83	92,64	91,84	-0,8
2. Кредиты, займы и прочие заемные средства	127536178	265700827	138164649	208,33	3,56	6,14	2,58
3. Дивиденды, проценты и прочие поступления	136100408	87522492	-48577916	0,00	3,80	2,02	-1,78
4. Всего поступило денежных средств	3582522733	4330380919	747858186	120,88	100,00	100	

Сравнение относительных показателей структуры притока денежных средств показало уменьшение в 2020 г. по сравнению с 2019 г. удельного веса поступлений в виде выручки и авансов на 0,8%. Сумма поступлений в виде займов и кредитов с 2019 по 2020 г. возросла на 138164649 тыс. руб.

Это говорит о желании предприятия увеличить свои масштабы производственной деятельности.

Аналогичным образом рассмотрены показатели, отражающие структуру отрицательных денежных потоков, которые объединены в группы исходя из экономического содержания и сущности хозяйственных операций, связанных с оттоком денежных средств [2, с. 26].

Отток денежных средств в 2019 и в 2020 гг. в большей степени обусловлен хозяйственными операциями по оплате товаров, работ, услуг и выданных авансов, осуществлением основного вида деятельности организации.

Далее рассмотрены изменения статей баланса, которые могут повлиять на структуру денежных потоков организации в таблице 3.

Таблица 3. - Изменение данных бухгалтерского баланса за 2019–2020 гг.

АКТИВ	2019 г.	2020 г.	Отклонения (тыс. руб.)
Нематериальные активы	401664	371494	-30170
Основные средства	3873633124	5794146790	+1920513666
Долгосрочные финансовые вложения	23757537	122287895	-1469642
Отложенные налоговые обязательства	16477826	111540073	+95062247
Прочие внеоборотные активы	64754311	591067062	+526312751
Итого по разделу 1	3979024462	6623126098	+2644101636
Запасы, всего	245146165	281000069	+35853904
в т.ч. сырье, материалы и другие аналогичные ценности	2636375	2969572	+333197
НДС по приобретенным ценностям	21189481	20357283	-832198
Дебиторская задолженность	1853994531	2375188215	+521193684
в том числе покупатели и заказчики	400714653	516528765	+115814112
в том числе расчеты с персоналом по прочим операциям	0	0	0
в том числе расчеты с разными дебиторами и кредиторами	1309805864	1812366628	+502560764
Денежные средства	201300775	187778183	-19933614
Прочие оборотные активы	9184710	10102561	+917851
Итого по разделу 2	3849082801	2897528758	+540104066
БАЛАНС	7828107263	9520654856	+1692547593
Уставный капитал	118367564	118367564	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	4636369629	4476394658	-159974971
Резервный капитал	8636001	8636001	0

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2291705667	3381741117	+1090035450
Итого по разделу 3	6187890234	7540011643	+1352121409
Отложенные налоговые обязательства	136710142	198620288	+61910146
Итого по разделу 4	136710142	198620288	+61910146
Займы и кредиты			
Кредиторская задолженность в том числе поставщики и подрядчики	502883091	625603080	+122719989
Задолженность перед учредителями (участниками) по выплате доходов	307451964	460301618	+152849654
в том числе расчеты по налогам и сборы	722068	292332	-429736
в том числе расчеты с персоналом по оплате труда	41231679	45311984	+4080305
Оценочные обязательства	253725	194714	-59011
Итого по разделу 5	4217158	3544043	-673115
БАЛАНС	636318260	936895228	+300576968
	7828107263	9520654856	+1692547593

Проанализировав данную таблицу, можно сделать выводы о том, что у ПАО «Газпром» за 2020 г. возросли почти все статьи актива баланса, что говорит об улучшении работы предприятия. Дебиторская задолженность увеличилась, это означает, что не всегда оценивается отрицательно. Здесь это говорит о появлении новых покупателей. Увеличилась кредиторская задолженность поставщикам на 152849654 тыс. руб., так же увеличилась задолженность по налогам и сборам, Задолженность перед участниками по выплате доходов уменьшилась на 429736 тыс. руб., что можно назвать положительным результатом для компании.

В статье составлен отчет о движении денежных средств по всем видам денежных потоков в таблице 4.

Таблица 4. - Отчет о движении денежных средств ПАО «Газпром»

Статьи баланса	Изменение денежных средств, тыс. руб
Текущие (операционные) потоки	
Нераспределенная прибыль	+1090035450
Запасы	+35853904
в т.ч. сырье, материалы и другие аналогичные ценности	+333197
Прочие запасы и затраты	+917851
НДС по приобретенным ценностям	-832198
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более 12 месяцев после отчетной даты)	+521193684

в том числе покупатели и заказчики	+115814112
в том числе расчеты с разными дебиторами и кредиторами	+502560764
Кредиторская задолженность	+122719989
в том числе поставщики и подрядчики	+152849654
в том числе расчеты по налогам и сборы	+4080305
в том числе расчеты с персоналом по оплате труда	-59011
Итого денежных средств по текущей деятельности	2545467701
Инвестиционная деятельность	
Основные средства	+1920513666
Нематериальные активы	-30170
Долгосрочные финансовые вложения	-1469642
Отложенные налоговые активы	+95062247
Итого денежных средств по инвестиционным потокам	2014076101
Финансовые потоки	
Оценочные обязательства	-673115
Итого денежных средств по финансовым потокам	-673115
Совокупный денежный поток	4558870687

Данная компания составляет отчет о движении денежных средств прямым и косвенным методом. Для того, чтобы выявить движение денежных средств необходимо использовать данные не только баланса, но и отчета о финансовых результатах. При этом используются корректировки, в соответствии с которыми доходы признаются только в размере фактически полученных денежных средств, а расходы в объеме фактических выплат [3, с. 11].

При прямом методе составления определяется фактическое поступление денежных средств и фактический расход. При косвенном методе не предполагается трансформация каждой статьи отчетов. Согласно этому методу отправной точкой расчета является величина годовой прибыли (убытка) за анализируемый отчетный период, которую корректируют, прибавляя все расходы, не связанные с движением денежных средств (например, амортизационные отчисления), и вычитая все доходы, не связанные с денежными потоками.

Перед составлением отчета о движении денежных средств, прежде всего, необходимо выяснить, какая статья баланса на протяжении, по крайней мере, двух периодов являлась источником образования денежного потока, и какая вызывала его расход, а затем проанализировать денежные потоки Общества и сделать выводы об изменениях, которые влияют на поступление и расходование денежных средств. Рассмотрев структуру

отчета о движении денежных средств данной организации, можно сделать вывод, что она соответствует требованиям законодательства.

Библиографический список

1. Абрамян А.К., Коваленко О.Г. Теоретическое представление категории «денежные потоки» // Молодой ученый. 2019. № 1. Т.1. С. 84-86.
2. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. - М.: Дело и Сервис, 2018. - 256 с.
3. Батищева, Е.А. Анализ и управление денежными потоками – Ставрополь: Прогресс, 2017. — 560 с.
4. Бердникова, Л. Ф., Хохрина, Е. В. Влияние денежных потоков на состояние и результаты финансовой деятельности предприятия // Молодой ученый. 2019. № 16. С. 137–141.

УДК 379.85

Оценка кредитоспособности организации-заемщика

Васильева Я.М.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В данной статье будет рассмотрен процесс оценки кредитоспособности организации-заемщика, а также рекомендации для улучшения такого рода оценки предприятия в целом.

Кредитоспособность предприятия представляет собой способность вовремя и полностью погашать собственные краткосрочные обязательства [1, с.78]. Уровень кредитоспособности того или иного предприятия характеризует ее финансовое состояние [2, с.56]. Поскольку, чем выше кредитоспособность, тем соответственно выше финансовая устойчивость.

Актуальность статьи заключается в том, что сложность оценки кредитоспособности организаций, особенно вновь созданных, обусловлена как отсутствием единой методики проведения данной операции, так и многообразием видов и форм хозяйственной деятельности в соответствии с отраслевой принадлежностью [1, с.46].

Объектом исследования выбрано АО «НИИшинмаш», которое является проектно-конструкторской организацией, специализирующейся на разработке сборочно-заготовительного оборудования для шинной и резинотехнической промышленности.

В статье проведена оценка кредитоспособности заемщика, которую использует ПАО «Банк ВТБ 24» на основе предоставленных заемщиком документов.

На первом этапе осуществляется оценка финансового состояния. Определение основных показателей приведено в таблице 1.

Таблица 1. - Показатели финансового состояния АО «НИИШинмаш»

Показатели	Значение	Баллы
1. Показатели ликвидности и мобильности		
1.1 Коэффициент мгновенной ликвидности	0,03	5
1.2 Коэффициент текущей ликвидности	0,25	5
1.3 Коэффициент общей ликвидности	0,11	5
1.4 Коэффициент мобильности активов	0,25	10
2. Показатели деловой активности и прибыльности		
2.1 Рентабельность продажи	13,12	40
2.2 Рентабельность активов	2,23	30
2.3 Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,07	5
2.4 Показатель денежного потока	1,3	20
3. Показатели финансовой устойчивости		
3.1 Коэффициент финансовой устойчивости	0,68	65
3.2 Коэффициент зависимости	1,52	65
3.3 Коэффициент автономии	0,65	5
3.4 Коэффициент маневренности собственных средств	-0,06	5
3.5 Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами	-3,37	5
4 Коэффициент обеспечения кредита	1,5	45
ВСЕГО		310

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать следующие выводы: коэффициенты имеют положительные значения и являются больше нормативных. В целом полученные, в результате расчетов, показатели превышают нормативные значения, потому можно утверждать, что данное предприятие является прибыльным и рентабельным и имеет стабильные показатели и перспективы для последующего развития.

Неотъемлемой составляющей методики оценки кредитоспособности является оценка обеспеченности кредита. Этот пункт в оценке необходим для того, чтобы в случае неплатежеспособности заемщика, банк мог покрыть свои расходы и получить прибыль, какую он должен был бы получить, реализовав имущество, что подано в залог.

По результатам первого этапа АО «НИИшинмаш» получило 445 баллов. Основные средства, которые предоставлены в залог рассмотрены в таблице 2.

Таблица 2. - Основные средства, предоставленные в залог

№	Наименование основного средства	Количество, шт.	Год выпуска	Балансовая стоимость, млн. руб.
1	Пропускной пресс	1	2008	50,3
2	Автомобиль	2	2009	30,63
3	Обрабатывающий станок	3	2010	35,3
Всего:		X	X	116,23

Общество, для обеспечения кредита, в залог предоставляет основные средства на сумму 116,23 млн. руб.

Из данных таблицы 2 видно, что сумма залога превышает сумму кредита в 1,5 раза, что, согласно методике ПАО «Банк ВТБ 24», соответствует 30 баллам.

На втором этапе осуществляется оценка дополнительных показателей субъективного характера:

а) период функционирования АО «НИИшинмаш», которое находится на рынке значительно больше, чем 5 лет, что по критерию в данной методике соответствует 5 баллам;

б) оценка состава основателей. Информации об основателях отсутствует, поэтому предоставляется только 2 баллы;

в) погашение кредита. По результатам кредитной истории, общество вовремя рассчитывалось со своими долгами, что соответствует 10 баллам;

г) уплата процентов за пользование кредитом. Проценты оплачены своевременно. Предприятие получает еще 10 баллов.

Сумма значений дополнительных показателей равна 27.

Далее рассчитан корректирующий показатель, который равняется: КП = 1,225. Соответственно обобщающий показатель составляет: S = 343 бал.

Таким образом, можно резюмировать, что по результатам проведенного расчета рейтинг заемщика по методике банка ПАО «ВТБ 24» - I, класс А. Это означает, что данное предприятие высоконадежный первоклассный заемщик, все показатели деятельности находятся на уровне выше среднеотраслевых. Это объясняется наличием залога, который превышает сумму кредита и процентов, и финансовой устойчивостью организации.

Несмотря на то, что предприятие имеет высокий рейтинг кредитоспособности, необходимо постоянно проводить оценку его финансового состояния. Тем самым важно обозначить рекомендации по совершенствованию деятельности общества.

Одним из методов повышения финансового состояния АО «НИИшинмаш» является управление дебиторской задолженностью. Рост дебиторской задолженности, недисциплинированность покупателей, которые нарушают принципы расчетно–платежной дисциплины приводит к такой проблеме, как недостаток финансовых ресурсов для осуществления производственно – хозяйственной деятельности.

Отвлечение средств в дебиторскую задолженность вызывает возникновение кассовых разрывов и недостатка оборотных средств. В таких условиях общество нуждается в дополнительном пополнении денежных средств.

Величина дебиторской задолженности равна 444 тыс. руб. При этом можно провести анализ в динамике состава и структуры дебиторской задолженности на основе абсолютных и относительных показателей.

Можно также заключить факторинговый договор с банком, предоставляющим факторинговые услуги такие как:

- сумма факторинговой операции (сумма дебиторской задолженности сроком от 30 до 90 суток) – 168 тыс. руб.;
- аванс – 90 %;
- резерв – 10 %;
- комиссия – 1 %.

Расчет экономического эффекта при условии применения факторинга для АО «НИИшинмаш», представлен в таблице 3.

Таблица 3. - Расчет экономического эффекта при применении факторинга

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Сумма факторинговой операции	168
Получено 90% суммы оплаты от банка	151,2
Оплата услуг факторинговой операции (1% от суммы операции)	1,68
Экономический эффект при условии использования факторинга	155,88

Из таблицы 3 видно, что, воспользовавшись услугами факторинга АО «НИИшинмаш» получит от банка сумму, которая составляет 155,88 тыс. руб. Еще 10% банк возвращает после погашения долга покупателем.

Таким образом, организация сможет сразу покрыть свои расходы и привлечь, полученные от фактора средства в производство, что не получится в случае использования коммерческого кредита.

По результатам исследования можно сделать вывод о том, что для совершенствования оценки кредитоспособности организации – заемщика целесообразно предложить использование факторинга, что позволит не только получить в короткие сроки оборотные средства, но и более точно планировать денежные потоки по текущей операциям, что в свою очередь приведет к увеличению выручки от продаж.

Библиографический список

1. Мельник М.В. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. — М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 368 с.
2. Панков В. В. Экономический анализ: учебное пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. — 624 с.

УДК 339.13

Оценка эффективности деятельности «Леруа Мерлен» в условиях конкурентного рынка строительных ритейлеров

Всеславинская М.В.

*Научный руководитель: Карасёв А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В современных условиях хозяйствования одной из наиболее характерных тенденций является усиление конкуренции, что отмечается учеными и практиками во всем мире. Сейчас уже ни одна страна и ни одна организация не могут позволить себе игнорировать необходимость активной конкурентной борьбы и выбора способа развития своих преимуществ в этой борьбе.

Эффективное функционирование предприятия в условиях рыночной экономики диктует необходимость использования новых подходов к организации управления [1, с. 149].

Международная розничная сеть «Леруа Мерлен», головной офис которой находится во Франции, открывает свои гипермаркеты по всей России, где продаются все необходимые товары для строительства,

обустройства и отделки домов, квартир и дач. Компания «Леруа Мерлен» занимает третье место в мире на рынке строительных и отделочных материалов и является лидером этого рынка в России (сейчас имеет 75 магазинов в крупных городах, и еще несколько магазинов готовятся к открытию). Все магазины работают по единой стратегии - «низкие цены каждый день».

Товарный ассортимент гипермаркетов охватывает 5 направлений: «дом», «интерьер», «стройматериалы», «ремонт», «сад» — и полностью соответствует ожиданиям покупателей. Предоставляемые дополнительные услуги: доставка, резка, колеровка, пошив штор и др. — облегчают процесс покупки, а консультации продавцов помогают покупателям выбрать товары, необходимые для реализации проектов. В своем развитии компания основывается на четком понимании нужд клиентов.

Любая организация находится и функционирует в среде. Каждое действие всех без исключения организаций возможно только в том случае, если среда допускает его осуществление [1].

Проанализируем сильные и слабые стороны компании «Леруа Мерлен Восток» [3] на рынке, с помощью матрицы SWOT-анализа (табл. 1). Исходя из таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в целом сильные стороны позволяют организации быть лидером строительного рынка и отделочных материалов для текущих нужд физических лиц.

ООО «Леруа Мерлен Восток» использует в своей деятельности три канала товаропотоков: прямые поставки от поставщиков (1), поток кросс-докинг (2), поток сток (3). Товаропотоки 2 и 3 проходят через четыре распределительных складских центра, расположенных в западной и центральной частях России. Большая территория России обуславливает значительные логистические затраты, которые являются основными в цепи поставок. Торговая сеть придерживается политики низких цен. В связи с изменениями курсов валют импортные поставки не могут поддерживать данную политику. Поэтому компания расширяет работу с российскими предприятиями с целью снижения цен на товары за счет сокращения транспортных расходов, таможенных пошлин и т.д. Кроме этого, реализации данных мер способствует и стратегия «импортозамещения», при которой приоритет отдается региональным поставщикам [1, с. 149].

Финансовый кризис, сокращение платежеспособности населения, снижение количества клиентов заставили руководство сети искать пути совершенствования бизнес-модели и технологических процессов. Анализ

инновационной политики позволяет сделать вывод о том, что ООО «Леруа Мерлен Восток» ведет активную инновационную политику, направленную на совершенствование и ускорение бизнес-процессов, а также на повышение качества обслуживания клиентов и их удовлетворенности, для чего компания работает с российскими стартаперами.

Таблица 1. - SWOT-анализ сильных и слабых сторон ООО «Леруа Мерлен Восток»

Внутренние факторы	
Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитая система управления персоналом. 2. Высокий уровень удовлетворенности трудом работников. 3. Преимущества в уровне оплаты труда по сравнению с конкурентами. 4. Высокий уровень качества продукции. 5. Высокий уровень обслуживания. 6. Наличие потенциала расширения номенклатуры товаров. 7. Успешная деятельность системы контроля. 8. Успешная маркетинговая политика. 9. Развитие собственной торговой марки 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие очереди на линии касс. 2. Присутствуют минусы на сайте обслуживания интернет-магазина. 3. Тесное расположение стеллажей в некоторых отделах. 4. Недостаточно высокий уровень обучения. Система обучения совершенствуется медленными темпами. 5. Недостаточно высокий уровень компетентности руководителей. 6. Недостаточно высокий уровень квалификации специалистов
Внешние факторы	
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Заинтересованность зарубежных партнеров в сотрудничестве. 2. Высокий уровень обслуживания за счет использования квалифицированной рабочей силы. 3. Благоприятный имидж компании у покупателей. 4. Возможность профессионального развития сотрудников за счет использования современного оборудования и новейших технологий 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост курса валют. 2. Неблагоприятная экономико-политическая ситуация. 3. Снижение уровня доходов населения.

Анализ методов стимулирования показал, что ООО «Леруа Мерлен Восток» использует большое количество мероприятий, направленных на стимулирование потенциальных покупателей при выборе места покупки, на увеличение роста количества постоянных клиентов. Характеристика комплекса инновационной деятельности объекта исследования рассмотрена в таблице 2.

В настоящее время политика компании направлена на полное удовлетворение клиентов, которое, в конечном счете, должно привести к

росту продаж. Например, оказание помощи в осуществлении ремонта через различные каналы коммуникации.

ООО «Леруа Мерлен Восток» позиционирует себя как магазин, в котором можно найти все для дома и дачи в рамках своего бюджета. Для роста продаж используются приемы нейромаркетинга и мерчандайзинга [4, с. 156].

Таблица 2. - Комплекс маркетинговых инновационных технологий, реализуемых ООО «Леруа Мерлен Восток» на территории России

№ п/п	Характер технологии	Технология	Район реализации технологии
1	Продвижение товаров или услуг	Передвижная реклама, расположенная в прозрачных кузовах грузовиков	Москва, Московская область.
2	Использование новых каналов продаж	«Интернет-торговля»	Территория России с наличием возможности использования Интернет-ресурсов
3	Внедрение новейших концепций презентации	Мобильное приложение с технологией дополненной реальности Apple ARKit SDK	Москва, Московская область
		Деление торгового зала на зоны	Россия
4	Инновационные ценовые стратегии	«Every day low prices» («низкие цены каждый день»)	Россия
		Увеличение доли товаров Private Label	Россия
5	Инновационные управленческие стратегии	Бенчмаркинг	Москва, Санкт-Петербург, Ростов, Уфа, Екатеринбург
		Аутсорсинг	Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Ростов-на-Дону, Екатеринбург
		Сорсинг	Россия

На основе данных, приведенных в таблице 2 можно сделать вывод, что на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области активно развиваются инновационные управленческие и ценовые стратегии. Однако недостаточное развитие получили технологии, характеризующие продвижение товаров и услуг, новейшие концепции презентации и инновационные каналы продаж [2, с. 73]. Результаты выполненной стратегической оценки инновационной деятельности формируют предпосылки для разработки стратегии усиления инновационной маркетинговой стратегии в целях обеспечения конкурентоспособности и соответствия основным тенденциям сетевой торговли.

Библиографический список

1. Васильчук Е.С., Михеева А.В. Роль и направление развития сетевого ритейла в региональной розничной торговле // Сборник статей по материалам научно-практической конференции рамках III Межрегионального экономического форума с международным участием «Современная парадигма экономико-инновационного и социокультурного развития региона». 2018. - С. 149–154.

2. Голубева Е.А. Формирование стратегии развития торговой деятельности предприятия // Сборник материалов Международной (очно-заочной) научно-практической конференции «Инновационные технологии развития отраслей экономики на российском и международном рынках». 2019. - С. 71–74.

3. Иванова К.О. Оценка организации торгового сервиса, его влияния на результаты коммерческой деятельности предприятия и рекомендации по его совершенствованию // Сборник «Влияние исторического фактора на своеобразие экономического развития регионов». 2019. - С. 92–96.

4. Козырева О.Н. Российский ритейл: особенности и перспективы развития // Наука и общество. 2018. № 1 (30). С. 156–159.

УДК 336.22

Направления цифровизации налогообложения в Российской Федерации

Гасилова М.В.

*Научный руководитель: Райхлина А.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Налоговая система выступает реальным инструментом регулирования экономических отношений в государстве. На ее основе происходит укрепление рыночных начал в народном хозяйстве, содействие развитию предпринимательства и в то же время происходит работа по социальной поддержке нуждающихся слоев [1].

В настоящее время одним из трендов развития мирового сообщества выступает цифровая трансформация или управление теми изменениями, которые связываются с широкомасштабным внедрением цифровых технологий – искусственного интеллекта, блокчейн, Bigdata и других [2].

«Цифровизация налогового администрирования позволила практически отказаться от традиционных форм проверок, и создать условия, когда уклонение от уплаты налогов становится невыгодным. Все транзакции с налоговым риском автоматически попадают в зону внимания налоговых органов через инструменты дистанционного мониторинга и предиктивной аналитики с четкой градацией налогоплательщиков по зонам риска», - заявлял, будучи еще руководителем ФНС России, Михаил Мишустин на заседании Всероссийского налогового форума [3].

Первым таким инструментом стала АСК-НДС. Благодаря ему доля сомнительных операций по НДС с 8% в 2016 году снизилась до 0,6% в первом полугодии 2019 года, а количество организаций с признаками фиктивности – с 1,6 млн. до 120,6 тыс. за тот же период. Так же система позволяет обеспечить документальную прослеживаемость импортных товаров. Тем самым ФНС превращается в одну из высокотехнологичных организаций и доказывает эффективность цифровизации государственного сектора.

Благодаря внедрению автоматизированной информационной системы АИС «Налог-3» по хранению и обработке налоговой информации в едином федеральном хранилище в системе центров обработки данных (ЦОД) удалось достичь роста поступлений НДС в бюджет. В рамках риск-ориентированного подхода с применением современных ИТ-продуктов ФНС России предотвращает сокрытие налогов. Данный механизм уже опробован на участниках рынка меховых изделий, экспорта зерна, рыбодобывающей отрасли, производства электроники, фармацевтики и торговых сетях.

В 2019 году в четырех субъектах федерации начался эксперимент по легитимизации статуса самозанятых. В 2020 году опыт был распространен еще на 19 регионов. С помощью приложения «Мой налог» теперь все самозанятое население имеет возможность удаленной регистрации и автоматизированного ведения учета доходов [4].

Главным драйвером развития сервисов ФНС для специальных налоговых режимов стали онлайн-кассы. С 1 января 2021 года прекратил свое действие специальный налоговый режим ЕНВД. Внедрение онлайн-касс позволило налоговикам оценить потери бюджета от применения данного спецрежима и охарактеризовать его как несовременную форму налогообложения.

Информационное взаимодействие и обмен данными с ГИБДД, Росреестром, позволили ФНС России освободить юридических лиц от

представления деклараций по земельному и транспортному налогу и проводить расчет налога самостоятельно [4]. Цифровизация и интеграция всех источников информации и потоков данных в единое информационное пространство с последующей автоматизацией ее анализа на основе цифровых технологий позволяют представлять серьезные перспективы налогового администрирования.

Библиографический список

1. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для вузов / под редакцией Е.А. Кировой. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — 483 с.

2. Сидоренко Э.Л., Барциц И.Н., Хисамова З.И. Эффективность цифрового государственного управления: теоретические и прикладные аспекты // Вопросы государственного и муниципального управления. 2019. № 2. С. 93–114.

3. Михаил Мишустин рассказал о цифровизации работы Налоговой службы на Всероссийском налоговом форуме [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/news/activities_fts/9195163/.

4. Вардерсян Л.В., Героева О.А. Цифровизация налоговой системы рф - новые сервисы // Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию. 2020. № 1. С. 161–167.

5. Мамонова И.В., Алеников А.С. Цифровизация процессов в сфере налогообложения как инструмент повышения качества функционирования налоговой системы России // Вестник Академии знаний. 2019. № 5 (34). С. 312–315.

УДК 338

Управление финансовым риском торговой организации

Герасимова Е.Е.

*Научный руководитель: Проскурнова К.Ю., канд. эк. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Любое предпринимательство подразумевает наличие риска как при открытии дела, так и на протяжении последующего развития бизнеса. Современный мир делает экономику наполненной множеством неопределенных факторов, которые увеличивают возможность возникновения новых рисков. Поэтому целью деятельности торговой

организации выступает максимизация прибыли при минимизации риска. В статье рассматриваются финансовый риск и приемы управления им.

Финансовый риск торговой организации - вероятностью наступления различного рода неблагоприятных, отрицательных событий, способных повлиять на финансовое состояние предприятия в худшую сторону, нанести ущерб или даже сократить получаемые им доходы.

Можно выделить следующие характеристики финансового риска:

- экономическая природа;
- неопределенность;
- субъективность оценки;
- объективность появления.

В экономической литературе выделяют различные финансовые риски, с которыми может столкнуться торговая организация:

1) общие риски — риски, не поддающиеся контролю со стороны инвестора: экономические, политические, экологические и т.п. [1, с. 13];

2) риск, связанный с неопределенностью получения ожидаемой выгоды относительно вложенного капитала;

3) риск заемщика, который может быть связан с отсутствием возможности погасить свои обязательства своевременно;

4) технический риск - возможность простоя в работе вследствие технических неувязок, поломок оборудования и т.п.

В числе факторов, оказывающих влияние на финансовые риски, можно выделить [3, с. 105]:

- обязательства субъекта хозяйствования перед заинтересованными сторонами (долговая нагрузка);
- обеспеченность оборотными, а также собственными средствами;
- сокращение доходности субъекта хозяйствования;
- уровень эффективности управления капиталом субъекта хозяйствования, а также его ресурсами;
- большие объемы рискованных операций;
- квалификация менеджеров и специалистов субъекта хозяйствования.

Чтобы снизить нагрузку финансовых рисков на торговую организацию, приведены следующие группы приемов управления рисками:

1) избегание ненадежных партнеров, высокого уровня заемного капитала;

2) предотвращение риска, то есть стратегическое планирование, прогнозирование, получение гарантий, установка лимитов;

- 3) создание резервных фондов;
- 4) страхование, факторинг и т.п.

Для защиты от конкурентов на рынке могут быть использованы следующие методы:

- специализация, то есть сосредоточение ресурсов для развития и достижения главной стратегии компании;
- союзы с сильными партнерами;
- создание разветвленной сети филиалов;
- поиск новых технологий ведения бизнеса.

Для управления финансовым риском может быть использована качественная и количественная оценка.

Качественная оценка финансовых рисков состоит из следующих мер [2, с. 18]:

- 1) определяются все потенциальные рисковые зоны;
- 2) выявляются непосредственно риски;
- 3) прогнозируются последствия в связи с реализацией данных рисков.

Ключевая цель такого анализа – выявить источники, причины риска, этапы, а также работы, в процессе которых возникают угрозы рисков. После этого анализа можно получить базу, используемую как исходная к проведению уже количественного анализа.

Количественный анализ предполагает определение размера тех или иных рисков, которое осуществляют при помощи статистических и математических методов. Экономико-статистические методы – это основа оценки степени финансового риска. Методы предполагают статистическое изучение различных потерь, полученных прибылей, происшедших в производстве, а также установление экономической отдачи (ее частоты, размеров).

Уровень финансового риска рассчитывается при помощи следующей формулы (1):

$$УР = ВР * РП, \quad (1)$$

где УР – уровень риска;

ВР – вероятность его появления;

РП – размеры потерь, которые потенциально могут наступить при реализации данного риска.

Среднеквадратическое отклонение позволяет определить то, насколько ожидаемый от операции доход колеблется относительно средней суммы дохода (2):

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 * P_i}, \quad (2)$$

где σ - среднеквадратическое отклонение;

R_i – варианты ожидаемых доходов по операции;

P_i – показатель частоты получения тех или иных доходов по операции;

При более высоком среднеквадратическом отклонении более высоким будет и финансовый риск.

Таким образом, финансовый риск торговой организации поддается в значительной степени управлению. На его можно оказывать воздействие различными способами, анализировать, выявлять и идентифицировать его характеристики.

Библиографический список

1. Домашенко Д.В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности / Домашенко Д.В., Финогенова Ю.Ю. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2020. - 240 с.

2. Новиков А.И. Теория принятия решений и управление рисками в финансовой и налоговой сферах: уч. пос. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2019. — 284 с.

3. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: практ. пос. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2020. - 544 с.

УДК 657.6

Организация внутреннего аудита расчетов с поставщиками и покупателями

Гриб М.В.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Учет расчетов с поставщиками и покупателями и формирование внутреннего аудита имеют жизненно важное значение для любого предприятия, активно работающего в условиях рыночной экономики.

Компании постоянно ведут расчеты с поставщиками и покупателями, например, за приобретенные товарно-материальные ценности,

выполненные работы и оказанные услуги; с покупателями – за купленные ими продукцию и товары.

Грамотный, своевременный, детальный, полный учет расчетов с дебиторами и кредиторами позволяет экономическим субъектам осуществлять планирование производства, финансовых потоков, а также строить перспективное сотрудничество. Поэтому перед любым субъектом хозяйствования возникает необходимость следовать правилам, по которым ведется бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и покупателями.

Четкая организация расчетов оказывает непосредственное влияние на ускорение оборачиваемости оборотных средств и своевременное поступление денежных средств, в связи, с чем возникает необходимость проведения внутреннего аудита расчетных операций.

В процессе внутреннего аудита расчетов с поставщиками и покупателями решаются следующие задачи:

- оценивается внутренний контроль состояния дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии;
- определяется состояние договорной дисциплины;
- определяется соответствие организации учета дебиторской и кредиторской задолженности действующему законодательству;
- устанавливается наличие и правильность оформления документов по поставке и продаже продукции;
- определяется правильность осуществления расчетов за полученные товарно-материальные ценности и услуги;
- подтверждается полнота и своевременность оприходования полученных товарно-материальных ценностей, а также полнота и своевременность их списания;
- устанавливается правильность оформления и отражения в учете выданных авансов, предъявленных претензий;
- выявляется правильность отражения по соответствующим статьям баланса сумм по расчетам с контрагентами;
- устанавливаются причины и давность образования задолженностей и др. [1].

Вместе с обеспечением надлежащего бухгалтерского учета и контроля за ведением расчетов, большую роль играет организация эффективного внутреннего контроля. Под внутренним контролем понимается совокупность процедур, которые приняты руководством предприятия в целях эффективности и упорядоченности ведения деятельности предприятия. Внутренний контроль включает в себя формирование на

предприятия методов надзора и проверки соблюдения требований законодательства, полноту и точность документации бухгалтерского учета, своевременность подготовки достоверной отчетности, предотвращение ошибок и искажений, исполнение распоряжений и приказов [2].

Разновидностью внутреннего контроля является внутренний аудит, который играет важную роль, особенно когда компания имеет географически разбросанные филиалы (подразделения), в которых решения принимают местное руководство, а руководству головного офиса требуется достоверная информация об их деятельности для мониторинга и оценки принятых решений в целом.

Эффективность отдела внутреннего аудита можно определить такими показателями как вероятность обнаружения ошибок и степень защиты. Под степенью защиты понимается доля снижения убытка, достигаемая путем обнаружения ошибок внутренними аудиторскими в компании. В процессе мониторинга за состоянием ведения расчетов важными типами риска являются:

- 1) договора, заключенные с сомнительным покупателем;
- 2) учет счетов покупателей без произведенной оплаты;
- 3) безнадежная дебиторская задолженность – сотрудничество с покупателем, который является некредитоспособным;
- 4) совершение сделок с неплатежеспособными покупателями;
- 5) искажение финансовой отчетности (если резерв по сомнительной задолженности создан неверно).

Чтобы работа службы внутреннего аудита была эффективной, необходимо обеспечить ее независимость в административной структуре компании от руководителей проверяемых филиалов и структурных подразделений. В идеальной версии служба внутреннего аудита должна подчиняться только ее высшему руководству.

На рисунке 1 отражены наиболее типичные ошибки и нарушения в учете расчетов с поставщиками и покупателями.

Выявленные внутренним аудитором нарушения в учете расчетов с контрагентами отражаются в соответствующем разделе отчета службы внутреннего аудита.

Таким образом, надлежащим образом организованный учет и проведение внутреннего аудита расчетных операций является важной составной частью контроля финансового состояния предприятия, его платежеспособности и устойчивого положения на рынке.

При внутреннем аудите расчетов с поставщиками и покупателями необходимо в первую очередь обратить внимание на правильность оформления первичных документов, их соответствие договору. При проведении проверки текущей задолженности внутренний аудитор должен уделять внимание контролю за использованием счетов, составлением проводок, взаимовязкой счетов между собой и др.

Распространенные ошибки и нарушения в учете расчетов с поставщиками и покупателями

Нарушение в части организации первичного учета	Нарушение в части организации бухгалтерского и налогового учета
арифметические ошибки при фиксировании оперативного факта	списание безнадежного долга на счет прочих доходов и расходов при наличии ранее образованного резерва под эту задолженность
несвоевременная регистрация оперативного факта на носителе информации	перекрытие кредиторской задолженности одному контрагенту авансами, выданными другому контрагенту
регистрация хозяйственных операций в документах неунифицированной формы, отсутствие реквизитов, придающих документу юридическую силу	несвоевременное списание задолженности в связи с неверным исчислением сроков исковой давности
отсутствие договоров на поставку продукции (выполнение работ, оказание услуг), первичных документов, подтверждающих возникновение дебиторской (кредиторской) задолженности	неправомерное признание задолженности безнадежной и ее списание за счет резерва сомнительных долгов
отсутствие графиков документооборота	счетные ошибки при исчислении курсовых разниц
ошибки при регистрации документа	отсутствие или ненадлежащее ведение аналитического учета по контрагентам, неоплаченным в срок расчетным документам, неотфактурованным поставкам, авансам выданным, авансам полученным, выданным и полученным векселям и т.п. (исходя из требований нормативных актов)
нарушение сроков хранения документов в архиве	нарушение методологии учета в части неверно составленных корреспонденций счетов
уничтожение первичных документов без акта о выделении документов к уничтожению	нарушение порядка составления бухгалтерской отчетности в части формирования показателей о размере дебиторской (кредиторской) задолженности
несоблюдение порядка оформления и предъявления претензий по договорам	нарушение сроков и порядка проведения инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности

Рисунок 1. Распространенные ошибки и нарушения в учете расчетов с поставщиками и покупателями

По результатам проведения внутреннего аудита текущей дебиторской и кредиторской задолженности у аудитора складывается определенное представление о правильности ведения учета расчетов и достоверности

бухгалтерской отчетности. Промежуточные выводы о том, что порядок расчетов с покупателями и поставщиками неудовлетворителен, могут стать основой для составления внутренним аудитором негативного вывода.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
2. Международный стандарт аудита 500 «Аудиторские доказательства» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н).

УДК 379.85

Особенности проведения аудита основных средств

Дюкарева Л.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В данной статье рассмотрен аудит основных средств. Так как основные средства имеют высокую долю в составе актива баланса организации, то основной целью предприятия является проверка правильности данных сведений, поэтому важно в данной статье ознакомиться с правилами проведения аудита основных средств и проверкой соответствия документальных данных по отношению к фактическим.

Цель аудита основных средств заключается в проверки фактического наличия ОС с технической составляющей, которые имеются на балансе организации и соответствие их стоимости. К основным показателям первоначальной стоимости относятся амортизационные отчисления и остаточная стоимость.

Проведение аудиторской проверки основных средств осуществляется 1 раз в год согласно п. 1 ст. 5 закона «Об аудиторской деятельности» [1].

Существуют различные виды аудита, например:

- внутренний – чаще всего проводится как инвентаризация, которая проверяет не только ОС, но все операции, связанные с ними. Для данного аудита создаётся инвентаризационная комиссия из сотрудников предприятия;

- внешний – данный вид аудита проводят внешние аудиторы.

При проведении проверки внешними аудиторами в рамках проверки основных средств, необходимо ознакомиться с первичными документами по учету, с регистрами учета, изучить как отражаются основные средства в бухгалтерской отчетности.

При этом аудит можно провести в несколько этапов: проводится проверка учёта основных средств на предприятии. В данной части проверяется учётная политика предприятия:

- на наличие стоимостного признака признания объектов в составе ОС;
- методы амортизационных списаний по основным средствам;
- при переоценке ОС, в организации определяется переоценённая (справедливая) стоимость; периодичность переоценки происходит регулярно, не имеет ограничений;

- периодичность инвентаризаций основных средств. Обязательная инвентаризация ОС проводится не менее 1 раза в 3 года и др. [2, с. 34].

Далее проводится проверка корректности информации в бухгалтерской отчетности и в регистрах по отражению основных средств.

Проверка проводится в определенной последовательности: пересчёт, осмотр, опрос, инспектирование и исследование информации в документах, оценка показателей.

В таблице 1 представлена информация, которая потребуется аудитору для оценки учета и отчетности конкретной организации.

Таблица 1. - Сравнительная таблица проверки бухгалтерской отчетности

Бухгалтерская отчётность		Регистр учёта ОС	
Название отчетности	Сверяемые строки отчетности	Название регистра	Сверяемые показатели регистра
бухгалтерский баланс	основные средства	главная книга (далее — ГК), оборотно-сальдовая ведомость (далее — ОСВ)	сальдо по сч. 01 за минусом сальдо по сч. 02
	добавочный капитал	ГК (ОСВ), анализ сч. 02	оборот по Дт 83 Кт 02
отчёт о финансовых результатах	себестоимость продаж	ГК (ОСВ), анализ сч. 02	обороты по Кт 02 (за исключением оборотов по Дт 83 Кт 02)
	прочие доходы	ГК (ОСВ), анализ по сч. 91	обороты по Дт 62 Кт 91 — в части продажи ОС

	прочие расходы	ГК (ОСВ), анализ сч. 91, карточка сч. 01	обороты по Дт 91 Кт 01 — в части проданных (списанных) ОС
отчёт о движении денежных средств	поступления от продажи внеоборотных активов	ГК (ОСВ), анализ сч. 50, 51, 52	обороты по Дт 50 (51,52) Кт 62 — в части продажи ОС
	платежи в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией внеоборотных активов	ГК (ОСВ), анализ сч. 50, 51, 52	обороты по Дт 60 Кт 50 (51,52) — в части приобретения ОС, материалов (работ, услуг) для создания, восстановления, ремонта ОС.
пояснения к балансу и отчету о финансовых результатах	раздел «Основные средства»	аналитические регистры по сч. 01 и сч. 02	сальдо и обороты по сч. 01, сч. 02 в разрезе их аналитики

В заключении данной статьи хотелось бы подвести итоги и сделать выводы о том, что при обнаружении ошибок в ходе проведения аудита основных средств, их необходимо устранять в том месяце, в котором их выявили. Если же были выявлены ошибки в ведении бухгалтерской отчетности прошедшего года до подписания данной отчетности, то данные ошибки необходимо откорректировать декабрём прошедшего года.

Таким образом можно сделать вывод, что при проведении аудита основных средств предприятие проверяет достоверность отраженных операций в бухгалтерском учёте и может проанализировать на сколько эффективно используются основные средства. В случае же обнаружения ошибок аудитором руководству организации сообщают о них еще до составления аудиторского заключения. Например, если ошибка отчётного года выявлена до конца этого года, то исправить её нужно в месяце выявления ошибки. Необходимо помнить, что при проведении аудиторской проверки, аудитор составляет аудиторское заключение на основании форм бухгалтерской отчетности, подтверждая ее достоверность.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

2. Милютина Н.Н. Внутренний контроль основных средств // В сборнике: Научные революции: сущность и роль в развитии науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2018. — С. 190–192.

УДК 657 (075.8)

Оценка эффективности контроля дебиторской задолженности в организации

Егорычева Д.Д.

Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал

Тема эффективности контроля дебиторской задолженности актуальна в современном мире, поскольку данный вид взаимоотношений между контрагентами присущ абсолютно каждой организации и некоторые руководители порой недооценивают то, как важно уметь правильно управлять данными процессами.

Цель написания статьи заключается в том, чтобы показать пользу и важность контроля дебиторской задолженности для организации.

На примере магазина «Нюготок», который занимается розничной продажей товаров для ногтевого сервиса, будет рассмотрено, как осуществляется внутренний контроль управления дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность организации, относится к оборотным активам, об этом также свидетельствует пункт 20 ПБУ 4/99 [2]. Такую задолженность можно охарактеризовать как замороженный капитал, то есть капитал, который находится в пути и вскоре должен поступить в организацию.

Магазин «Нюготок» не является крупной сетью, поэтому управлением дебиторской задолженностью занимается бухгалтер. Учет дебиторской задолженности ведется с использованием следующих счетов: 60, 68, 69 и 71 [3]. Что касается контроля дебиторской задолженности, то в данной организации существует следующий подход:

- устанавливается максимальный уровень дебиторской задолженности.

Это необходимо для того, чтобы организация могла иметь такие суммы, которые она может себе позволить без ущерба для своей финансово-хозяйственной деятельности;

- устанавливаются сроки возвращения долга.

Основную долю дебиторской задолженности магазина «Нюготок» составляет задолженность покупателей. У организации имеется перечень, в котором перечислены сроки по возвращению долгов.

Например, если в лице дебитора выступает компания, с которой ведется долгое сотрудничество и которая всегда выполняет свои обязательства, то срок погашения, как правило, увеличен;

- производится сбор и анализ информации о потенциальном дебиторе.

Бухгалтер с особой точностью собирает и анализирует информацию о потенциальных дебиторах, оценивает всевозможные риски. Магазин «Нюготок» относится к малому предпринимательству, поэтому необходимо с особой осторожностью выбирать контрагентов, с которыми будет вестись последующее сотрудничество;

- определяется вид дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность подразделяется на нормальную и просроченную. Последняя, в свою очередь, делится на сомнительную и безнадежную [1, п.1,2];

- проводится инвентаризация дебиторской задолженности.

Перед составлением годовой отчетности проводится плановая инвентаризация расчетов с контрагентами. При выявлении просроченной задолженности бухгалтер магазина должен ее списать, т.к. дебиторская задолженность – это актив организации. В момент нахождения ее на балансе искажаются финансовые показатели, и прибыль получается завышенной.

Списание безнадежной дебиторской задолженности отражается проводкой: Дебет 91-2 «Прочие расходы» Кредит 62-2. Второй операцией будет отражение списанной дебиторской задолженности по дебету забалансового счета 007, который именуется как «Списанная безнадежная к получению дебиторская задолженность» [3].

Безнадежная задолженность находится на таком счете пять лет. В случае погашения дебиторской задолженности бухгалтером магазина делается запись: Дебет 51 Кредит 91-1 «Прочие доходы». После того, как пройдет пять лет с момента списания дебиторской задолженности, делается следующая проводка: Кредит 007.

На практике, все перечисленные действия являются достаточно эффективными. Контроль дебиторской задолженности позволяет правильно выстроить отношения с дебиторами и сформулировать грамотные условия сотрудничества с магазином «Нюготок». Благодаря сбору и последующему анализу информации о дебиторской задолженности, руководитель организации может принимать эффективные управленческие решения и обеспечивать экономический рост для своей организации.

В данный перечень по контролю можно также добавить мотивацию для персонала. Сотрудникам организации, занимающимся дебиторской задолженностью, необходимо уметь договариваться с дебиторами, стараться вернуть все отпущенные долги в минимальные сроки. Для этого руководителям нужно мотивировать их.

Например, можно установить планы и премировать сотрудника за выполнение или наоборот штрафовать за невыполнение контроля за дебиторской задолженностью. Для более детального изучения вопросов с задолженностью необходимо увеличить штат, т.к. один бухгалтер может не успевать справляться с этими вопросами самостоятельно. В особенности это касается крупных организаций.

Таким образом, в статье был описан контроль дебиторской задолженности на примере магазина «Нюготок» и доказана его эффективность. Также были даны рекомендация по улучшению контроля дебиторской задолженности в целях улучшения финансового состояния организации.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая).
2. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)".
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению".

Современные факторы финансовых рисков организации

Жишко Г.В.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Данная статья посвящена вопросам обеспечения устойчивого финансового развития бизнеса посредством нейтрализации современных предпринимательских угроз, возникающих в процессе ведения финансово-хозяйственной деятельности.

Актуальность темы статьи обусловлена, прежде всего, тем, что вопросы обеспечения финансовой стабильности рыночных субъектов являются одними из ключевых элементов управления бизнесом. Последствия реализации рисков способны привести к отрицательному финансовому результату, неплатежеспособности, финансовой неустойчивости, вплоть до прекращения деятельности.

Существует огромное количество финансовых рисков, в частности налоговые риски, которые возникают в результате налоговых правонарушений и приводят к доплате налогов и сборов, а также к налоговым санкциям.

В современном налоговом законодательстве России существует понятие налоговой выгоды, смысл которой раскрывают положения Федерального закона от 18.07.2017 № 163-ФЗ [1]. В соответствии с законом налоговая выгода считается необоснованной, если получена в результате искажения фактов хозяйственной жизни в учете или в ходе сделок с недобросовестными контрагентами. Налоговая выгода является обоснованной, если сделка между налогоплательщиками реальна и носит преимущественно деловой характер, а не преследует получение только налоговой экономии. Соответственно, если контролирующий орган при проведении проверки финансово-хозяйственной деятельности компании докажет факты получения необоснованной налоговой выгоды, то он откажет ей в признании расходов и вычетов по налогам и сборам.

Любая коммерческая структура, стремясь повысить деловую активность и увеличить прибыль, заинтересована в расширении хозяйственных связей и заключении новых сделок. Предприниматели

самостоятельно принимают управленческие решения относительно контрагентов, с которыми будут заключены договоры, что одновременно налагает на них определенную ответственность по рискам, возможным в связи с неблагоприятными последствиями выбора.

Чтобы более наглядно оценить для компании уровень угрозы, связанной с выбором контрагента, а также объемы финансового ущерба при получении необоснованной налоговой выгоды, в таблице 1 и таблице 2 рассмотрен условный пример из практики, оформленный соответствующими бухгалтерскими записями. В качестве модели описывается одна из сделок, совершенных в 2020 году организацией оптовой торговли АО «Инструмент и Сервис», применяющей общую систему налогообложения.

Таблица 1. - Отражение сделки по приобретению и продаже товаров

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Сумма, руб.	Содержание факта хозяйственной жизни
1	41	60	1000,00	Оприходован товар от поставщика ООО «Сфера»
2	19	60	200,00	Отражен НДС по ставке 20%
3	68/НДС	19	200,00	НДС принят к вычету
4	60	51	1200,00	Погашена задолженность поставщику ООО «Сфера» за поставленный товар
5	62	90/1	2400,00	Отражена продажа товара покупателю
6	90/НДС	68/НДС	400,00	Начислен НДС с продажи товара
7	90/2	41	1000,00	Списана себестоимость проданного товара
8	90/6	44	500,00	Отражены расходы на продажу
9	90/9	99	500,00	Отражен финансовый результат (прибыль) по рассматриваемой сделке
10	99	68/НП	100,00	Начислен налог на прибыль (20%)
11	51	62	2400,00	На расчетный счет поступили денежные средства от покупателя
12	68/НДС	51	200,00	Перечислен НДС в бюджет
13	68/НП	51	100,00	Перечислен налог на прибыль в бюджет
14	99	84	400,00	Отражена нераспределенная прибыль отчетного года

Таким образом, по данным таблицы 1 можно сделать вывод, что АО «Инструмент и Сервис» по данной сделке получило финансовый результат - прибыль в размере 400 руб.

В таблице 2 рассмотрено продолжение примера из таблицы 1. Но пример дополнен обстоятельствами следующего характера: по завершении

сделки и представления отчетности, фискальным органом были проведены мероприятия налогового контроля в отношении АО «Инструмент и Сервис» и его контрагентов, в ходе которых было установлено, что организация ООО «Сфера» является «фирмой-однодневкой», т.е. недобросовестным налогоплательщиком. В ходе проверки АО «Инструмент и Сервис» не представило со своей стороны никаких доказательств должной осмотрительности для использования права на налоговые вычеты и на расходы. Поэтому налоговые расходы по налогу на прибыль и налоговые вычеты по НДС по данной сделке не были признаны контролирующим органом. По итогам проверки АО «Инструмент и Сервис» обязано доплатить в бюджет налоги в полном объеме и штрафные санкции.

Таблица 2. - Отражение корректировки финансового результата по итогам проверки

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Сумма, руб.	Содержание факта хозяйственной жизни
1	19	68/НДС	200,00	Восстановлен НДС, ранее необоснованно принятый к вычету
2	91/2	19	200,00	Списан на прочие расходы НДС, необоснованно принятый к вычету
3	99	68/НП	200,00	Доначислен налог на прибыль с ранее необоснованно учтенной в расходах по налогу на прибыль себестоимости товара (1000,00 *20%)
4	68/НДС	51	200,00	Перечислена по итогам проверки доплата по НДС в бюджет
5	68/НП	51	200,00	Перечислена по итогам проверки доплата по налогу на прибыль
6	99	91/9	200,00	Списан убыток, полученный от списанного на прочие расходы НДС
7	99	68/НДС	40,00	Начислен штраф в размере 20% по НДС
8	99	68/НП	40,00	Начислен штраф в размере 20% по налогу на прибыль
9	84	99	80,00	Получен убыток по итогам отчетного года по данной сделке (2400,00–400,00–500,00–1200,00–300,00 – 80,00 = - 80,00руб.)

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что в результате данная сделка имела негативные последствия для АО «Инструмент и Сервис», так как привела не только к полной потере прибыли, но и к отрицательному

финансовому результату в размере 80 руб., что в целом составило 103,3% ущерба (2480,00/2400,00).

Следовательно, для экономического субъекта жизненно необходимо проявлять осмотрительность при совершении сделок, иначе он рискует утратить свои финансовые ресурсы и понести убытки, дополнительно оплачивая налоги за своего недобросовестного контрагента. Очевидно, что чем больше будет сумма сомнительной сделки, или их количество, тем более велики предпринимательские риски и тем более разрушительными будут последствия для хозяйствующего субъекта.

В условиях новых требований законодательства современный бизнес должен для минимизации рисков финансовых потерь создавать защитные механизмы. Стержнем механизма является проверка будущего контрагента на основе доступных о нем сведений, которые не являются коммерческой тайной. Цель проверки контрагента – удостовериться, что контрагент надежный и добросовестный партнер, который ведет реальную предпринимательскую деятельность.

Сведения о предпринимателях можно получить из открытых источников. В основном это сайты государственных органов, например, сервисы ФНС РФ: «Прозрачный бизнес», «Риски бизнеса: проверь себя и контрагента», которые упрощают процедуру проверки за счет существенного объема предлагаемых сведений [2]. Однако проверка контрагента не исчерпывается только использованием указанных онлайн-сервисов. Исходя из практического опыта для минимизации рассматриваемых налоговых рисков, можно внести следующие предложения:

- проводить предварительные проверки контрагентов на этапе переговоров и регулярные в ходе дальнейшего сотрудничества;
- ежеквартально запрашивать у контрагентов копию справки о состоянии его расчетов по налогам, сборам, пеням, штрафам;
- у контрагентов – плательщиков НДС, запрашивать ежеквартально заверенную выборку (выписку) по своей организации из книги продаж, приложенной к налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость (раздел 9 декларации) соответствующего периода.

Предложенные меры позволят компаниям снизить налоговые риски за счет регулярности и актуальности получаемых сведений об исполнении контрагентами налоговых обязательств перед государством.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что всем хозяйствующим субъектам важно понимать, что современные условия

ведения бизнеса претерпевают определенные трансформации, которые способствуют увеличению зоны налоговых рисков, снижению уровня финансовой стабильности и требуют проведения соответствующих превентивных мер. Методы предупреждения и снижения налоговых рисков, обусловленных выбором контрагентов, на сегодняшний день в целом сформировались, поэтому основная задача для компаний уделять должное внимание существующим угрозам, а также правильно и своевременно применять меры по их нейтрализации.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 18.07.2017 № 163-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации».

УДК 657 (075.8)

Бухгалтерский баланс: назначение, принципы построения

Загоруйко А.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность темы заключается в том, что бухгалтерский баланс является главной формой отчетности, от качества его составления зависит правильность оценки финансового положения организации и принятия решений заинтересованными пользователями. Целью работы является рассмотрение принципов составления баланса на примере ПАО «Акрон», производящего и поставляющего минеральные удобрения.

Бухгалтерский баланс – это способ обобщенного отражения и группировки средств предприятия по их видам и источникам образования на определенную дату в денежном выражении [3, с. 6]. Он выполняет ряд функций: экономико-правовую, информационную и результатную. Общие требования к бухгалтерской отчетности изложены в ФЗ «О бухгалтерском учете» [1].

В отличие от МСФО, по РСБУ форма баланса, порядок заполнения его статей и сроки представления предписаны [2]. Баланс состоит из отдельных строк (статей), пронумерованных от 1100 до 1700. Основным правилом баланса выступает обязательное равенство суммы всех статей

актива сумме всех статей пассива. В статье рассмотрен порядок составления баланса на примере ПАО «Акрон».

Порядок формирования раздела «Внеоборотные активы»: строка 1110 «Нематериальные активы» отражает информацию об объектах НМА, вложениях в НМА и расходах на НИР. У ПАО «Акрон» на 31.12.20 они составили 82404 т. р., на 31.12.19 – 78970 т. р., на 31.12.18 – 75811 т. р. Строка 1120 «Результаты исследований и разработок» отражает сумму расходов на завершённые НИР. Строка 1130 «Нематериальные поисковые активы» показывает сумму затрат на поиск полезных ископаемых. Строка 1140 «Материальные поисковые активы» отражает данные об используемых в процессе поиска полезных ископаемых ОС. Строка 1150 «Основные средства» показывает информацию об объектах ОС и незавершённых капитальных вложениях. На 31.12.20 они составили 44077362 т. р., на 31.12.19 - 39894196 т. р., на 31.12.18 - 39341253 т. р. Строка 1160 «Доходные вложения в материальные ценности» показывает их остаточную стоимость. Строка 1170 «Финансовые вложения» отражает информацию о них. На 31.12.20 они составили 90622052 т. р., на 31.12.19 - 99492209 т. р., на 31.12.18 - 90559047 т. р. Строка 1180 «Отложенные налоговые активы» показывает сумму ОНА. На 31.12.20 она составила 1092934 т. р., на 31.12.19 - 296242 т. р., на 31.12.18 - 264118 т. р. Строка 1190 «Прочие внеоборотные активы» отражает эти активы, не вошедшие выше. На 31.12.20 они составили 101772 т. р., на 31.12.19 - 1039379 т. р., на 31.12.18 - 655786 т. р. Строка 1100 «Итого по разделу I» отражает сумму показателей по строкам баланса с кодами 1110–1170.

Порядок формирования раздела «Оборотные активы»: строка 1210 «Запасы» отражает данные об их общей стоимости. На 31.12.20 они составили 7511022 т. р., на 31.12.19 - 6803712 т. р., на 31.12.18 - 6795557 т. р. Строка 1220 «НДС по приобретенным ценностям» отражает налог по купленным ценностям, не принятый к вычету. На 31.12.20 он составил 45120 т. р., на 31.12.19 - 49498 т. р., на 31.12.18 - 78461 т. р. Строка 1230 «Дебиторская задолженность» отражает сумму задолженности контрагентов. На 31.12.20 она составила 8006397 т. р., на 31.12.19 - 6275526 т. р., на 31.12.18 - 9689871 т. р.

Строка 1240 «Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)» формирует их сумму. На 31.12.20 она составила 14387 т. р., на 31.12.19 - 10911 т. р., на 31.12.18 - 12313 т. р. Строка 1250 «Денежные средства и денежные эквиваленты» указывает сумму их остатка. На 31.12.20 она составила 6178720 т. р., на 31.12.19 - 2581009 т. р., на 31.12.18

- 4409642 т. р. Строка 1260 «Прочие оборотные активы» отражает информацию о них, не вошедших выше. На 31.12.20 они составили 54377 т. р., на 31.12.19 - 28067 т. р., на 31.12.18 - 31670 т. р. Строка 1200 «Итого по разделу II» указывает сумму значений строк с 1210 по 1260. Строка 1600 «Баланс» отражает сумму строк 1100 и 1200.

Порядок формирования раздела «Капитал и резервы»: строка 1310 «Уставный капитал» отражает его сумму. На 31.12.20, 31.12.19 и 31.12.18 г. он 202670 т. р. Строка 1320 «Собственные акции, выкупленные у акционеров» показывает их в сумме фактических затрат на их выкуп для последующей перепродажи или аннулирования. Строка 1340 «Переоценка внеоборотных активов» отражает информацию о ней за прошлые отчетные периоды. На 31.12.20 она составила 934095 т. р., на 31.12.19 - 936533 т. р., на 31.12.18 - 938268 т. р. Строка 1350 «Добавочный капитал (без переоценки)» отражает его без переоценки внеоборотных активов. На 31.12.18 он составил 6846 т. р. Строка 1360 «Резервный капитал» отражает его сумму, на 31.12.20, 31.12.19 и 31.12.18 г. он 30401 т. р. Строка 1370 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» отражает его сумму как за прошлые, так и за отчетный периоды. На 31.12.20 он составил 11290764 т. р., на 31.12.19 - 23103543 т. р., на 31.12.18 - 18389603 т. р. Строка 1300 «Итого по разделу III» - сумма строк с 1310 по 1370.

Порядок формирования раздела «Долгосрочные обязательства»: строка 1410 «Заемные средства» приводит данные о них со сроком погашения свыше года. На 31.12.20 они 101621845 т. р., на 31.12.19 - 98665780 т. р., на 31.12.18 - 65682055 т. р. Строка 1420 «Отложенные налоговые обязательства» отражает сумму ОНО. На 31.12.20 они 6916421 т. р., на 31.12.19 - 6892222 т. р., на 31.12.18 - 6823028 т. р. Строка 1430 «Оценочные обязательства» формирует их сумму. Строка 1450 «Прочие обязательства» показывает не вошедшие выше обязательства. Строка 1400 «Итого по разделу IV» отражает сумму значений строк 1410–1450.

Порядок формирования раздела «Краткосрочные обязательства»: строка 1510 «Заемные средства» отражает их сумму. На 31.12.20 они составили 28596482 т. р., на 31.12.19 - 18078659 т. р., на 31.12.18 - 56149942 т. р. Строка 1520 «Кредиторская задолженность» формирует задолженность перед поставщиками, персоналом, по налогам и прочие. На 31.12.20 она составила 7678464 т. р., на 31.12.19 - 8181207 т. р., на 31.12.18 - 3217312 т. р. Строка 1530 «Доходы будущих периодов» указывает сумму доходов, полученных в отчетном периоде, но относящаяся к следующим. На 31.12.20 они составили 60958 т. р., на 31.12.19 - 64458 т. р., на 31.12.18

- 67667 т. р. Строка 1540 «Оценочные обязательства» указывает их сумму. На 31.12.20 они составили 454447 т. р., на 31.12.19 - 367246 т. р., на 31.12.18 - 335944 т. р. Строка 1550 «Прочие обязательства» отражает сумму прочих, не вошедших выше. На 31.12.18 они составили 69793 т. р. Строка 1500 «Итого по разделу V» отражает сумму строк 1510–1550. Строка 1700 «Баланс» показывает сумму значений строк 1300, 1400 и 1500.

Изучив бухгалтерский баланс ПАО «Акрон», можно отметить, что последние законодательно внесенные изменения выполнены. Для ускорения и упрощения процесса составления и предоставления отчетности автор рекомендует ПАО «Акрон» исключить из баланса графу «Код», подпись главного бухгалтера и печать, так как они законодательно не требуются.

В остальном баланс ПАО «Акрон» наглядно отражает финансовое положение организации и отвечает предъявленным к нему требованиям: правдивости, так как он составлен согласно нормативным документам; полноты, так как баланс отражает все факты хозяйственной деятельности; реальности, ведь оценки его статей соответствуют объективной действительности; единство баланса благодаря использованию единых способов учета в течение отчетного периода; преемственности, так как начальный баланс отчетного года является заключительным балансом прошлого года.

Баланс общества отвечает качественным характеристикам: понятности, ведь он доступен для понимания; уместности, так как он содержит лишь необходимую информацию; сопоставимости, так как он позволяет сравнивать информацию за разные периоды.

В целом можно констатировать, что баланс общества составлен в соответствии с требованиями законодательства, что говорит о высокой квалификации специалистов, подготовивших данную форму отчетности.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете».
2. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 14.12.2020).
3. Шалаева Л.В. Бухгалтерский баланс: учебное пособие. – Пермь: ИПЦ «Прокрость», 2020. — 128 с.

Документальное оформление и учет доходов и расходов организации

Закомолдина С.С.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В современной, стремительно меняющейся обстановке организации должны постоянно анализировать осуществляемую деятельность в целях принятия определенных управленческих решений.

Анализ и принятие решений обуславливают необходимость достоверной оперативной информации о доходах организации и ее расходах [1, с.102]. Одновременно с доходами и расходами по обычным видам деятельности, каждый субъект хозяйствования осуществляет все те операции, которые относятся к прочим доходам, прочим расходам. Поэтому бухгалтерии в своей работе приходится достаточно часто отражать данный вид доходов и расходов [2, с. 44]. От своевременного и правильного отражения доходов, а также расходов в системе бухгалтерского учета зависит правильность формирования финансового результата деятельности организации [3, с. 34].

Актуальность темы статьи определяется влиянием доходов и расходов на достоверное формирование финансовых результатов деятельности организации.

Объектом исследования является ООО «Торгхолод». Основным направлением деятельности организации является оптовая торговля непродовольственными потребительскими товарами, а именно холодильным оборудованием, электротехническими товарами, как российского, так и импортного производства. Организация также оказывает услуги по сервисному ремонту оборудования.

Далее рассмотрен порядок синтетического и аналитического учета доходов и расходов по обычным видам деятельности ООО «Торгхолод».

В апреле 2019 года общество направило ООО «Нефтепромстрой» универсальный передаточный документ № 235 от 29.04.2019 и счет-фактуру № 235 от 29.04.2019 г. на сумму 149386,21 рублей, в том числе налог на добавленную стоимость 24894,37 рублей за оказанные услуги по

техническому ремонту.

В мае 2019 г. года ООО «Нефтепромстрой» согласно договору 4 от 09.01.2019 получило счет и в мае была произведена оплата.

В учете ООО «Торгхолод» были сделаны записи, представленные в таблице 1.

Таблица 1. - Бухгалтерские записи по отражению услуг в апреле 2020 года

Документ - основание	Содержание ФХЖ	Сумма , руб.	Корреспонден- ция счетов	
			дебет	кредит
Договор № 4 от 09.01.2019 г.	Реализованы услуги ООО «Нефтепромстрой»	14938 6,21	62.1	90.1
Справка-расчет бухгалтерии	Отражена себестоимость услуг в соответствии со сметой	88141, 23	90.2	20
УПД № 235 от 29.04.2019, Счет-фактура № 235 от 29.04.2019 г.	Учен НДС (20%)	24894, 37	90.3	68.3
Счет на оплату № 134 от 20.05.2019	Поступила оплата от ООО «Нефтепромстрой»	14938 6,21	51	62.1

В ООО «Торгхолод» осуществляются и расчеты по предоплате. 20.07.2019 года поступил аванс в размере 1000000 руб. от ООО «Фактор-МЕД» по договору 03/11-КО/13 от 05.11.2018 за июль 2018 г. за ремонт холодильного оборудования по договору 03/11-ХО/13 от 05.11.2018. 31.07.2019г. В адрес ООО «Фактор-МЕД» были направлены документы на полную сумму в размере 173720,88 руб., + НДС 20%–34744 руб. В учете ООО «Торгхолод» были сделаны бухгалтерские записи, представленные в таблице 2.

По итогам месяца организация списывает стоимость предоставленных услуг с кредита счетов 20,25,26 в дебет счета 90.2 себестоимость продаж.

Как ранее было указано, организация также продает товары. В обществе движение товаров и тары отражается по дебету счета 41 «Товары», субсчет 41-1. Учет товаров в ООО «Торгхолод» осуществляется по покупным ценам. При этом расходы по заготовке, а также доставке товаров собираются на счете 44 «Расходы на продажу», а также, когда они осуществляются сторонними компаниями за счет торговой организации, могут учитываться в учетной стоимости товара. Тот или иной способ учета этих расходов предусматривается учетной политикой ООО «Торгхолод».

Таблица 2. - Отражение на бухгалтерских счетах операций, связанных с расчетами с покупателем ООО «Фактор-МЕД»

Документ - основание	Содержание ФХЖ	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
			дебет	кредит
20.07.2019 Движение по р/с ПП № 141	Предоплата от ООО «Фактор-МЕД» по договору 03/11-КО/13 от 05.11.2018 за июль 2018 г.	100 000	51	62.2
Счет-фактура № 128 от 20.07.2019	Начислен НДС с аванса	20 000	62.1	68.2
УПД № 138 от 20.07.2019, Счет-фактура № 128 от 20.07.2019 г.	Направлены УПД и счет фактура за услуги по договору 03/11-ХО/13 от 05.11.2018	208 465	62.1	90.1
Справка расчет бухгалтерии	Списана себестоимость услуг	112 400	90.2	20
Счет фактура № 128 от 20.07.2019	Начислен НДС	34 744	90.3	68.2
Справка расчет бухгалтерии	Произведен зачет аванса	100 000	62.2	62.1

01.08.2019 г. Общество продало кирпич, утолщенный в Кирпичный центр по договору ТХБП-0338 от 01.08.2019 г. на сумму 48195,00 (в том числе НДС 8032,50 руб.). В таблице 3 представлены операции по учету продажи товаров.

Таблица 3. - Учет продажи товаров общества

Документ - основание	Содержание ФХЖ	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
			дебет	кредит
УПД № 142 от 01.08.2019,	Направлены УПД и счет-фактура за кирпич по договору ТХБП -0338 от 01.08.2019	48195	62.1	90.1
Справка расчет бухгалтерии	Списана себестоимость товара	38633,33	90.2	41
Счет-фактура	Начислен НДС	8032,50	90.3	68.2
Платежное поручение	Поступила оплата от покупателя	48195	51	62.1

В конце месяца субъект хозяйствования осуществляет списание

стоимости всех проданных товаров в Дебет счета 90.2 с Кт счета 41.2 «Себестоимость продаж». Отражение операций на счете 91 «Прочие доходы и расходы» производится следующим образом: на протяжении периода по Кредиту 91 счета отражают все доходы организации, полученные от прочей деятельности, а по дебету – все расходы, связанные с ее осуществлением. В конце отчетного периода обороты по счету сопоставляют, после чего выявляют финансовый результат от прочей деятельности (прибыль, убыток) в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки».

В 2019 году организацией были получены следующие виды доходов, не относящихся к основным видам деятельности: поступления от продажи объекта ОС и материалов; доход по аренде; проценты по предоставленному работнику займу. ООО «Торгхолод» оказывает услуги по аренде транспортных средств. Например, сумму, которую получило общество согласно договору, с ООО «Вектор», составляет 24 000 руб. (в том числе НДС - 4800 руб.) в месяц. Затраты, связанные с арендой для ООО «Вектор», составляют 10 000 руб. в месяц. Бухгалтер ежемесячно делает проводки, показанные в таблице 4.

Таблица 4. - Фрагмент журнала фактов хозяйственной жизни по отражению на счетах учета прочих доходов в ООО «Торгхолод»

Содержание ФХЖ	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
Начислена плата за услуги по аренде за отчетный период	24 000	76	91.1
Отражена сумма НДС	4800	91.2	68
Отражены затраты, за услуги по аренде	10 000	91.2	02

Далее представлены записи по выбытию материалов в таблице 5.

Таблица 5. - Фрагмент журнала хозяйственных операций по отражению на счетах учета прочих доходов в ООО «Торгхолод»

Содержание ФХЖ	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
Реализованы запасные части	14200	62.1	91.1
Отражена сумма НДС;	2366,7	91.2	68
Отражена себестоимость запчастей	8774	91.2	10
Произведена оплата запчастей покупателем	14200	51	62

Таким образом, учет прочих доходов в ООО «Торгхолод» ведется в соответствии с требованиями нормативно – правовых актов, принятой в организации учетной политикой, а также рабочим планом счетов.

Для повышения качества учетной информации по доходам и расходам общества рекомендуется следующее:

- разработать формы управленческой отчетности, способствующие повышению качества информации для принятия деловых решений;
- разработать учетные регистры, позволяющие упростить учет доходов и расходов в ООО «Торгхолод» и др.

Своевременное выявление недостаточно эффективных участков бизнес-процессов, позволит правильно составлять управленческую отчетность, которая является важным компонентом планирования деятельности общества.

Подготовка управленческой отчетности прочно связана с бюджетированием, что в целом обусловлено контролем исполнения бюджетов.

Для ООО «Торгхолод» необходима всего лишь настройка справочника статей доходов и расходов, организация внесения первичных данных в соответствии с этим справочником, и в результате можно получить актуальный автоматизированный отчет, при создании которого не потребуются дополнительные усилия для подсчета и сведения информации.

Внедрение данных отчетов позволит повысить информативность и качество учетной информации по учету управленческих расходов, а регистры в целом позволят улучшить контроль доходов с продаж, сроки образования задолженности покупателя. Данные регистры позволят также избежать возникновения просрочек по оплате товаров и услуг.

Таким образом, разработка данных отчетов поможет ООО «Торгхолод» повысить качество учетной информации и в целом бухгалтерского учета доходов и расходов.

Библиографический список

1. Бухгалтерский учет : учебник / под ред. проф. В.Г. Гетьмана. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 601 с.
2. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / А.Е. Суглобов, Б.Т. Жарылгасова, С.А. Хмелев [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Е. Суглобова. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2020. – 478 с.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учебник. М.: ИНФРА-М. 2020. 584 с.

Оценка и управление платежеспособностью предприятия

Зубова В.А.

*Научный руководитель: Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Платежеспособность фирмы – способность субъекта экономической деятельности полностью и в срок погашать свою кредиторскую задолженность. Платежеспособность является одним из ключевых признаков устойчивого финансового положения предприятия. На данный момент результативное управление финансовыми ресурсами является одной из основных проблем, которую пытаются решить отечественные предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется двумя факторами:

1. Наличие активов, достаточных для погашения всех имеющих у организации обязательств;
2. Степень ликвидности имеющихся активов, достаточная для того, чтобы при необходимости реализовать их [3, с. 335].

Основой платежеспособности организации является хозяйственная деятельность, обеспечивающая приток денежных средств, которые необходимы для своевременной оплаты краткосрочных и долгосрочных обязательств, сформированной себестоимости реализованной продукции и прибыли от текущей и других видов деятельности [3, с. 336]. Для глубокой оценки платежеспособности организации наряду с анализом коэффициентов необходимо провести оценку ее денежных потоков. Изучение структуры источников привлечения денежных средств, направлений их вложения и скорости оборота, определение вида деятельности, образующий наилучший результат работы предприятия – это задачи, вытекающие из сущности финансовой устойчивости. Основной целью анализа денежных потоков является предоставление полной и достоверной информации заинтересованным пользователям об уровне формирования денежных средств, а также сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков. Анализ движения денежных потоков предприятия предполагает идентификацию и определение общей суммы денежных средств предприятия по отдельным

их видам в рассматриваемом периоде. На основании данных о размере и динамике чистого денежного потока от операционной деятельности можно сделать выводы о способности компании формировать денежные ресурсы в результате своей основной деятельности в объеме и в сроки, необходимые для осуществления текущих платежей. Низкая платежеспособность может быть временной, случайной, длительной, а также хронической. Основными причинами низкой платежеспособности могут быть: невыполнение плана реализации товаров и несвоевременное поступление платежей от покупателей, иных юридических и физических лиц [1, с. 97].

Повышение платежеспособности и ликвидности компании чрезвычайно важно для владельца. Сделать это можно путем комплексных решений, направленных на улучшение финансового состояния фирмы и уменьшения задолженностей. Основные меры, путем которых можно обеспечить повышение ликвидности, таковы:

- максимально возможное уменьшение стоимости дебиторской задолженности;
- увеличение прибыли;
- оптимизация структуры капитала предприятия;
- уменьшение стоимости материальных активов [3, с. 338].

Отдельный вопрос, как этого добиться. Для оптимизации производства нужна грамотная система управления, и, если ее составление не под силу собственнику, то разумно потратить N-ую сумму денежных средств и нанять талантливого специалиста, который создаст схему, работающую и приносящую дополнительную прибыль.

Другими способами повышения платежеспособности являются финансовая стабилизация и понижение дебиторской задолженности. Этого можно добиться путем анализа активов для их более рационального распределения, планирования всей финансовой деятельности компании и, помимо планирования, еще и соблюдения сроков выполнения этих планов. Что касается финансовой стабилизации, то здесь требуется очень грамотный подход, направленный на сокращение ежемесячных расходов.

Повышение платежеспособности также можно обеспечить рефинансированием дебиторской задолженности и ускорением её оборотов. Таким образом, можно увеличить сумму финансовых активов. С помощью установления нормативов, регулирующих запасы предприятия, проводится оптимизация материальных или товарных ценностей.

Проведение технико-экономических расчётов также поможет в оптимизации [2, с. 72].

Размышляя о том, как увеличить выручку от продаж, предприниматель рассматривает различные варианты, некоторые из которых могут быть чрезвычайно рискованными, а некоторые – невозможными. При этом различные решения проблемы, как правило, противоречат друг другу, и приходится останавливаться на каком ни будь одном варианте. Ошибка в выборе может быть достаточно болезненной для предпринимателя и даже привести компанию к убыткам. Именно поэтому так важно при принятии решений ориентироваться не на интуицию, а на математические расчеты и глубокий анализ рынка.

Для начала необходимо рассмотреть все возможности, позволяющие потенциально увеличить прибыль от продаж, затем сравнить их между собой, оценив предполагаемый прирост прибыли и уровень риска, и лишь затем изменять товарную, ценовую или иную политику компании [3, с. 337].

Первый и самый простой способ увеличения прибыли – это увеличение цены на предлагаемые компанией товары. Фактически цену необходимо поднимать до такого уровня, пока ее повышение не отразится на спросе. Этот порог можно определить путем опросов покупателей, путем анализа ценовой политики конкурентов или по опыту цен и скидок на отдельные товарные группы самой компании. Однако если спрос на товары падает одновременно с ростом цен, это не означает, что прибыль предпринимателя упадет. Вам нужно определить, насколько сократятся объемы, рассчитать возможный убыток и сравнить его с дополнительным доходом, полученным от повышения цены.

Если проведенный анализ показывает, что невозможно добиться роста прибыли за счет повышения цены, вы можете сделать это, уменьшив объем продаж. Создание искусственного дефицита в некоторых случаях позволит покупателям бороться за ваш продукт, что сделает повышение цены вполне естественным [1, с. 114].

Положительных изменений в динамике прибыли можно добиться и за счет пересмотра маркетинговой политики. Конечно, эффективность рекламной кампании определить непросто, но имея достаточную статистическую базу, можно установить, какие товары являются фаворитами, какой вид рекламы не приносит желаемого эффекта и т.д. Можно нанять специалистов для более подробной работы в этой области [1, с. 117].

Увеличивая объем реализуемой продукции, вы можете рассчитывать на скорейшее повышение платежеспособности компании. Активно используя свободные средства, предприятие может добиться повышения уровня рентабельности и размера получаемой прибыли. Расширение границ рынка сбыта также будет способствовать повышению ликвидности и платежеспособности компании.

Итак, платежеспособность выступает важнейшим показателем жизнедеятельности фирмы. Так как это приоритетный и, по сути, единственный метод демонстрации экономической способности фирмы вести дальнейшую хозяйственную деятельность. Оценка платежеспособности компании, это набор процессов, составляющих инструмент для принятия решений и стратегического анализа компании, направленных на оценку ее финансовых показателей.

В современном мире среди большой конкуренции управление платежеспособностью предприятия является отличным помощником в успешной деятельности предприятий, поскольку оно позволяет выявить слабые стороны, оценить риски и степень их влияния и принять правильное решение, которое позволит избежать неблагоприятные последствия для исследуемого предприятия или отдельных его факторов.

Обладая опытом и экономическим образованием, предприниматель легко справится с поставленными задачами самостоятельно. Но чаще всего в данных случаях пользуются услугами экономистов и аналитиков. Как правило, это способствует процветанию компании.

Библиографический список

1. Кеменов А.В. Управление денежными потоками компании: монография – М.: ИД «Экономическая газета». – ИТКОР. 2012. – 144 с.

2. Никулина Н.Н., Суходоев Д.В., Эриашвили Н.Д. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2012. – 511 с.

УДК 657 (075.8)

Учет расчетов с дебиторами и кредиторами

Иванова А.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Цель статьи: изучить учет расчетов с дебиторами и кредиторами.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности экономические субъекты закупают материалы, сырье, нуждаются в выполнении определенных работ, а также продают товары, готовую продукцию, выполняют работы. Отсюда возникает объективная необходимость ведения расчетов с различными компаниями, предпринимателями, а также физическими лицами [1, с.56].

В соответствии с существующими правилами бухгалтерского учета отражаются взаимоотношения с заказчиками, поставщиками, покупателями, подрядчиками. Данное обстоятельство приводит к возникновению дебиторской и кредиторской задолженностей. Учет расчетов – это важный компонент в системе бухгалтерского учета [2, с.45].

Объект исследования - ЗАО «Еремеевское». Вид деятельности производство чая и кофе.

Многочисленные операции, которые сопряжены с учетом расчетов по отгруженным товарам, в ЗАО «Еремеевское» отражают на синтетическом счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». По дебету этого счета при отгрузке продукции покупателям отражают образованную дебиторскую задолженность по стоимости продажи товаров; по кредиту – показывают погашение исследуемой задолженности. Чтобы обобщить данные о расчетах по авансам, которые получены под поставку ценностей, в ЗАО открыт субсчет «Авансы полученные» на счет 62 «Расчеты с заказчиками и покупателями».

Далее рассмотрены примеры по расчетам с дебиторами и кредиторами. В июне 2020 года со склада ЗАО «Еремеевское» выполнили заказ для ООО «Прокофий» на поставку товаров на сумму 121050 руб. (в том числе НДС 20250 руб.), была осуществлена предоплата. В учете были сделаны операции, представленные в таблице 1.

Таблица 1. – Фрагмент отражения операций в учете расчетов с покупателями ЗАО «Еремеевское»

Документ - основание	Содержание ФХЖ	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов		Регистры учета	
			Дебет	Кредит	Аналит.	Синтет.
Договор поставки от 05.09.2020, товарная накладная № 2012 от 05.09.2020,	ЗАО «Еремеевское» были отгружены ООО «Прокофий» товары, общая стоимость которых 121050 рублей	121050	62.1	90.1	Карточка счета 62,90	Анализ счета 62,90

Счет фактура	Отражен НДС	20250	90.3	68	Карточка счета 68,90	Анализ счета 68,90
Справка расчет бухгалтерии от 05.09.2020	Отражена себестоимость отгруженных товаров	78000	90.2	41	Карточка счета 90,41	Анализ счета 90,41

01.06.2020 года со склада ЗАО «Еремеевское» выполнили заказ ООО «Аркус» по доставке товаров, шоколадных плиток в количестве 150 блоков по цене продаж – 450 руб. на общую сумму 67500 руб., а также в количестве 350 блоков по цене 350 руб. на сумму 138250 руб. В учете общества были сделаны бухгалтерские записи (табл. 2).

Таблица 2. – Фрагмент журнала по отражению расчетов с покупателями

Документ - основание	Содержание ФХЖ	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Договор поставки № 00000115 от 01.06.2020	ЗАО «Еремеевское» были отгружены ООО «Аркус» блоки	62.1	90.1	205750
Счет-фактура	Отражен НДС	90.3	68	34292
Справка расчет бухгалтерии	Отражена себестоимость отгруженного товара	90.2	41	178265
Платежное поручение	Поступили на расчетный счет средства от ООО «Аркус»	51	62.1	205750

Аналитический учет расчетов с покупателями в бухгалтерии ведется в разрезе клиентов. В качестве регистров аналитического учета выступают: сальдо и обороты по счету 62, а также развернутые журналы – по счету 62.

Далее показан порядок расчетов с кредиторами в ЗАО «Еремеевское». На основании договора поставки от 02 декабря 2020 г. поставщик ООО «Этна» обязуется в течение нескольких рабочих дней поставить материалы стоимостью 20579 руб. (в том числе НДС 3430 руб.). К данному договору составлены товарная накладная, счет-фактура, а также приложения к накладной. Рассмотренные факты хозяйственной жизни отражаются в учете общества записями, которые приведены в таблице 3.

Согласно договору аренды 1-3-16 от 05.01.2020 года ЗАО «Еремеевское» арендует нежилые помещения на общую сумму 120787 руб. (в том числе НДС 20131 руб.). В учете общества выполнены операции, представленные в таблице 4.

Для обобщения данных о расчетах по сборам и налогам, которые уплачиваются организацией и НДФЛ предназначается счет 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Таблица 3. – Фрагмент журнала хозяйственных операций по отражению в бухучете ЗАО «Еремеевское» приобретение запасов

Документ - основание	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов		Регистры учета	
			Дебет	Кредит	Аналит.	Синтет.
Товарная накладная, счет фактура	Отражается покупная стоимость товара по цене поставщика ООО «Этна»	17150	10	60	Карточка счета 10,60	Анализ счета 10,60
Счет-фактура	Отражен НДС	3430	19	60	Карточка счета 60,20	Анализ счета 60,20
Платежное поручение	Оплачен счет поставщика	20579	60	51	Карточка счета 60,51	Анализ счета 60,51
Книга Покупок	Зачтен НДС	3430	68	19	Карточка счета 68,20	Анализ счета 68,20

Таблица 4. – Фрагмент журнала ФХЖ по выплате аренды

Документ - основание	Содержание ФХЖ	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов		Регистры учета	
			Дебет	Кредит	Аналит.	Синтет.
Договор аренды 1-3-16 от 05.11.2020	Договор аренды 1-3-16 от 05.11.2020 Поступил счет на оплату от частного учреждения за аренду помещений	100656	26.1	60.1	Карточка счета 26,60	Анализ счета 26,60
Платежное поручение	Перечислено поставщику	20579	60.1	51.1	Карточка счета 60,51	Анализ счета 60,51

Учет расчетов с прочими дебиторами и кредиторами в обществе ведется с использованием 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». В целом стоит отметить положительную работу ЗАО «Еремеевское». Однако в любом деле бывают недочеты или несовершенства, которые нужно устранять.

Одним из способов совершенствования учета расчетов с дебиторами и кредиторами целесообразно считать внедрение учетных регистров.

В целях недопущения просрочек по оплатам покупателей, можно рекомендовать внедрение реестра, представленного в таблице 5.

Таблица 5. – Реестр платежей к оплате в ЗАО «Еремеевское»

Дата счета	№ счета	Сумма	Назначение платежа	Наименование организации	Номер договора	Конечная дата оплаты
28.12.20	1	99 810,90	Поставка блоков шоколада	ООО «Валмакс»	№3 от 28.12.20	19.01.21

Конечная дата оплаты платежа рассчитывается исходя из условий, прописанных в договоре. При этом необходимо отслеживать, чтобы поданные документы не выходили по срокам за конечную дату оплаты. Таким образом, просрочка платежа может быть чревата пенями для покупателя.

Таким образом, заполнение Реестра платежей к оплате дает полную картину предстоящих расчетов с покупателями и сумму, необходимую для покрытия этой новообразовавшейся дебиторской задолженности. Данная таблица может стать формой оперативной отчетности для руководителя организации.

В ЗАО «Еремеевское» к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» открыты следующие субсчета:

60.1 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками в рублях»,

60.2 «Авансы выданные».

Такой учет затрудняет работу бухгалтера, поскольку в такой ситуации достаточно сложно сразу оценить величину задолженности перед поставщиками за товары и перед подрядчиками за оказанные услуги (выполненные работы).

К счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» рекомендуется создать следующие субсчета: 60.1 «Расчеты с поставщиками», 60.2 «Авансы выданные», 60.3 «Векселя выданные», 60.4 «Расчеты с подрядчиками», 60.5 «Неотфактурованные поставки».

Предполагается, что в связи с этими нововведениями объем работ бухгалтерских работников существенно сократится, при этом отпадет необходимость в наборе дополнительных специалистов в бухгалтерскую службу. Рекомендуется разработать следующий учетный регистр, обобщающий информацию о величине задолженности и позволяющий сгруппировать учетные данные в разрезе каждого контрагента (табл. 6).

Содержащаяся в первичных документах информация, необходимая для отражения в бухгалтерском учете, накапливается и систематизируется в учетных регистрах.

Для снижения величины кредиторской задолженности в ЗАО «Еремеевское» нужно внедрить специальную программу.

Таблица 6. – Регистр учета кредиторской задолженности

Период	Содержание операции	Контрагент	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
25.06.20	Поступление товаров	ООО «Грандфайнс»	41.1	60.1	50000
27.06.20	Поступление материалов	ООО «Глобал МФ»	10.1	60.1	5 000

Посредством применения технологий мониторинга поставщика (SRM) в перспективе предприятие может достичь ряда преимуществ: повысить прозрачность, а также точность данных о закупках; обеспечить удобство форматов по обмену данными о закупках; получить полный профиль базы поставщиков; снизить нерациональные потери и затраты; консолидировать поставщиков, рассчитать приоритеты на базе факторов, самых важных для определенного бизнеса.

Внедрение программы позволит избежать крупных пеней и штрафов, а также сохранить доверительные отношения с поставщиками. При значительных просрочках программа сама предложит алгоритм работы с задолженностью исходя их практики работы с конкретным поставщиком и подрядчиком.

В целом можно отметить, что учет расчетов с дебиторами и кредиторами ведется в обществе в соответствии с законодательством.

Библиографический список

1. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета. М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2019. - 160 с.

2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учебник. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2019. - 720 с.

УДК 379.85

Таргетированная реклама как инструмент интернет-продвижения туристской компании

Иванова Е.И.

*Научный руководитель: Мельникова И.Г., канд. ист. наук
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова*

В последние годы роль интернета в сфере туризма становится все более заметной, о чем свидетельствуют обширные рекламные коммуникации туристских компаний в сети Интернет: в социальных сетях, масс-медиа, web-порталах, поисковых системах и не только. Основными трендами туристского рынка становятся таргетинг и персонализация. Ни одна онлайн-кампания сегодня не обходится без программатик-платформ, с помощью которых очерчивается круг людей с нужными потребностями в рамках определённого бренда, товара или услуги, поскольку, как известно, основной задачей каждого предпринимателя в процессе развития туристского бизнеса является привлечение внимания целевой аудитории к товару или услуге. Современной турфирме важно найти максимально эффективный и выгодный путь продвижения её услуг. Отличным вариантом может стать использование таргетированной рекламы. Этот вид рекламы в интернете стремительно набирает популярность, т.к. позволяет донести информацию до максимального количества заинтересованных в товаре или услуге пользователей.

Целью данной работы стало изучение таргетированной рекламы как инструмента интернет-продвижения туристской компании на примере ООО СТА «ЯрОблТур». В ходе исследования использовались специальные методы: контент-анализ (при работе с имеющимися источниками и литературой по теме исследования); конкурентный анализ (при изучении рекламных площадок, их особенностей работы); горизонтальный анализ (при определении динамики затрат на рекламу в разных СМИ); экономико-математические методы (для расчета показателей эффективности рекламы ООО СТА «ЯрОблТур»); вертикальный анализ (при расчете структуры бюджета, выделяемого на рекламные кампании в изучаемой турфирме); метод прогнозирования целевой аудитории; интервьюирование (для выявления особенностей работы отдела маркетинга ООО СТА «ЯрОблТур»).

Для достижения поставленной цели в начале были изучены основы продвижения туристских компаний в интернете. Интернет обеспечивает возможность быстрого и относительно малобюджетного выхода на целевую аудиторию [1, 2]. Представление информации с помощью различных медийных платформ - вербального текста, фотографии, аудио-, видео-, графики, анимации и других производных от них форм, гораздо быстрее привлекает внимание потенциального покупателя. Данный факт обеспечивает важное преимущество интернет-рекламы: высокую оперативность и мобильность. Высокая оперативность - расширение

ассортимента, оперативное обновление прайс-листа, и прочее. Мобильность обусловлена тем, что интернет работает непрерывно, следовательно, контакт потребителя и рекламного сообщения может происходить в любое время.

В настоящее время существует множество видов Интернет-рекламы: контекстная реклама, E-mail рассылки, таргетированная реклама, баннерная реклама, SEO; выбор определенного вида интернет-рекламы зависит от маркетинговых целей рекламной кампании турфирмы. Данная сфера регулируется Федеральным законом «О рекламе», в котором реклама понимается, как информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке [4].

Основным преимуществом таргетированной рекламы в социальных сетях в сфере туризма и не только является возможность рекламировать товар без наличия сайта; гибкие настройки; возможность работать с каждой группой пользователей отдельно, создавать разные объявления для разной аудитории; и др. Самые популярные социальные сети и сервисы таргетированной рекламы: Facebook, ВКонтакте, MyTarget, Instagram [3].

Проведенное практическое исследование выявило, что ООО СТА «ЯрОблТур» применяет несколько видов интернет-рекламы для привлечения трафика и новых клиентов в компанию. Отдел маркетинга и рекламы непосредственно занимается закупкой трафика на различных рекламных интернет-площадках. Было выяснено, что основными задачами отдела маркетинга является:

1. Исследование рынка туристических услуг и тенденций.
2. Составление маркетинговых планов агентства на предстоящий период.
3. Разработка и организация размещения рекламы агентства.
4. Изучение поведения потребителей.
5. Разработка конкурентного преимущества.
6. Утверждение стратегии продвижения услуг турагентства.
7. Контроль и анализ результатов работ по отработке рекламных материалов.

Рекламный бюджет ООО СТА «ЯрОблТур» распределяется следующим образом: 70% уходит на контекст, по 10% - на таргетированную рекламу, SEO и e-mail рассылки. В связи с пандемией

коронавируса на момент мая 2020 года бюджеты на рекламу и объем трафика - сократились, но при этом контекстная реклама и SEO продолжают работу в режиме «доработки».

Показатели эффективности рекламных кампаний в 1 квартале 2020 г. были на достаточно высоком уровне. Например, величина CTR варьировалась от 1,44% до 1,87%, что значит, что уровень кликабельности по кнопке Call-to-Action высокий, чему способствовал либо правильный подбор целевой аудитории, либо интересный обществу посыл/креатив с указанной акцией или скидкой на тур. Также важно указать, что количество кликов по ссылке варьировалось в пределах от 300 до 500 кликов ежемесячно, учитывая, что средняя стоимость за клик по ссылке от 6 до 11 рублей, а среднемесячное количество показов от 25000 пользователей до 35000 пользователей. Все вышеперечисленные показатели зависят от выделенного бюджета на продвижение того или иного продукта. Учитывая средний размер затрат на таргетированную рекламу изученной туристской компании в месяц, данные показатели можно считать высокими.

В результате проведенного исследования были выявлены преимущества и недостатки рекламных кампаний ООО СТА «ЯрОблТур», а также разработаны рекомендации по работе с социальными сетями:

1. Разработка медиапланов на рекламную кампанию.
2. Увеличение бюджета на рекламную кампанию в социальных сетях.
3. Установка офлайн-конверсий на рекламных площадках.
4. Консолидация всех смежных групп объявлений, разделенных исключительно по таргетингу.
5. Минимизация количества одновременно активных пересекающихся аудиторий.
6. Активное использование пиксель Facebook.
7. Корректный выбор цели рекламной кампании.
8. Разнообразить креативы и таргетинг.
9. Снятие с аукциона дубликатов.

Был разработан медиаплан для ООО СТА «ЯрОблТур», обоснованы преимущества использования медиапланов ежемесячно.

Таким образом, проведенное исследование продвижения туристской компании в интернете выявило его достоинства и недостатки и позволило разработать предложения по оптимизации таргетированной рекламы ООО СТА «ЯрОблТур». Внедрение данных рекомендаций поможет увеличить количество охваченных потенциальных клиентов, так как таргетированная

реклама в социальных сетях и за её пределами — это эффективный канал коммуникации с аудиторией, а социальные сети — это одна из главных точек входа аудитории в интернет, и не иметь в них представительства в настоящее время не выгодно для любого бизнеса.

Библиографический список

1. Виды рекламы в интернете [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kp.ru/guide/vidy-reklamy.html>.
2. Объем рынка рекламы [Электронный ресурс]. URL: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id8955.
3. Таргетированная реклама в чем преимущества и выгода для вашего бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://netology.ru/blog/218-targetirovannaya-reklama-v-chem-preimushchestva-i-vygody-dlya-vashego-biznesa>.
4. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе». - Документ предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

УДК 330.1

Анализ и оценка кредитоспособности организации – заемщика

Керимова Д.Д.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В данной статье описан порядок проведения анализа кредитоспособности организации-заемщика (на примере ООО СЗ «ССК»). Актуальность исследования обусловлена тем, что в современных условиях многие российские фирмы имеют повышенный уровень закредитованности, что снижает степень их финансовой автономии и негативно влияет на финансовую устойчивость экономического субъекта.

На сегодняшний день функционирование любого сектора экономики Российской Федерации подвергается негативным влиянием на финансовую устойчивость предприятий распространения пандемии коронавирусной инфекции. Из-за этого происходят следующие негативные макроэкономические процессы, как [5]: снижение покупательной способности населения; падение объемов производства; увеличение рисков инфляции; неустойчивость ценовой конъюнктуры

рынка сырьевых и энергетических товаров; применение карантинных ограничений против субъектов хозяйствования в сфере туризма и гостеприимства.

Соответственно, управляющим важно формирование инструментов, направленных на эффективный финансовый менеджмент и обеспечение экономической безопасности.

Особенно это актуально из-за необходимости привлечения заемного финансирования при поддержании финансовой устойчивости предприятия. Для этого необходимо формирование надлежащего уровня кредитоспособности организации, одним из механизмов создания выступает система экономического анализа и оценки возможностей компании-заемщика привлекать кредитные средства и обслуживать свои долговые обязательства перед кредиторами, что обусловило выбор темы статьи.

Оценка кредитоспособности компании-заемщика в рамках финансового управления устойчивостью бизнеса имеет важное значение на ранних этапах кредитного процесса, а также является необходимым компонентом мониторинга [1].

На рисунке 1 изображен список основных причин, которые вынуждают российские банки применять различные методы и системы оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков.

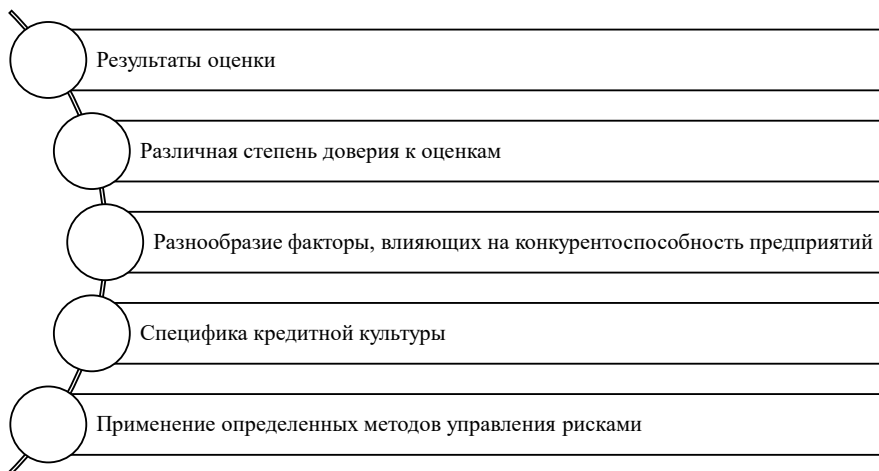


Рисунок 1. Основные причины применения банками различных методов и систем оценки кредитоспособности [2]

Система оценки кредитоспособности предприятий состоит из очередности следующих процессов: анализ показателей ликвидности баланса; анализ оборачиваемости капитала; анализ эффективности производства; оценка финансовой устойчивости организации [3].

Одним из наиболее распространенных методом анализа кредитоспособности организации-заемщика является модель Э. Альтмана. Альтман разработал 5-факторную модель определения индекса кредитоспособности из-за чего модель обладает высокой точностью прогноза, что объясняется ее построением на базе опыта многих компаний.

Достаточно частой в использовании в отечественной практике оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков является модель Бивера. Преимуществом данного способа оценки кредитоспособности выступает точность прогнозирования на период до 6 лет. Недостатком модели Бивера является отсутствие интегрального показателя и учета итогового результата.

В практике отечественного бизнеса известны и другие методы оценки кредитоспособности организаций:

- модель Федотовой, с помощью которой идет оценка текущей платежеспособности предприятия и влияния на нее заемных средств;
- модель Сайфулина и Кадыкова, с помощью которой идет оценка всех финансовых показателей компании [4].

Для примера оценки кредитоспособности организации-заемщика проанализированы данные ООО СЗ «ССК».

Для проведения анализа кредитоспособности по методике Э. Альтмана используется следующая формула:

$$Z = 1,2 * X1 + 1,4 * X2 + 3,3 * X3 + 0,6 * X4 + X5 \quad (1)$$

где X1 – соотношение оборотного капитала и суммы активов;

X2 – соотношение нераспределенной прибыли и суммы активов;

X3 – соотношение прибыли до налогообложения и суммы активов;

X4 – соотношение рыночной стоимости собственного капитала и стоимости всех обязательств;

X5 – соотношение объема продаж и суммы активов.

У компании ООО СЗ «ССК» по состоянию на 2020 год бухгалтерская отчетность позволяет получить следующие показатели по расчетам коэффициентов [6]:

$$X1 - 7,686/8,249 = 0,9317;$$

$$X2 - 0,093/8,249 = 0,0112;$$

$$X3 - 0,011/8,249 = 0,0013;$$

$$X4 - 1,646/6,603 = 0,2492;$$

$$X5 - 0,351/8,249 = 0,0425.$$

Таким образом, можно сделать расчет кредитоспособности ООО СЗ «ССК»:

$$Z = 0,9317*1,2+0,0112*1,4+0,0013*3,33+0,2492*0,6+0,0425 = 1,02487+0,01568+0,004329+0,14952+0,0425 = 1,236729$$

Поскольку показатель Z ниже 1,81, то соответственно организация-заемщик финансово неустойчивая и имеет высокий риск банкротства, что требует применение концепции антикризисного управления и механизмов оптимизации бизнеса.

В рамках финансового оздоровления ООО СЗ «ССК» для повышения уровня кредитоспособности, как заемщика, в условиях пандемии, необходимо проведение следующих мероприятий:

- оптимизация управления товарно-материальными ценностями общества;
- оптимизация структуры капитала, с целью увеличения доли собственного капитала;
- повышение скорости оборачиваемости оборотных средств;
- установление системы скидок при досрочной оплате и др.

Таким образом, благодаря использованию таких моделей, как модель Альтмана, возможна оценка кредитоспособности организации-заемщика, что позволит оценить финансовую устойчивость, платежеспособность и возможность обеспечения долговых обязательств в будущем. В случае неудовлетворительной оценки, как и с компанией ООО СЗ «ССК» необходима разработка антикризисных мероприятий.

Библиографический список

1. Куликов Н.И., Ковешникова А. Д. Оценка уровня кредитоспособности предприятия в современных условиях // Российское предпринимательство. 2018. Том 19. № 8. С. 2233–2246.
2. Сулейманова Д.А., Абдуллаева Ш.М. Анализ кредитоспособности предприятия // Экономика и социум. 2020. № 2 (69). С. 408–410.
3. Афанасьев А.В., Евдокимов Е.В., Марьянов Д.В. Оценка кредитоспособности предприятия-заемщика // Молодой ученый. 2020. № 3 (293). С. 317–319.
4. Ленченко В.В. Оценка кредитоспособности предприятия на основе анализа финансовых коэффициентов // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 3–11 (24). С. 99–104.

5. Громыко А.А. Коронавирус как фактор мировой политики // Научно-аналитический Вестник Института Европы РАН. 2020. № 2.

6. Отчетность организации ООО СЗ «ССК» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.list-org.com/company/7333462/report>.

УДК 631.162: 633/635(476.4)

Совершенствование бухгалтерского учета готовой продукции

Клюкин А.Д., Клюкина В.А., Республика Беларусь

Научный руководитель: Путникова Е.Л., канд. экон. наук, доцент

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

Каждая организация в своей сфере деятельности сталкивается с проблемой в системе бухгалтерского учета готовой продукции. Следовательно, появляется вопрос о квалификации определенного объекта. Желательно точно осознавать, что для каждой конкретной организации в любом определенном случае готовая продукция или материал станет расцениваться как товар.

Готовая продукция – это конечный итог производственного цикла, который в основном предназначен для реализации. Однако, в сельском хозяйстве в силу специализации отрасли готовая продукция чаще используются внутри организации. Кроме того, готовая сельскохозяйственная продукция считается продуктом природного процесса, что, собственно, устанавливает присутствие как ведущей, так и побочной продукции.

В каждой стране предусмотрены собственные Законы об бухгалтерском учете и отчетности, свои типовые планы счетов, на основе которых разрабатываются рабочие планы счетов, которые могут совершенствоваться в ходе деятельности бухгалтерской службы. Рассмотрим бухгалтерский учет готовой продукции на основе планов счетов Украины, Российской Федерации и Республики Беларусь.

Так, в Украине бухгалтерский учет ведется в соответствии с Законом Украины от 16 июля 1999 года № 996-XIV «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине». Украинским типовым планом счетов для бухгалтерского учета готовой продукции предусмотрен активный счет 26 «Готовая продукция», к которому могут быть открыты субсчета по

местам хранения, по товарно-материальным ценностям, а также по партиям продукции [6].

Бухгалтерский учет Российской Федерации ведется в соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 01 января 2013 года. Российский план счетов бухгалтерского учета (ПСБУ) и Инструкцию по его применению (утвержденная приказом Министерства Финансов России от 31.10.2000 № 94н) обязаны применять компании всех форм собственности и организационно-правовых форм, использующие метод двойной записи. При этом российским планом счетов бухгалтерского учета для учета готовой продукции предусмотрен активный счет 40 «Готовая продукция», к которому могут быть открыты следующие субсчета: 40-1 «Растениеводство»; 40-2 «Животноводство»; 40-3 «Промышленность»; 40-4 «Вспомогательные, обслуживающие и другие производства»; 40-5 «Закупленная у населения для реализации» [7].

Бухгалтерский учет в Республике Беларусь регулируется Законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» [1]. 29 июня 2011 года было утверждено Постановление Министерства финансов Республики Беларусь «Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета» № 50 (в ред. Постановления Министерства финансов от 13 декабря 2019 г. № 74) [5].

Для учета готовой продукции в Республике Беларусь типовым планом счетов предусмотрен счет 43 «Готовая продукция» без выделения конкретных субсчетов, что, по нашему мнению, является недостатком. Для устранения указанного недостатка и дальнейшего совершенствования бухгалтерского учета готовой продукции ряд белорусских ученых предлагают следующие направления.

По мнению А.С. Чечеткина [2, с. 150], к счету 43 «Готовая продукция» можно открыть следующие субсчета: 43-1 «Продукция растениеводства»; 43-2 «Продукция животноводства»; 43-3 «Продукция промышленных и подсобных производств»; 43-4 «Продукция вспомогательных, обслуживающих и других производств»; 43-5 «Продукция, принятая у граждан для реализации», что позволит более детально учитывать готовую продукцию по каналам ее использования.

Исходя из мнения Е.Н. Плотниковой и О.В. Ермаченко [4], для повышения оперативности и достоверности бухгалтерского учета, рекомендуется внести изменения в рабочий план счетов, а именно включить дополнительные субсчета к счету 43 «Готовая продукция»: 43-1 «Готовая продукция по учетным ценам» и 43-2 «Отклонения фактической

себестоимости от стоимости по учетным ценам». Благодаря такой организации синтетического учета, в учетной системе в течение месяца будет фиксироваться информация об операциях по движению готовой продукции по учетным ценам, а в конце месяца сформируется информация о фактической себестоимости выпущенной, реализованной и оставшейся на конец месяца готовой продукции.

В свою очередь автор Е.Б. Малей [3] предлагает усовершенствовать счет 43 «Готовая продукция» добавлением следующих субсчетов второго порядка: 43-1 «Выпуск продукции по учетным ценам и фактической себестоимости»; 43-2 «Запасы готовой продукции»: 43-2.1 «Запасы готовой продукции по учетным ценам»; 43-2.2 «Отклонения фактической себестоимости запасов готовой продукции от их стоимости по учетным ценам».

Тогда субсчет 43-1 «Выпуск продукции по учетным ценам и фактической себестоимости» предназначается для учета выпущенной продукции за отчетный период по учетным ценам, а также выявления отклонений фактической производственной себестоимости этой продукции от ее стоимости по учетным ценам. По кредиту субсчета произведенная продукция отражается по учетным ценам, а по дебету – по фактической производственной себестоимости. Величина отклонений фактической себестоимости выпущенной продукции от ее стоимости по учетным ценам определяется по окончании месяца путем сопоставления дебетового и кредитового оборотов и списывается внутренней корреспонденцией на субсчет 43-2 «Запасы готовой продукции», аналитический счет 43-2.2 «Отклонения фактической себестоимости запасов готовой продукции от их стоимости по учетным ценам».

Субсчет 43-2 «Запасы готовой продукции» предназначается для учета запасов готовой продукции по фактической себестоимости. В течение месяца движение готовой продукции по указанному субсчету отражается в учетных ценах с использованием аналитического счета 43-2.1 «Запасы готовой продукции по учетным ценам» с доведением по окончании месяца оборотов и остатка по субсчету 43-2 «Запасы готовой продукции» до фактической себестоимости посредством использования аналитического счета 43-2.2 «Отклонения фактической себестоимости запасов готовой продукции от их стоимости по учетным ценам». При этом списание отклонений фактической себестоимости, отпущенной со склада готовой продукции от ее стоимости по учетным ценам осуществляется по направлениям выбытия этой продукции дополнительной или

сторнировочной записью в зависимости от того, представляют ли они перерасход или экономию.

Проанализировав мнение авторов, мы пришли к выводу, что бухгалтерский учет по счету 43 «Готовая продукция» нуждается в совершенствовании, использовании различных субсчетов, что поспособствует более точному отражению поступления и списания готовой продукции.

В связи с этим, мы предлагаем к счету 43 «Готовая продукция» добавить следующие субсчета: 43-1 «Готовая продукция растениеводства»: 43-1.1 «Выпуск готовой продукции растениеводства», 43-1.2 «Запасы готовой продукции растениеводства», 43-1.3 «Готовая продукция растениеводства на складе»; 43-2 «Готовая продукция животноводства»: 43-2.1 «Выпуск готовой продукции животноводства», 43-2.2 «Запасы готовой продукции животноводства»; 43-3 «Продукция промышленных и подсобных производств»; 43-4 «Продукция вспомогательных, обслуживающих и других производств»; 43-5 «Продукция, принятая у граждан для реализации»: 43-5.1 «Продукция, принятая у граждан для реализации на складе».

Предлагаемое построение аналитического учета движения готовой продукции на счете 43 «Готовая продукция» с использованием рекомендованных субсчетов второго и третьего порядка позволит унифицировать порядок отражения хозяйственных операций по выпуску и оприходованию готовой продукции на склад в системе аналитического учета; разграничивать продукцию по видам, что позволит вести отдельный учет по продукции и по затратам на ее движение; сделать более эффективным контроль учета готовой продукции, осуществляемый на каждой стадии ее движения.

Библиографический список

1. О бухгалтерском учете и отчетности [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 57-З.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 июля 2017 г. № 52-З // Бизнес-инфо: аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2021.

2. Чечеткин А.С. Бухгалтерский учет и аудит: учеб. пособие / А.С. Чечеткин, С.А. Чечеткин. – Минск: ИВЦ Минфина, 2020–564 с.

3. Малей Е.Б. Оценка произведенной, отгруженной и реализованной продукции в системе аналитического учета // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. Номер 5. Новополоцк, 2012. – С. 89–94.

4. Плотникова Е.Н., Ермаченко О.В. Совершенствование бухгалтерского учета готовой продукции в ОАО «Знамя Индустриализации» // Тезисы докладов 50-й международной научно-технической конференции преподавателей и студентов, посвященной году науки. Витебск, 12–13 апреля 2017. – С. 60–61.

5. Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета [Электронный ресурс]: Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 29 июня 2011 г., № 50: в ред. постановления Минфина от 13 декабря 2019 г. № 74 // Бизнес-инфо: аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2021.

6. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине [Электронный ресурс]: Закон Украины, 16 июля 1999 г., № 996-XIV: в ред. Закона Украины от 14 октября 2014 г. 1702-VII.

7. Счет 40 «Готовая продукция» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28762/237d1d05.

УДК 631.162: 633/635(476.4)

Совершенствование организационно-методических аспектов учёта готовой продукции растениеводства на примере ОАО «Бельниччи» Бельничского района

Клюкин А.Д.

*Научный руководитель: Гудков С.В., канд. экон. наук, доцент
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»*

В настоящее время предприятия аграрно-промышленного комплекса действуют в условиях, когда все больше проявляется свобода купли-продажи продукции, развивается конкуренция. Проблема сбыта продукции становится все более сложной, так как мало знать спрос, произвести продовольствие, необходимо еще найти партнера и реализовать ему продукцию.

Сельскохозяйственное производство характеризуется разнообразием условий поступления, хранения и расходования получаемой продукции. Это приводит к необходимости использования различных форм первичных документов. Согласно закону Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 12.07.2013 г. № 57-3, каждая хозяйственная операция подлежит оформлению первичным учетным документом [1].

В ОАО «Белыничи» Белынического района документальный учет готовой продукции растениеводства ведётся в следующих документах: свидетельство на семена; аттестат на семена; лимитно-заборная карта; накопительная ведомость поступления от урожая сельскохозяйственной продукции; выходные формы по счету 43 «Готовая продукция».

В целях совершенствования первичного учета продукции зерновых культур мы предлагаем Накопительную ведомость поступления от урожая сельскохозяйственной продукции дополнить реквизитами «влажность» и «засоренность», что позволит учитывать не только массу поступившей продукции зерновых культур, но и ее качество, что повысит контроль за сохранностью продукции. Качество продукции, полученной после сортировки и сушки, определяют с помощью лабораторного анализа. Он показывает влажность зерна до и после доработки, а также процент содержания полноценного зерна и зерновых отходов.

Для учета качества зерновой продукции мы предлагаем в Акте на сортировку и сушку зерна и другой продукции выделить отдельные строки для отражения зерна, полученного от сортировки по категориям в зависимости от качества и его целевого назначения, и столбцы: сорт и засоренность, при этом, в засоренности зерна выделить сорную и зерновую примесь.

Также предлагаем организации ОАО «Белыничи» Белынического района разработать документы Акт на списание семян и посадочного материала (ф. № 208-АПК) с добавлением следующих колонок: конкретное название видов производственных запасов; сорт (семян, посадочного материала); номер поля; название культуры; центр ответственности (бригада, звено).

Разработка и направление совершенствования новых форм первичной учетной документации должны способствовать повышению роли бухгалтерского учета в управлении сельскохозяйственным производством.

С 1 января 2014 года в соответствии с Законом Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-3 "О бухгалтерском учете и отчетности" Международные стандарты финансовой отчетности (далее – «МСФО») вводятся в действие на территории Республики Беларусь в качестве технических нормативных правовых актов [1]. Рекомендуем организации ОАО «Белыничи» Белынического района начать применять стандарт МСФО 41 «Сельское хозяйство» и разработать в бухгалтерии специальные формы документов и усовершенствовать имеющиеся для отражения информации о биологических активах (растения, животные) [3].

На основании проведенного исследования использования первичных бухгалтерских документов, применяемых в Республике Беларусь нами, предлагается внести изменения в такой документ, как «Акт на сортировку и сушку продукции биологических активов (зерно)», который соответствует требованиям МСФО. В данном документе нами предлагается выделить отдельные строки для отражения зерна, полученного от сортировки по категориям в зависимости от качества и его целевого назначения, и столбцы: сорт и засоренность, при этом в засоренности зерна выделить сорную и зерновую примесь.

Важным моментом использования биологических активов в сельскохозяйственных организациях является определение их справедливой стоимости. Для определения справедливой стоимости биологических активов и готовой продукции, вырабатываются основные принципы ее определения: наличие активного рынка; вариативность формирования информации о биологических активах и результатах их биотрансформации по справедливой стоимости; наличие достоверной справочной и планово-экономической информации; объективность и достоверность цен; простота алгоритма и методики расчета справедливой стоимости; доступность информации о ценах; обеспечение объективной оценки результатов хозяйственной деятельности; высокий профессиональный уровень бухгалтеров сельскохозяйственных организаций [2, с. 150].

В рабочем плане счетов ОАО «Белыничи» Белыничского района к счёту 43 «Готовая продукция» открыты следующие субсчета: 43.01 «Продукция растениеводства», 43.02 «Продукция животноводства», 43.03 «Продукция промышленных и подсобных производств», 43.04 «Продукция вспомогательных, обслуживающих и других производств», 43.05 «Продукция, принятая у граждан для реализации».

ОАО «Белыничи» Белыничского района применяет довольно обширный перечень субсчетов по счёту 43 «Готовая продукция», что позволяет оперативно получать детализированную информацию по каждой продукции, товару. В связи с этим предлагаем сельскохозяйственным организациям, в которых бухгалтерский учёт ведётся автоматизировано применять такой же перечень субсчетов.

Согласно Закону Республики Беларусь «О бухгалтерском учёте и отчётности» бухгалтерский учёт в сельскохозяйственных организациях должен вестись в автоматизированных программах по бухгалтерскому учёту, таких как: ТПК «НИВА-СХП», 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.0, Галактика

ERP. Каждая из автоматизированных программ по бухгалтерскому учёту может быть усовершенствована в разрезе подсистем.

ТПК «Нива-СХП» разработан в головном информационном вычислительном центре Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь на открытой технологической платформе «Гедимин», учитывая специфику сельскохозяйственного производства, и включает 8 подсистем. В подсистеме учет производственных запасов и готовой продукции в ТПК «Нива-СХП» используются следующие виды справочников: товарно-материальные ценности; единица измерения; налоги; клиенты; сотрудники; подразделения; объекты учета; статьи затрат.

Основным в данной подсистеме является справочник «Товарно-материальные ценности», который предназначен для ввода наименования, единиц измерения и кода ТМЦ. Окно справочника состоит из 2 частей: в левой части отражается классификация всех ТМЦ, а в правой отражается список всех ценностей, относимых к определенному виду ТМЦ.

Акцентируем свое внимание на таком электронном документе, как «Приемная квитанция (растениеводство)». Электронный документ предназначен для отражения выручки организации от сдачи продукции растениеводства в счет государственных нужд. Предварительно должен быть оформлен документ «Накладная на реализацию ТМЦ», где отражается факт отгрузки продукции заготовительной организации.

Предлагаем усовершенствовать электронный документ «Приемная квитанция по растениеводству» добавлением следующих реквизитов: номер товарно-транспортной накладной; процент влажности продукции; материально-ответственное лицо, которое заведует складом (бункером); процент засоренности продукции. По нашему мнению, добавление данных реквизитов приведет к более точному отражению информации о реализуемой продукции, а также в случае порчи имущества позволит сразу обнаружить виновных лиц.

Резюмируя вышеизложенное, можно констатировать, что с переходом Республики Беларусь на применение и использование международных стандартов финансовой отчетности появилась необходимость в доработке и совершенствовании действующей системы учета затрат на производство продукции в сельскохозяйственных организациях, которая заключается в изменении ведения как первичного, так и синтетического учета затрат.

На основании проведённых исследований можно сделать следующие выводы и предложения. По результатам проведённого исследования

организационно-методических аспектов учета готовой продукции растениеводства в ОАО «Бельничичи» Бельничского района можно сделать следующие выводы. Первичный учет готовой продукции растениеводства ведётся в следующих документах: Аттестат на семена, Свидетельство на семена, Лимитно-заборная карта, Накопительная ведомость поступления от урожая сельскохозяйственной продукции; синтетический учёт ведётся на счёте 43 «Готовая продукция».

С целью дальнейшего совершенствования методики бухгалтерского учета готовой продукции рекомендуем следующие направления совершенствования: усовершенствовать ведомость Накопительная ведомость поступления от урожая сельскохозяйственной продукции; усовершенствовать Акт на сортировку и сушку зерна и другой продукции; усовершенствовать Акт на списание семян и посадочного материала (ф. № 208-АПК); применять Акт на оприходование продукции биологических активов (зерно); добавить субсчета третьего порядка к счёту 43 «Готовая продукция» для сельскохозяйственных организаций, в которых бухгалтерский учёт ведётся по автоматизированной форме учета.

Библиографический список

1. О бухгалтерском учете и отчетности [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 57-3 в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 июля 2017 г. № 52-3 // Бизнес-инфо: аналит. правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2020.
2. Чечёткин А.С. Бухгалтерский учёт и аудит: учеб. пособие / А.С. Чечёткин, С.А. Чечёткин. – Минск: ИВЦ Минфина, 2020. – 150 с.
3. МСФО 41 (IAS 41) [Электронный ресурс]. URL: <https://finotchet.ru/articles/158/>.

УДК 658.15

Место бюджетирования в системе управления компанией

Козик А.А.

*Научный руководитель: Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

На сегодняшний день бюджетирование играет ключевую роль среди инструментов управления финансами, способных обеспечить взаимосвязь между стратегией компании и задачами отдельных ее направлений.

«Бюджетирование – это технология управления бизнесом на всех уровнях компании, обеспечивающая достижение ее стратегических целей с помощью бюджетов, на основе сбалансированных финансовых показателей» [1]. Применение технологии бюджетирования означает, что разрабатываемые бюджеты используются для планирования, контроля и принятия решений.

Исходными данными для составления проекта бюджета предприятия являются основные цели и задачи на ближайший год, которые ставит руководство предприятия, исходя из основных положений стратегии предприятия (бизнеса).

На этапе планирования менеджеры компании составляют бюджеты продаж и производства, бюджеты отдельных подразделений и проектов. Принятие на себя менеджером ответственности за выполнение бюджетных показателей побуждает его экономно и бережно использовать необходимые для этого ресурсы и стимулирует его к достижению лучших результатов своей деятельности.

Именно в бюджетах удастся согласовывать финансовые и рыночные цели предприятия и его подразделений. Это создает предпосылки к тому, что предприятие начинает выделять проблемы, на которые менеджерам компании необходимо обратить внимание [5].

После сведения воедино всех планов формируются три основных бюджета компании:

- 1) бюджет доходов и расходов;
- 2) бюджет движения денежных средств;
- 3) прогнозный баланс.

Для успешного планирования предприятия необходимо разработать три основные формы бюджета. Использование всех трех форм позволяет получить полную финансовую «картину» плана. Поскольку бюджет доходов и расходов определяет экономическую эффективность проекта, бюджет движения денежных средств непосредственно планирует финансовые потоки, а прогнозный баланс отражает экономический потенциал и финансовое состояние компании.

После составления бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств, прогнозного баланса, планы корректируются, разрабатываются дополнительные варианты бюджетов, предусматривающие оптимистичные и пессимистичные прогнозы.

После утверждения бюджета компании он становится основой для текущего управления на весь период его действия.

Значимое отклонение фактических результатов от плана должно служить сигналом, побуждающим руководство компании к принятию решений. В начале отчетного периода бюджет представляет собой план. В конце отчетного периода он играет роль измерителя, позволяющего менеджеру сопоставить итоги работы с запланированными для улучшения процессов деятельности компании.

Можно сделать вывод, что «сущность бюджетирования состоит в разработке взаимосвязанных планов производственно-финансовой деятельности и его подразделений исходя из текущих и стратегических целей функционирования, контроля за выполнением этих планов, в использовании корректирующих воздействий на отклонение параметров их исполнения» [4].

Таким образом, в рамках технологии бюджетирования планирование, контроль и принятие решений выполняются как тесно взаимосвязанные процессы. Поэтому именно технология бюджетирования при выявлении отклонений компании от «намеченного» курса помогает оперативно, а не только при составлении ежегодных отчетов, выявить нежелательные тенденции.

Бюджетирование на предприятии должно осуществляться по определенным компанией правилам, включая методологию, табличные формы отчетности, структуру и т.п.

Все бюджетные формы (таблицы) должны быть одинаковыми для всех подразделений компании. Если каждое структурное подразделение будет использовать свои собственные бюджетные формы, то у финансовой службы аппарата управления компанией добавится сложная задача по консолидации данных, которая увеличит временной интервал для оценки фактических и плановых показателей генерального бюджета компании. Такой же стандартной для всех структурных подразделений компании должна быть процедура заполнения этих форм.

В бюджетах учитываются как качественные, так и количественные показатели. В связи с этим на предприятии выделяются Центры финансовой ответственности (ЦФО), отражающие финансовую структуру [3].

Выделяют следующие типы ЦФО:

- 1) центр доходов – ответственный за максимизацию дохода от продаж;
- 2) центр затрат – ответственный за выполнение производственного плана и достижение планового уровня затрат по выпуску продукции, работ, услуг;

3) центр прибыли – ответственный за достижение конечного финансового результата – прибыли;

4) центр инвестиций – ответственный за принятия решений по осуществлению инвестиций.

Каждому ЦФО присвоены соответствующие статьи бюджета. Обычно для начала берется бюджет движения денежных средств, активов-пассивов, доходов и расходов. И только после присвоения ЦФО, согласования классификаторов статей бюджета и определения регламента их ведения возможно внедрение бюджетного управления в организациях.

Бюджетное управление – оперативная система управления компанией через бюджеты, целью которой является структурирование желаемого будущего компании в текущем периоде.

Обязательным условием бюджета является делегирование принятия финансовых решений центрам финансовой ответственности, формируемым в рамках организационной структуры компании. Делегирование принятия решений руководителям ЦФО раскрывает важную роль бюджета в процессе мотивации сотрудников компании.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что главное в бюджетировании — это «создать систему координат для бизнеса, по которой было бы видно, в каком направлении движется бизнес в настоящее время и каковы его перспективы на будущее, то есть создать основу для выработки и принятия управленческих решений в финансовой сфере» [2].

Таким образом, бюджетирование, несомненно, представляет собой эффективный инструмент, без которого сложно представить управление любой компанией и которое занимает важное место в системе управления компании любой отрасли.

Библиографический список

1. Виткалова А.П. Внутрифирменное бюджетирование: учебное пособие для бакалавров. - М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019.

2. Гладышева К.Е. О роли и проблемах реализации бюджетирования в системе финансового менеджмента современного предприятия // Инновационная наука. 2016. № 3–1.

3. Колмыкова Е.С. Бюджетирование как инструмент финансового планирования // Молодой ученый. 2014. № 3.

4. Малышева Я.В., Мадерук Т.С., Кочиева И.К. Бюджетирование как инструмент эффективного финансового планирования // Science Time. 2016. № 3 (27).

5. Мироседи С.А., Мироседи Т.Г., Стольникова Ю.С. Бюджетирование

как инструмент улучшения финансовых результатов деятельности предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2018. № 5–2.

УДК 657 (075.8)

Оценка и калькуляция как элементы метода бухгалтерского учета

Кротова Н.В.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Целью данной статьи является изучение метода бухгалтерского учета и двух его элементов – оценка и калькуляция.

По определению методом бухгалтерского учета называют систему инструментов, способов и приемов, с помощью которых формируется учетная информация и составляется бухгалтерская отчетность или совокупность ее элементов.

В учете используются различные виды оценок: фактическая себестоимость, текущая (восстановительная) стоимость; возможная стоимость продажи (цена продажи или стоимость погашения); дисконтированная стоимость; справедливая стоимость.

Новым для российских компаний является использование такой оценки как справедливая стоимость. В зарубежной практике учета и формировании финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, такая оценка применяется довольно часто. В российской действительности – это новое явление и пока применяется недостаточно широко [2, с. 256].

В соответствии с международными стандартами справедливая стоимость может быть применена в соответствии с МСФО 28 «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия» в отношении инвестиций, МСФО 16 «Основные средства» в отношении основных средств, МСФО 2 «Запасы» в отношении материально-производственных запасов. МСФО 40 «Инвестиционная недвижимость» также предлагает модель учета инвестиционной недвижимости по справедливой стоимости. По справедливой стоимости формируется и оценка финансовых инструментов, как первоначальная, так и последующая (МСФО 9) [1].

Калькуляция – группировка затрат и определение себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг) и материальных ценностей. С помощью калькуляции исчисляется себестоимость продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении. В процессе калькулирования затраты на производство соотносятся с количеством выпущенной продукции и формируется себестоимость единицы продукции.

Такой элемент метода, как калькуляция рассмотрен на примере ООО «Окнов», основным видом деятельности, которого является изготовление пластиковых окон. Оценка рассмотрена на конкретных примерах.

Так в августе 2021 года общество изготовили 100 окон. Отчетная (фактическая) калькуляция была составлена на основе фактически понесенных затрат, определенных по данным учета. Далее в приведенных таблицах представлена информация об основных затратах общества и порядок формирования себестоимости продукции.

Таблица 1. - Прямые затраты организации

№ п/п	Затраты	Сумма, тыс. руб.
1	Сырье и материалы	100
2	Топливо и энергия на технологические цели	50
3	Оплата труда производственных рабочих	400
4	Отчисления на социальные нужды	11,6
5	Прочие	8,4
Итого		570

Таблица 2. - Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования

№ п/п	Затраты	Сумма, тыс. руб.
1	Оплата труда рабочих, занятых обслуживанием производственного оборудования	37
2	Отчисления на социальные нужды	1,37
3	Затраты материальных ресурсов, израсходованных на работу оборудования	8
4	Амортизация оборудования	8
5	Затраты на ремонт оборудования	4
6	Расходы по эксплуатации оборудования	4
7	Прочие	0,03
Итого		62,4

Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования составили 62,4 тыс. руб. Таким образом, цеховая себестоимость равна $570 + 62,4 = 632,4$ тыс. руб.

Таблица 3. - Общепроизводственные затраты

№ п/п	Затраты	Сумма, тыс. руб.
1	Затраты на отопление, освещение и содержание производственных помещений	6,25
2	Отчисления на амортизацию и ремонт основных средств производственного назначения	12,5
3	Прочие	6,25
Итого		25

Общепроизводственные затраты, приходящиеся на выпущенные окна равны 25 тыс. руб.

Таблица 4. - Общехозяйственные расходы общества

№ п/п	Затраты	Сумма, тыс. руб.
1	Заработная плата сотрудников аппарата управления организации	43
2	Отчисления на социальные нужды	3,38
3	Расходы на услуги связи	1
4	Отчисления на амортизацию, затраты на ремонт, содержание зданий и сооружений общехозяйственного характера	39
5	Прочие	1,1
Итого		87,48

Общехозяйственные расходы, которые приходятся на выпуск окон, составили 87,48 тыс. руб.

Итого производственная себестоимость продукции = $632,4 + 25 + 87,48 = 744,88$ тыс. руб.

Производственная себестоимость одного окна составила $744,88 / 100 = 7,45$ тыс. руб.

Таблица 5. - Коммерческие расходы

№ п/п	Затраты	Сумма, тыс. руб.
1	Заработная плата менеджера по сбыту продукции	9

2	Отчисления на социальные нужды	0,7
3	Расходы на рекламу	1
4	Расходы по доставке продукции потребителю	2
5	Прочие	0,9
Итого		13,6

Коммерческие расходы, приходящиеся на выпущенные окна, составили 13,6 тыс. руб.

В таблице 6 представлена информация о составе отчетной калькуляции себестоимости продукции.

Таблица 6. - Отчетная калькуляция себестоимости продукции

№ п/п	Статьи калькуляции	Сумма, тыс. руб.
1	Сырье и материалы	100
2	Топливо и энергия на технологические цели	50
3	Оплата труда производственных рабочих	400
4	Отчисления на социальные нужды	11,6
5	Прочие производственные расходы	70,8
Итого	Цеховая себестоимость	632,4
6	Общепроизводственные расходы	25
7	Общехозяйственные расходы	87,48
Итого	Производственная себестоимость	744,88
8	Коммерческие расходы	13,6
Итого	Полная себестоимость	758,48
	Себестоимость одного изделия	7,6

Полная себестоимость продукции составила $744,88 + 13,6 = 758,48$ тыс. руб., а полная себестоимость одного окна равна $758,48/100 = 7,6$ тыс. руб.

Каждая организация должна четко следить за формированием себестоимости продукции и проводить различные мероприятия по ее снижению. При этом необходимо выявлять резервы снижения себестоимости продукции.

В заключении можно сделать вывод, что для правильного выбора метода бухгалтерского учета на предприятии необходимо руководствоваться целями формирования финансовой информации в части расходов организации. В случае направления учета на цели управления предприятием в различных аспектах, необходимо выбирать те способы ведения бухгалтерского учета, которые отвечают задачам управления и не противоречат действующему законодательству.

Библиографический список

1. Изменения в МСФО – 2017 // Актуальная бухгалтерия. – август, 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://ifrs-mag.ru/?p=2957>.

2. Миславская Н.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. - М.: Дашков и К, 2016. - 372 с.

УДК 657

Концепция эффективного управления ресурсами на базе управленческого учета в российской государственной почтовой сети

Куликова Е.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Затрагивая вопросы развития современных предприятий, особую актуальность приобретают экономически обоснованные управленческие решения, качество которых во многом зависит от грамотного информационного обеспечения.

Цель статьи – показать значимость информации, поступающей из управленческого учета, для эффективного раскрытия потенциала организации.

Управленческий учет можно определить, как предоставление управленцам финансовой информации для ее использования в ключевых сферах: планировании, контроле, принятии решений.

Понятие управленческого учета появилось в отечественной практике недавно. При этом за рубежом данное понятие используется уже более полувека. Впервые управленческий учет был официально признан в 1972 г. американской ассоциацией бухгалтеров [2, с. 93].

Но термин «управленческий учет» используется не повсеместно. Например, в Германии применяется термин «исчисление затрат и результатов»; во Франции - «маржинальный учет».

В России управленческий учет определяют, как интегрированную систему учета расходов, доходов и финансовых результатов, нормирования, планирования, контроля и анализа, систематизирующую информацию для оперативных управленческих решений и координации проблем развития предприятия [3, с. 12].

В то же время можно отметить, что определение управленческого учета в отечественной литературе является вопросом дискуссионным.

Так, А.Д. Шеремет видит управленческий учет как подсистему бухгалтерского учета, а М.К. Санин утверждает, что управленческий учет не является частью бухгалтерского, а является самостоятельным направлением информационного обеспечения управления.

Дискуссионность вопроса распространяется и на нормативный уровень регулирования. Но думаю, следует согласиться, с большинством и признать, что в основе нормативного регулирования управленческого учета лежит система нормативно-правовых актов бухгалтерского учета.

Поэтому следует опираться на общепринятую классификацию правовых актов в РФ, а также учитывать нормы ст. 21 Федерального закона «О бухгалтерском учете» [1].

Многие принципы ведения управленческого учета позаимствованы из бухгалтерского. Но важной особенностью современного управленческого учета является то, что сегодня значительно расширилась аналитика, а также сократились сроки и периодичность подготовки управленческой информации.

В управленческом учете – основная информация относится к издержкам. Она обобщается или детализируется в отчеты, которые составляются ежемесячно, еженедельно, ежедневно, а в некоторых случаях – немедленно. При этом международные стандарты диктуют, что информация может быть представлена как в денежном, так и в натурально-вещественном выражении, при этом в натуральном выражении иногда могут быть даже эффективные, если речь идет об оперативном управлении.

Время у менеджеров ограничено, а ресурсы разнообразны (люди, время, оборудование, материалы, финансы). Невозможно проконтролировать все, поэтому система управленческого учета должна высвечивать те области, где требуются корректировки.

Акционерное общество «Почта России» - российская государственная компания, оператор российской государственной почтовой сети. Основная задача общества – это организация и осуществление внутренней и международной почтовой связи.

В настоящее время АО «Почта России» объединяет 85 филиалов. Суммарное количество отделений почтовой связи составляет около 40000 штук, где работает почти 274 тысячи человек.

Почта России — это старейшее предприятие, которое имеет тысячелетнюю историю. Однако сегодня этот крупнейший поставщик

почтовых услуг на территории РФ является и ярким примером цифровой трансформации – это бизнес-системы, приложения (портал rochta.ru, мобильное приложение), современные точки обслуживания и т.д.

Стратегия развития на 2020–2030 гг. нацелена на модернизацию национального почтового оператора в передовую государственную мультифункциональную компанию.

Имея такие планы, естественно, что общество задумалось о необходимости введения системы управленческого учета над стратегически значимыми ресурсами.

Команда «Почты России» разработала самостоятельную концепцию управленческого учета, которая предполагает несколько этапов:

- организация учета «на салфетке»;
- бухгалтерского и управленческого учета фактических операций;
- дополнение управленческого учета плановыми значениями;
- организация бюджетирования;
- внедрение КРІ (ключевые показатели эффективности);
- развитие корпоративных ценностей.

По мнению руководства, российской государственной почтовой сети, управленческий учет – это система, которая обеспечивает менеджмент оперативной информацией для принятия решений и эффективного управления ресурсами.

Разработанная в сети модель управленческого учета содержит несколько требований к информационной системе: простота и гибкость учета, оперативность внедрения и ее результативность.

Внедрение управленческого учета предполагает последовательную реализацию ряда мероприятий. В них входят: включение в учет фактически совершенных операций по движению денежных средств, доходам и расходам, а также формирования плановых значений по всему перечисленному.

АО «Почты России» планирует дальнейшее развитие данной модели учета. На стадии формирования модели был предусмотрен основной набор инструментов управленческого учета для менеджмента, включающий в себя инструменты управления денежными потоками, доходами и расходами.

И сегодня АО «Почты России» показывает хорошие показатели финансово-хозяйственной деятельности.

Согласно годовому отчету, чистая прибыль за 2020 год выросла в 3,2 раза и достигла 3,4 млрд. руб. Консолидированная выручка составила 210,7

млрд руб., что на 1,9% больше, чем в 2019 году. При этом цифровая выручка увеличилась на рекордные 76% до 37,2 млрд. руб. Это доходы, полученные от продажи услуг через цифровые каналы [4].

Однако, несмотря на положительные сдвиги, до сих пор существует ряд проблем, которые при всей своей сложности (учитывая территориальный аспект), возможно решить (табл. 1).

Таблица 1. - Проблемы АО «Почта России» и возможные пути решения

№	Проблема	Пути решения
1.	Недостаточная информированность персонала	Доступ к управленческой информации практически со всех цифровых устройств, наличие информации за весь период существования организации, возможность создавать управленческую отчетность для каждого менеджера (управленческие конструкторы).
2.	Очереди	Создание электронной очереди. Установка платежных терминалов. Внедрение безналичной системы оплаты во все отделения сети.
3.	Медленная работа операторов	Компьютеризация заполнения справок и почтовых форм. Практически полный отказ от бумажного документооборота; использование цифровой подписи.
4.	Неудобный график работы	Плавающие графики. Создание удлиненного рабочего дня в период пиковой работы (время оплаты коммунальных платежей, получения пенсии, предпраздничные дни).
5.	Сложная тарификация услуг	Упрощение тарификации услуг через максимальную визуализацию и возможность проигрывания различных сценариев развития событий.
6.	Большое количество услуг	Анализ динамики продаж товаров народного потребления. Использование искусственного интеллекта, автоматическая подготовка выводов и предложений на основе учета максимального количества факторов.
7.	Нарушение сроков отправлений	Автоматизация сортировочных центров.

Таким образом, на примере российской государственной почтовой сети видно, как меняет информация, поступающая из управленческого учета, статус предприятия. Еще совсем недавно «Почта России» была похожа на «динозавра», доживающего свои дни. Сегодня это современное предприятие, которые использует свои ресурсы рационально, учитывая тенденции экономики и общества. В планах предприятия автоматизация рабочего процесса, включение в деятельность робототехники и многих

других инструментов, которые помогут не только выжить в тяжелых рыночных условиях, но и улучшить деятельность.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Завьялкин Д.В., Гаврилова Е.В., Пальчиков И.Б. Управленческий учет. – М.: ООО «1С-Публишинг», 2019. – 256 с.
3. Ивашкевич В.Б. Управленческий учет и контроллинг результативности бизнеса. – Казань: Казан. ун-т, 2019. – 117 с.
4. Годовой отчет Почты России // Аудиторская организация ООО «РСМ РУСЬ» по состоянию на 30.06.2021 г.

УДК 338

Риски финансовых инноваций

Кубышкина А.Е.

*Научный руководитель: Ермоленко М.О., преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

При современном темпе развития нашей экономики для успеха предприятиям необходимо внедрять в своей деятельности творческие подходы, мобильность, реализовать новшества как технические, так и технологические, что влечет за собой появление финансовых рисков.

В любой деятельности финансовые риски занимают особое место. Они затрагивают все денежные отношения и зависят как от владельцев предприятий, так и от внешних факторов. Масштабы негативных последствий увеличиваются по мере увеличения масштабов мировой рыночной экономики. Неэффективное распоряжение имеющимися ресурсами ведет как к экономическому отставанию, так и к стремительному развитию предприятия.

Для эффективного функционирования и развития финансового рынка ключевое значение имеют финансовые инновации. Распространение современных финансовых инноваций способствует развитию конкуренции, повышению финансовой доступности, росту качества и ассортимента финансовых услуг, снижению издержек финансовых организаций на финансовом рынке.

Управление рисками имеет важное значение в силу высокорисковой природы финансовых инноваций. Финансовый риск представляет собой степень неопределенности, которая напрямую связана с комбинацией заемных и личных денег, которые, в свою очередь, используются с целью финансирования организации или собственности; чем больше заемных денег, тем больше финансовый риск.

На современных финансовых рынках управление рисками приобрело важнейшее значение и статус ключевого элемента эффективного функционирования финансового рынка [1, с. 56].

Управление финансовыми рисками предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации рискованных финансовых решений, обеспечивающих всестороннюю оценку различных видов финансовых рисков и нейтрализацию их возможных негативных финансовых последствий.

Для оценки степени приемлемости риска следует, прежде всего, выделить определенные зоны риска в зависимости от ожидаемой величины потерь. Существует несколько зон рисков. Общая схема зон риска представлена на рисунке 1.

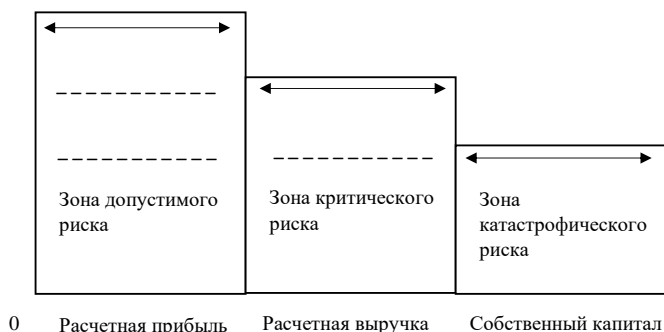


Рисунок 1. Зоны риска

Безрисковая зона – область, в которой потери не ожидаются, т.е. экономический результат хозяйственной деятельности положительный.

Зона допустимого риска – область, в пределах которой величина вероятных потерь не превышает ожидаемой прибыли (коммерческая деятельность имеет экономическую целесообразность). Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли.

Зона критического риска – область возможных потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли вплоть до величины полной расчетной выручки (суммы затрат и прибыли). Другими словами, здесь компания рискует не только не получить никакого дохода, но и может понести прямые убытки в размере всех произведенных затрат.

Зона катастрофического риска – область вероятных потерь, которые превосходят критический уровень и могут достигать величины, равной собственному капиталу организации. Катастрофический риск способен привести организацию или предпринимателя к краху и банкротству.

Главной целью управления финансовыми рисками является обеспечение финансовой безопасности предприятия в процессе его развития и предотвращение возможного снижения его рыночной стоимости.

В практике известны три основных метода оценки риска: статистический, экспертный и расчетно-аналитический.

Статистический метод состоит в статистическом анализе потерь, наблюдавшихся в аналогичных видах хозяйственной деятельности, установлении их уровней и чистоты появления.

Экспертный метод заключается в сборе и обработке мнений опытных менеджеров, дающих свои оценки вероятности возникновения определенных уровней потерь в конкретных коммерческих операциях.

Расчетно-аналитический метод базируется на математических моделях, предлагаемых теорией вероятностей, теорией игр и т.п.

Важный вопрос реализации инновационного проекта – выбор типа финансирования.

Финансирование проектов может быть организовано в двух формах – корпоративное финансирование и проектное финансирование. В случае проектного финансирования единственным источником доходов для его осуществления выступает сам проект, или денежные потоки, которые он генерирует. Такой инновационный проект чаще организуется в форме «проектной компании» – самостоятельного хозяйствующего субъекта (юридического лица). Обеспечение финансовых обязательств распространяется только на имущество проектной компании, поэтому риски такого проекта для инвестора увеличиваются.

Традиционное финансирование инновационного действующими предприятиями, с использованием различных схем финансирования [2, с. 68]:

– полное внутреннее самофинансирование;

- кредитное финансирование;
- государственное финансирование (инвестиции из бюджетов);
- смешанное финансирование.

Для повышения эффективности управления финансовыми инновационными рисками, требуется инициатива, природа которой будет зависеть от размера, сложности и характера организации. Движущие силы для внедрения системы риск-менеджмента и ожидаемые результаты будут варьироваться в зависимости от организации. Наиболее важным шагом является обеспечение поддержки инициативы по управлению рисками высшим руководством.

Основными этапами процесса управления финансовыми инновационными рисками является: определение контекста, идентификация (выявление), оценка (качественная и количественная), управление, контроль, коммуникация и консультации (на различных этапах), отчетность и документация, мониторинг.

Необходимо уделять внимание не предотвращению финансовых инновационных рисков, а выявлению и оценке потенциальных угроз, для возможности применения превентивных мер и осуществления мониторинга рисков по мере их развития.

Проектное финансирование обычно применяется инвестиционных проектов и требует особой организации и управления. Поэтому, по всей видимости, большее количество проектов (в том числе относительно небольших по размеру) реализуются по схеме традиционного финансирования.

Финансовые инновации являются важным источником привлечения дополнительных денежных средств и доходов в бизнес-процесс. Финансовые инновации имеют важное значение для эффективного функционирования финансового рынка и процесса цифровизации, предоставляя возможность применения новых технологий, а также преобразуют бизнес-модели, облегчая субъектам экономических отношений выполнение поставленных задач.

Библиографический список

1. Васин С.М. Управление рисками на предприятии / С.М. Васин, В.С. Шутов. - М.: КноРус, 2018. – 304 с.
2. Кузина С.В., Минина М.И. Особенности проектного финансирования инновационного проекта // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2017. № 1. С. 67–75.

Принципы и методы бюджетирования в условиях современной экономики России

Лисенков К.В.

*Научный руководитель: Юрова П.Н., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал*

Научный и практический интерес к системам бюджетирования и финансового планирования в последнее время значительно вырос, поскольку бюджет выступает важным инструментом управления, представляющим собой количественное изложение плана действий на некоторый определенный период времени. Он используется для планирования будущей деятельности организации, а также для координирования и контроля текущих операций.

Бюджетирование имеет дело с составлением бюджетов, что предполагает количественное установление планового распределения и использования ресурсов компании в финансовых единицах. Другими словами, бюджет – это описания в финансовых терминах или в другой форме ожидаемых результатов.

Функции бюджета заключаются в следующем:

– функция финансового планирования; – обеспечение функции финансового баланса;

– контроль функции финансового исполнения. Бюджетирование рассматривается как динамический процесс, который связывает воедино цели, планы, принятие решений и оценку эффективности работы сотрудников.

В логическом содержании бюджетирование включает две компоненты: организационную и методологическую. В разрезе организационной составляющей бюджетирование в организации – это система организационного взаимодействия, включающая:

1. Центр планирования – структурное подразделение организации или ряд должностных лиц, обладающих правами на определение основных направлений деятельности организации.

2. Бизнес-прогнозы – совокупность предполагаемых данных, которые отражают специфику внешнего и внутреннего окружения организации в

будущем и дифференцируются по следующим направлениям: инфляция, спрос, налогообложение, затраты и т.д.

3. Бизнес-задания, которые разрабатываются на основе бизнес-прогнозов и предназначаются для расчета финансово-экономических показателей деятельности организации.

4. Центры финансовой ответственности – структурные подразделения организации или ряд должностных лиц, в функциональные обязанности которых входит контроль как над составлением прогноза деятельности организации, так и за движением материально-финансовых ресурсов по закрепленным за ними статьям.

5. Центры затрат – направления расходования материально-финансовых ресурсов организации.

При постановке системы бюджетирования в российских организациях нужно отметить три источника, необходимые к задействованию:

- методологию бюджетирования, опирающуюся на зарубежные принципы финансового менеджмента, которые необходимо адаптировать к российским реалиям;

- формирование корпоративных баз данных, которые должны основываться на сборе и обработке информации первичной документации, включающей как информацию бухгалтерской (финансовой) отчетности, так и оперативную информацию, которая является наиболее важной в системе бюджетирования;

- всецелое соблюдение принципов конфиденциальности. Бюджетирование на современном этапе – важнейшее конкурентное преимущество российских организаций, которые пришли к выводу, что только правильно организованный процесс финансового планирования и управления бюджетом позволит организации двигаться вперед и развиваться в условиях рыночной экономики.

Существует ряд трудностей, возникающих при внедрении бюджетирования в условиях современной России. Во-первых, недостаток информации и отсутствие структур, агрегирующих и анализирующих ее во всем ее многообразии. Информация, которой владеет бухгалтерия, можно использовать для финансовой отчетности, но ее недостаточно для бюджетного стратегического управления. Кроме того, она не годится для этого ни по форме, ни по содержанию. В связи с этим во многих российских организациях до сих пор планирование реализуется по принципу «от достигнутого».

В современной отечественной практике применяются два вида бюджетов: финансовые бюджеты, которые фокусируются на влиянии денежных средств на операции и включают в себя капитальный бюджет, кассовый бюджет, бюджетный баланс и бюджетный отчет о движении денежных средств; операционные бюджеты, которые включают в себя все операционные виды деятельности внутри компании, такие как исследования и разработки, продажи, производство, маркетинг и дистрибуция, и являются бюджетным отчетом о прибылях и убытках.

Бюджет доходов и расходов компании является одним из основных инструментов, с помощью которого осуществляется измерение финансовых ресурсов, обеспечивается финансовая устойчивость и суммируются результаты всей деятельности, чтобы руководство могло направлять эти результаты в те направления, которые обеспечивают более высокие доходы. Данный бюджет – это практический способ мобилизации всех финансовых, человеческих и материальных ресурсов, как в организации в целом, так и в различных видах деятельности, продуктах, группах продуктов, услугах или функциональных подразделениях.

Чтобы быть полезным и эффективным, бюджет должен быть подготовлен и применен реальным, практичным и достижимым образом, он должен быть активным и динамичным, с частыми сравнениями, как правило, между фактическими результатами и бюджетными, и позитивным отслеживанием, где необходимы корректирующие действия, и он должен быть гибким, чтобы обеспечить быструю адаптацию к изменениям окружающей среды.

Итак, бюджетирование и бюджетный контроль выполняют две функции руководства – планирование и контроль, и именно поэтому эти виды деятельности так важны. Даже в небольшой компании планирование и контроль необходимы в процессе управления для принятия решений и могут иметь жизненно важное значение для выживания компании в реалиях современной рыночной экономики.

Библиографический список

1. Андреев Р.Н. Экономическая сущность и принципы бюджетирования // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2017. - № 3–11 (24). - С. 36–38.
2. Кондратьева О.В. Бюджетирование на предприятии / О.В. Кондратьева, А.Т. Маркосян // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 5. С. 249–254.

3. Пыльнева Т.Г. Финансовое планирование на основе бюджетирования на промышленном предприятии / Т.Г. Пыльнева, Ю.А. Волкова // Экономика и современный менеджмент: теория, методология, практика: сборник статей VI Международной научно-практической конференции, Пенза, 10 мая 2019 года. – Пенза: "Наука и Просвещение" (ИП Гуляев Г.Ю.), 2019. – С. 240–243.

4. Тарвердиева К.Т., Филиппова Н.С. Принципы эффективного бюджетирования // В сборнике: Вестник экономического научного общества студентов и аспирантов. Научные работы студентов-победителей. - СПб, 2018. - С. 139–141.

УДК 657 (075.8)

Сравнительный анализ формирования учетной политики согласно МСФО и ФСБУ (ПБУ)

Лось М.П.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В статье в соответствии с российскими и международными стандартами бухгалтерского учета рассмотрен сравнительный анализ раскрытия информации и формирование учетной политики.

Современный уровень экономики российского общества в мире все больше требует унификации финансовой отчетности в соответствии со стандартами ведения бизнеса. Это подтверждается в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности надлежащей реформой бухгалтерского учета. В рамках этой статьи будет проведен сравнительный анализ содержания МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» и ФСБУ (ПБУ) 1 «Учетная политика организаций» и выяснено насколько российская практика бухгалтерского учета приближена к международным стандартам в части формирования документа об учетной политике.

Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (в ред. от 06.04.2015) было утверждено положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Законодательство данным положением устанавливает правила формирования (развития или выбора) и раскрытия

учетной политики организаций, в соответствии с законодательством Российской Федерации, являющихся юридическими лицами [1].

Несмотря на то, что российское положение, регулирующее составление учетной политики организации и МСФО (IAS) 8, имеют общую направленность, есть различия в некоторых вопросах формирования и использования учетной политики. В целом это может иметь большое влияние на бухгалтерский учет.

Учетную политику, прежде всего, необходимо определить в соответствии с российскими стандартами. ПБУ 1/2008 определяет учетную политику как совокупность способов ведения бухгалтерского учета организаций - оценку затрат, первоначальное наблюдение, текущую группировку и окончательное обобщение фактов экономической деятельности [1].

В соответствии с МСФО 8, учетная политика – это структура, принципы, практика и правила, которые приняты организацией для подготовки и представления финансовой отчетности [2].

Можно сразу отметить некоторое различие в цели формирования учетной политики организациями. Определение учетной политики, в отличие от МСФО, используемого в российской практике включает два аспекта: организационно – технический и методический, включая регистры бухгалтерского учета и организацию документооборота и др., а не только предоставление финансовой отчетности для ее пользователей.

Еще одно из отличий - отсутствие в МСФО понятий «допущение» и «требование» при формировании учетной политики. Между тем, параграф 10 МСФО8, можно считать аналогом этих понятий.

Принятая компанией учетная политика используется поочередно для всех аналогичных статей бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено другими МСФО. Однако российские стандарты, в отличие от МСФО, не устанавливают общих требований по применению последовательной учетной политики ко всем аналогичным статьям бухгалтерского учета. Принципиально в каждом случае компания будет придерживаться такого номинального подхода.

Говорится в стандартах и про изменения, вносимые в учетную политику. Международный стандарт — это изменения в связи с оценкой нематериальных активов и основных средств, в свою очередь, ПБУ 1/2008 не предусматривает внесения изменений в учетную политику, связанных с переходом на учет по переоцененной стоимости нематериальных активов и основных средств [2]. Но по запросу организаций они могут применять

метод, описанный в МСФО 8.

Что касается изменений в учетной политике, то последствия этого явления, которые могут оказать существенное влияние на результаты деятельности компании, должны быть отражены в финансовой отчетности ретроспективно. В таком подходе наблюдается сходство стандартов.

В отличие от МСФО, ПБУ не предписывает конкретных инструкций по учету налоговых последствий таких изменений. Кроме того, в случаях, когда ретроспективные корректировки невозможны, рекомендации российских стандартов ограничены. Согласно РСБУ, когда денежная оценка влияния изменений в учетной политике за предыдущие периоды не может быть произведена с достаточной надежностью, модифицированный метод учета применяется перспективно.

Сказанное выше можно назвать основными отличиями в подходах к формированию и раскрытию учетной политики в соответствии с МСФО 8 и ПБУ 1/2008.

После анализа можно сделать определённый вывод о том, что есть некоторые существенные различия в рамках раскрытия и формирования учетной политики организации. Положения по бухгалтерскому учету, касающиеся цели стандарта, требований и допущений, а также изменения порядка учетной политики и расчета влияния изменений, близки к содержанию МСФО.

Основным фактором наличия расхождений в российских и международных стандартах считается то, что первые составлены с точки зрения бухгалтерского учета, от первоначального наблюдения до подготовки бухгалтерской отчетности, а вторые - с точки зрения на подготовку финансовой отчетности.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (в редакции Приказа Минфина от 06.04.2015).

2. Приложение № 4 к приказу Минфина РФ от 28.12.2015 217н «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» с последующими изменениями и дополнениями.

Специфика проведения внутреннего аудита в организации нефтегазовой сферы

Лукьянова В.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Статья посвящена анализу и оценке функционирования системы внутреннего аудита в ПАО «Газпром». В статье рассмотрена деятельность службы внутреннего аудита, ее цели и задачи.

На сегодняшний день внутренний аудит играет очень важную роль в хозяйственной деятельности предприятий. Этот инструмент позволяет получать четкую, своевременную, структурированную информацию о реальном положении дел, что позволяет вовремя определить болевые точки, слабые и уязвимые места и провести соответствующие корректировки.

Особенно это важно в современных экономических условиях, когда внешние факторы пересекаются с внутренними и дестабилизируют положение компании. Внутренний аудит повышает роль корпоративного управления организацией.

Внутренний аудит — это независимая деятельность в рамках компании по выявлению рисков, которая производится в интересах ее владельцев с целью дальнейшего совершенствования деятельности и повышения конкурентоспособности [4].

Деятельность крупной организации в современном мире находится под постоянной угрозой со стороны разнообразных факторов внешней и внутренней среды. Для того, чтобы контролировать изменения во внутренней среде используется внутренний аудит, который позволяет своевременно выявить и скорректировать возможные риски.

Данных принципов придерживается и энергетическая компания - ПАО «Газпром».

Стратегической целью «Газпрома» является укрепление статуса лидера среди глобальных энергетических компаний посредством диверсификации рынков сбыта, обеспечения энергетической безопасности

и устойчивого развития, роста эффективности деятельности, использования научно-технического потенциала [7].

Цель, задачи, принципы и методика внутреннего аудита ПАО «Газпром» закреплены в Положении о внутреннем аудите, которое было утверждено Наблюдательным советом [8].

Отличительной особенностью внутреннего аудита в ПАО «Газпром» является применение трех ступеней защиты: первая и вторая ступень обеспечивается участием в процессе внутреннего контроля всех без исключения сотрудников предприятия, согласно их должностным обязанностям.

На третьей ступени стоит непосредственно служба внутреннего аудита, которая осуществляет проверки во всех подразделениях и филиалах ПАО «Газпром».

Согласно Заключению о проведенных проверках за 2020 год, их общее количество составило чуть более 3 тысяч, также не наблюдалось препятствий для эффективной работы службы [7].

Информация Комитета наблюдательного совета позволила сделать вывод о том, что была обеспечена полная независимость службы, положительно оценена эффективность ее деятельности [8].

Принципы деятельности службы внутреннего аудита состоят в соблюдении постоянства деятельности, независимости, честности, объективности, компетентности.

Задачами службы является предоставление органам управления ПАО «Газпром» оценки эффективности системы внутреннего контроля, системы управления рисками и капиталом, системы корпоративного управления и формирование рекомендаций по улучшению их эффективности.

В ходе аудита также исследуется в каких сферах руководство могло выносить субъективные решения, в частности в отношении значимых оценочных значений. В рамках внутреннего аудита изучается риск системы внутреннего контроля, включая оценку признаков необъективности руководства, создающих риск существенного искажения отчетности из-за недобросовестных действий.

Внутренний аудит в ПАО «Газпром» направлен на получение уверенности в том, что годовая бухгалтерская отчетность не была искажена.

Как показывает анализ основных положений учетной политики ПАО Газпром, в целом, внутренний аудит учитывает требования нормативных

актов по бухучету, а также требований налогового и гражданского законодательства.

В статье Л.В. Ким, А.Д. Егорова среди ключевых недостатков системы внутреннего аудита предприятий нефтегазового сектора выделяется недостаточность информационной безопасности [6]. Это обусловлено огромным массивом данных, обрабатываемых при осуществлении контроля.

Для упрощения системы внутреннего аудита и минимизации искажений рекомендуется внедрение системы блокчейн.

Согласно трактовке Центрального Банка РФ, под блокчейн-технологией понимается разновидность сети распределенных реестров, в которых данные о проводимых транзакциях записаны в виде цепочки связанных блоков [3]. Данные фиксируются и хранятся в реестре, технология допускает свободную проверку всех цепочек транзакций.

Данная технология позволит обеспечить более высокий уровень информационной безопасности, упростит бухгалтерский учет и осуществление внутреннего аудита и контроля.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 18.07.2017).

2. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 г. № 106н (ред. от 28.04.2017 г.).

3. Доклад для общественных консультаций. Развитие технологии распределенных реестров [Электронный ресурс]. URL: [https://cbr.ru/Content/Document/File/50678/Consultation_Paper_171229\(2\)](https://cbr.ru/Content/Document/File/50678/Consultation_Paper_171229(2)).

4. Вилисов В.Я. Инструменты внутреннего контроля: монография / В.Я. Вилисов, И.Е. Суков. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 262 с.

5. Волошин Д. А. Актуальные проблемы организации внутреннего аудита, эффективности системы управленческого учета на предприятии. - М.: ИНФРАМ, 2016. - 14 с.

6. Ким Л.В., Егорова А.Д. Мифы и реальность внутреннего аудита на примере компаний нефтегазового сектора // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. С.123-127

7. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. URL: [http:// https://www.gazprom.ru/about/](http://https://www.gazprom.ru/about/).

8. Положение о внутренне аудите ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gazprom.ru/f/posts/60/091228/internal-audit-regulation-10-12-2020.pdf>.

УДК 657.3

Бухгалтерская финансовая отчетность ИП Маслов П.П.: особенности подготовки и оценка

Лыхова Т.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность темы статьи заключается в том, что финансовая отчетность содержит значительный объем информации для анализа, на основании которого компании четко классифицируются по различным рейтингам, а рейтинги, в свою очередь указывают направление потоков капитала. Ведь даже незначительные, на первый взгляд, отклонения в результате такого анализа могут изменить интерпретацию информации о финансовом положении компании.

Целью данной статьи является рассмотрение состава финансовой отчетности ИП Маслов П.П.

Процесс формирования документов в ИП Маслов П.П. осуществляется с учетом рекомендаций, предусмотренных федеральными стандартами и Федеральным законом «О бухгалтерском учете». При составлении отчетов бухгалтер ИП Маслов П.П. руководствуется общими принципами составления отчетов, а именно:

- документы оформляются на русском языке в валюте Российской Федерации;
- предоставленные данные сопоставимы с данными за предыдущий период;
- все цифровые показатели указаны в тысячах рублей без десятичных знаков;
- взаимозачет обязательств и статей активов, убытков и прибыли не допускается, кроме случаев, когда такой зачет предусмотрен ПБУ;
- в скобках указаны показатели с отрицательными значениями.

В финансовой отчетности должны быть представлены актуальные данные о работе компании. Документы должны быть подписаны директором [2].

Бланки бухгалтерской отчетности составлены в соответствии с рекомендациями, утвержденными Минфином РФ [1].

Для полного соответствия процедуре подготовки финансовой отчетности все ключевые показатели представлены отдельно. В некоторых случаях это указывается общей суммой, но раскрываются в пояснениях к балансу и отчету о финансовых результатах.

Согласно закону, компания обязана предоставлять годовые отчеты в налоговые органы и учредителю организации.

Отчетный период отсчитывается со дня регистрации в Едином государственном реестре юридических лиц. Датой предоставления документов считается день их фактической доставки или дата отправления, указанная в заказном письме, если они отправлены по почте. В случае если перевод осуществляется в выходные дни, датой предъявления считается день, следующий за нерабочим днем [4].

Отчетность играет важную функциональную роль в экономической информационной системе. Она объединяет информацию из всех видов бухгалтерского учета и представлена в виде таблиц, удобных для восприятия информации хозяйствующими субъектами [3].

Таким образом, любые изменения в составе отчета вносятся при условии, что эта информация или показатели уже доступны в учете заранее определенным образом или получены после внесения определенных изменений в эту систему бухгалтерского учета.

В качестве примере далее рассмотрен порядок заполнения строк бухгалтерского баланса ИП Маслов П.П.

Строка «Денежные средства и денежные эквиваленты» (код строки 1250) заполняется по остатку счета 51 «Расчетные счет». На 31 декабря 2018 года данный показатель равнялся 705 тыс. руб., на 31 декабря 2019 года 918 тыс. руб., на 31 декабря 2020 года 1 058 тыс. руб.

Строка «Финансовые и другие оборотные активы» (код строки 1230) заполняется по следующей формуле: остатки по счету 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» + счет 58 «Финансовые вложения» (краткосрочные) – счет 59 «Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги» (краткосрочные) + счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» + счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – счет 63 «Резервы по сомнительным

долгам» + счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» + счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» + счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» + счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами» + счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» + счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». На 31 декабря 2018 года показатель равнялся 1 369 тыс. руб., на 31 декабря 2019 года 44 тыс. руб., на 31 декабря 2020 года 392 тыс. руб.

В целом можно сделать вывод, что составление отчетности данной организации соответствует требованиям законодательства.

После изучения баланса организации. Можно дать следующие рекомендации по улучшению подготовки отчетности ИП Маслов П.П.:

- сократить до минимума время на обработку первичных данных, формирование необходимых отчетов, справок, выписок, минимизировать пользовательские операции для получения конечного результата;

- создать максимально простой и в то же время гарантированный канал передачи отчетных данных от организаций до инстанции проверки;

- полагаясь на вышесказанное, в качестве совершенствования формирования показателей годового бухгалтерского баланса, можно предложить баланс, детализированный по объектам учета, для упрощения проводимых аналитических расчетов внутренними пользователями.

Библиографический список

1. Андреев В.Д. Введение в профессию бухгалтера: учебное пособие / В.Д. Андреев, И.В. Лисихина. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 192 с.

2. Астахов В.П. Бухгалтерский учет от А до Я: учебное пособие. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 479 с.

3. Мельник М.В. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях: учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова и др. - М.: Форум, 2018. - 64 с.

УДК 657 (075.8)

Особенности учета аренды в соответствии с ФСБУ 25/2018

Новородонова П.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В научной статье проведен анализ особенностей бухгалтерского учета арендных отношений предприятия в соответствии с ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». Актуальность исследования на выбранную проблематику обусловлена тем, что арендные отношения выступают одним из основных направлений обновления основных фондов организаций российской экономики, требуя повышенного внимания к вопросам бухгалтерского учета аренды. В работе рассмотрены основные изменения при принятии ФСБУ 25/2018 [1].

Стандарт действует с 2022 года на территории Российской Федерации, разработан на основе МСФО 16 «Аренда». Именно к нему следует обращаться как к вспомогательному при определении учетной политики по учету аренды [1].

Задачей принятия ФСБУ 25/2018 является совершенствование бухгалтерского учета арендных отношений российскими предприятиями.

Актуальность научного исследования на выбранную проблематику обусловлена тем, что арендные отношения выступают одним из основных направлений обновления основных фондов организаций российской экономики, требуя повышенного внимания к вопросам бухгалтерского учета аренды.

Арендные отношения с экономической точки зрения увеличивают доступность капитала, операционную эффективность и, в конечном итоге, улучшают производительность и потенциальный рост [5].

ФСБУ 25/2018 кардинально изменил подходы к формированию информации в бухгалтерском учете арендных операций у субъектов аренды, поэтому надо внести изменения в учетную политику для целей бухгалтерского учета у каждой стороны договора операционной и не операционной (финансовой) аренды.

Благодаря принятию ФСБУ были произведены следующие изменения [2; 3]:

- классификация договоров происходит не по юридическому названию или форме, а по их содержанию, из-за чего договора без названия «аренда» или «лизинг» также могут быть учтены в бухгалтерском учете арендных отношений;

- исключено понятие «имущество», вместо которого введено понятие «объект учета аренды»;

- введено новое понятие «право пользования активом», которое оценивается по фактической стоимости и амортизируется. Оно включает в себя первоначальную стоимость, арендные платежи, затраты арендатора в

связи с поступлением объекта аренды и величину подлежащего исполнению арендатором оценочного обязательства;

- введено новое понятие «обязательства по аренде», которое представляет собой кредиторскую задолженность по уплате арендных платежей в будущем и оценивается как суммарная приведенная стоимость этих платежей на дату оценки;

- арендатор ведет единый бухгалтерский учет аренды, не разделяя ее на финансовую и операционную;

- отсутствуют послабления для арендатора, если арендный договор содержит аренду или право с последующим выкупом;

- арендатор при краткосрочной аренде или аренде малоценных объектов может применять упрощенный порядок учета;

- арендодатель должен разделять бухгалтерский учет аренды на финансовую и операционную;

- для учета финансовой аренды вводится новый вид активов – «инвестиции в аренду».

Дт 08 Кт 20	• отражены затраты, связанные с поступлением объекта аренды
Дт 08 Кт 96	• отражена сумма оценочного обязательства
Дт 01 Кт 08	• отражено введение в эксплуатацию объекта аренды в связи с началом его использования
Дт 01 Кт 60 (76)	• отражено увеличение у арендатора обязательства по арендованному имуществу
Дт 60 (76) Кт 01	• отражено уменьшение у арендатора обязательства по арендованному имуществу
Дт 20 (23, 25, 26, 44) Кт 60 (76)	• начислены проценты по обязательству по аренде
Дт 20 (23, 25, 26, 44) Кт 02	• начислена амортизация по арендованному имуществу

Рисунок 1. Бухгалтерские записи по учету аренды у предприятия-арендатора

В качестве объектов учета арендных отношений ФСБУ 25/2018 определяет два вида аренды: операционную и неоперационную (финансовую) аренду.

Бухгалтерские проводки по учету арендных операций у арендатора при этом будут выглядеть так, как показано на рисунке 1.

Например, проводка Д 08 Кредит 60 (76) отражает поступление объекта аренды.

Арендодатель, в отличие от арендатора, согласно требованиям ФСБУ 25/2018 должен классифицировать аренду на финансовую и операционную. В зависимости от того, к какому виду относится аренда, будут различаться бухгалтерские проводки по учету переданного в аренду имущества.

Отражение в учете финансовой аренды у арендодателя будет выглядеть так, как представлено в таблице 1.

Таблица 1. - Бухгалтерские записи по учету финансовой аренды у арендодателя

Дт 76 субсчет "Чистая инвестиция в аренду" Кт 01	списание предмета аренды из состава основных средств
Дт 76 субсчет "Чистая инвестиция в аренду" Кт 60 (76, 70, 69)	отражены дополнительные расходы при передаче актива в аренду
Дт 76 субсчет "Чистая инвестиция в аренду" Кт 90.1 (91.1)	начислен процентный доход
Дт 51 Кт 76 субсчет "Чистая инвестиция в аренду"	отражено получение арендной платы от арендатора
Дт 62 (76) Кт 90 (91)	выставление счета за аренду арендодателю, начисление арендного платежа

Таким образом, введение в действие ФСБУ «Бухгалтерский учет аренды» является большим шагом на пути к соответствию российского учета международным стандартам [6].

Учет, систематизация и закрепление новых положений в учетной политике организации поможет экономическому субъекту менее трудозатратно и качественно переквалифицировать учет арендных отношений согласно международным стандартам финансовой отчетности.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 16.10.2018 № 208н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018

«Бухгалтерский учет аренды». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314504/.

2. Падагова С.Ю. Новый федеральный стандарт «учет аренды» и его влияния на бухгалтерский учет арендных отношений // Международный научно-исследовательский журнал. 2018. № 3 (69). С. 149–152.

3. Алексеева Г.И. Новые правила бухгалтерского учета арендных отношений // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2020. № 7(487). С. 9–27.

4. Копылова Т.И., Копылова Е.К. Бухгалтерский учет аренды в свете федерального стандарта бухгалтерского учета 25/2018 // Развитие российского общества: вызовы современности. 2021. С. 365–372.

5. Сенина К.В. Проблемы учета аренды в российском бухгалтерском учете в условиях адаптации к нормам МСФО // Экономика. Бизнес. Финансы. 2021. № 3. С. 31–35.

6. Волошина В.С. ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» как элемент сближения российского учета с международными стандартами // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 6–2 (76). С. 31–33.

УДК 339

Ангола и Россия: политико-дипломатические и экономические отношения

Омпа Клодэн Антони, Народная Республика Ангола
Научный руководитель: Гулятьев В.Е., канд. экон. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище ПВО

Сотрудничество является инструментом, необходимым для упрочения позиций любого государства на международной арене, а также для его политической, экономической и социальной стабильности.

Отношения между государствами представляют собой совокупность различных доктрин международных отношений, определяющую отправную точку для каждого государства в практической реализации его задач во внешнеполитической сфере. В этом контексте Народной Республике Ангола хватило мудрости выбрать наилучших партнеров, что и предопределило подписание ею Договора о дружбе и сотрудничестве с СССР в 1976 году. При этом стороны были движимы традиционными чувствами дружбы, сотрудничества и солидарности.

Политико-дипломатические отношения между Анголой и Россией соизмеряются с политическим возрастом нашего государства - они были официально установлены в 1975 году, когда оно обрело свою независимость, положив конец почти пятивековому колониальному господству Португалии.

Установленные в условиях холодной войны и биполярного соперничества отношения охватывают различные сферы сотрудничества, наиболее значимыми из которых в настоящий момент являются оборона, государственная безопасность, подготовка кадров, рыболовство, геология и минеральные ресурсы, энергетика, сельское хозяйство, банковское дело и финансы, наука и информационно-коммуникационные технологии.

В то же время в конце 1980-х - начале 1990-х годов в результате внутренних реформ в СССР и падения Берлинской стены, которые предопределили конец холодной войны, российско-африканские отношения переживали период стратегического реформирования перед лицом вызовов того времени, длившийся 15 лет, когда присутствие России в Африке оспаривалось новыми акторами.

Начиная с 2005 года дружеские связи между Российской Федерацией и Африкой восстанавливают динамизм. Были определены страны, имеющие стратегическое значение на континенте. Ангола гордится, что стала частью этой группы избранных. В этих странах-партнерах Российская Федерация имеет представительства некоторых наиболее престижных компаний, таких как «Лукойл», «Газпром» и «Алроса», связанных с разработкой в области ядерной энергетики и добычей нефти, газа и алмазов.

Со своей стороны Ангола может предоставить Российской Федерации, с которой на протяжении долгого времени поддерживает отличные отношения, возможности, вытекающие из ее членства в САДК, а также привилегированного геостратегического положения, стать для российских инвестиций «окном» в субрегион континента, который является одним из самых преуспевающих и обладает огромными природными ресурсами и потенциалом в силу его политической стабильности.

Россия помогла ангольцам обрести независимость, защитить территориальную целостность и суверенитет, победить в войне. И после обретения независимости Россия поддерживала нашу страну и помогла победить режим апартеида, который представлял угрозу Анголе и всему африканскому континенту.

Отношения между Анголой и Россией носят многогранный характер и в настоящий момент они реализуются в таких наиболее значимых сферах, как геология и минеральные ресурсы, энергетика, высшее образование, подготовка кадров, оборона, национальная безопасность, связь и информационные технологии, рыболовство, сельское хозяйство, финансы и банковское дело.

Несмотря на многонаправленность в своих отношениях, наиболее развитое сотрудничество осуществляется в сфере обороны. Российская Федерация является стратегическим партнером Анголы в данной сфере ввиду ее исторической роли в антиколониальной и гражданской войнах.

Значительная доля сотрудничества с Российской Федерацией приходится и на такие отрасли, как геология и разработка минеральных ресурсов, включая, в частности, алмазную отрасль. Помимо самой добычи алмазов, «Алроса» также создает условия для их продажи «напрямую».

В области энергетики в 2017 году была создана Рабочая группа по сотрудничеству в сфере энергетики в рамках протокола, подписанного в ходе четвертого заседания Межправительственной российско-ангольской комиссии, на которой ангольская сторона была представлена Министерством энергетики и водных ресурсов, Министерством нефти и государственной нефтяной компанией «Сонангол». Задача группы состояла в разработке соответствующей стратегии сотрудничества.

Что касается подготовки кадров, то Российская Федерация является надежным партнером Республики Ангола. Ежегодно ангольское государство направляет более 100 студентов, гражданских и военных, для получения образования в самых различных российских университетах и по самым разным специальностям. Несмотря на достигнутые показатели, Ангола подтверждает свое желание увеличить количество стипендий для ангольской молодежи, принимая во внимание насущность задач по искоренению безграмотности и национальному развитию.

Анголо-российские отношения переживают свой расцвет и реализуются на основе принципов взаимного уважения, доверия, искренней дружбы и взаимной выгоды. Необходимо подчеркнуть, что Ангола и Россия успешно сотрудничают в разрешении актуальных международных и региональных проблем, в обеспечении мира, безопасности и мирового порядка.

Хорошие партнерские отношения с Россией помогли Анголе укрепить свой авторитет на международной арене, свое влияние и симпатии к себе в странах Центральной Африки, что обязывает Анголу не оставаться в

стороне от политических, экономических и социальных процессов в данном субрегионе, откликаться на призыв участвовать в их развитии с учетом того, что мир руководствуется принципом «sine qua non» такого развития.

Ангола надеется стать государством - привилегированным экономическим партнером, что позволило бы ей встроиться в мировую экономику.

Политико-дипломатические отношения между Анголой и Россией являются стратегическими, традиционными и достаточно прочными. Поэтому Ангола приглашает инвесторов из Российской Федерации, которых она ждет с распростертыми объятиями как своих традиционных партнеров, использовать открывшиеся возможности для бизнеса.

С момента обретения независимости Ангола ведет свою внешнюю политику, принимая участие в решении проблем международного уровня, последовательно и разумно закрепляет свои позиции на международной арене, успешно отвечая таким образом на возникающие вызовы, среди которых политическая и экономическая стабильность, завоевание и укрепление мира, защита прав человека и демократия.

Библиографический список

1. Ангола и Россия: 45 лет дружбы и сотрудничества [Электронный ресурс]. URL: <https://interaffairs.ru/news/show/28195>.

УДК 657 (075.8)

Ведение бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса

Панасюк К.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Цель статьи - изучить порядок ведения бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса. Бухгалтерский учет на любых предприятиях, в том числе малых, должен быть организован в определенном порядке. И это уже можно выделить, как условие, отличное от других. Организация бухгалтерского учета на малых предприятиях начинается с формирования учетной политики [1, с. 56]. Но, это же условие существует и для других организаций

Но малым предприятиям необходимо создать такой порядок учета, реализация которого обеспечит максимальный эффект бухгалтерского учета, своевременное формирование финансовой и управленческой информации, ее надежность и полезность для широкого круга заинтересованных пользователей при минимальных затратах и минимальных трудозатратах [2, с.56]. Кроме того, при формировании учетной политики рекомендуется, чтобы малые предприятия уменьшали количество синтетических счетов в рабочем плане счетов, используемых учетных записей и при этом набор счетов, должен обеспечить учет всех хозяйственных операций.

В качестве объекта исследования для статьи выбрано предприятие ООО «Сапфир». Виды деятельности: реализация грузовых и легковых автомобилей с малой грузоподъемностью; ремонт и техобслуживание легковых автомобилей; реализация в розницу автомобильных масел, запчастей и пр.; техконтроль; техосмотр на периодической основе автотранспортных средств. В таблице 1 приведены некоторые операции, характерные для Общества.

Таблица 1. - Бухгалтерские записи ООО «Сапфир» по приобретению материальных запасов по безналичному расчету

Содержание фактов хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Отражена покупная стоимость конденсаторов по цене поставщика	10	60	23400
Начислен НДС	19	60	4680
Оплачен счет поставщика	60	51	28080,00
Отражены транспортные расходы, связанные с приобретением материала	10	76	180
Начислен НДС с транспортных расходов	19	76	36

В ООО «Сапфир» оплата приобретаемых материалов осуществляется не только безналичным путем, но и через подотчетное лицо за наличный расчет. Например, 3 августа 2019 года на основании расходного кассового ордера № 223 подотчетному лицу (автослесарю) Аникину А.А. выданы подотчет 55500 руб. на приобретение запчастей. В соответствии с товарной накладной № 341 запчасти были приобретены в ООО «Торговый дом» на сумму 47033,9 руб. + НДС 8466,10 руб. Акинин А.А. предоставил в бухгалтерию авансовый отчет № 110 от 03.08.2019 г. (рис. 1) .

начальная страница | Карточка счета 10 за Июль 2020 г. | Авансовые отчеты | Авансовый отчет 0000-000002 от 03.08.2019 12:00:01

Авансовый отчет 0000-000002 от 03.08.2019 12:00:01

Провести и закрыть | Записать | Провести | Авансовый отчет (АО-1) | Создать на основании

Номер: 0000-000002 от: 03.08.2019 12:00:01

Подотчетное лицо: Аминин А. А.

Склад: Основной склад

Авансы | Товары | Возвратная тара | Оплата (1) | Прочее

Добавить

N	Документ (расхода)	Контрагент / договор	Содержание
1	2222	ООО «Торговый дом»	
		223 от 03.08.2018	

Рисунок 1. Экранная форма раздела «Авансовый отчет» в ООО «Сапфир» в программе «1С: Бухгалтерия 8.3»

Использование материалов в ООО «Сапфир» осуществляется по двум направлениям: при сервисном обслуживании; на хозяйственные нужды.

Списание материалов на ремонт и техническое обслуживание автотранспортных средств ведется по методу ФИФО.

При этом в 1С: оформляется требование-накладная. На закладке «Счет затрат» требуется выбрать счет, на который списываются материалы, и его аналитику (субконто).

Основным регистром аналитического учета материалов в ООО «Сапфир» является карточка по счету 10 (рис. 2).

На основании данных карточки по счету 10, которая используется как регистр аналитического учета, бухгалтер может получить оперативную информацию о совершенных в отчетном периоде операций с материалами по их наименованиям, а также убедиться, что все хозяйственные операции подтверждены первичными документами.

Резюмируя сказанное стоит сказать, что в принципе бухгалтерский учет в организации ООО «Сапфир» ведется согласно законодательству Российской Федерации, учетной политике и рабочему плану счетов.

Оценивая постановку бухгалтерского учета в обществе, можно сказать, что она вполне соответствует типу хозяйственных операций в организации. Существенных нарушений порядка ведения бухгалтерского учета в ООО «Сапфир» не обнаружено. Однако организация должна постоянно совершенствовать свою работу и в том числе работу по ведения

бухгалтерского учета. Тем самым целесообразно выделить ключевые рекомендации по таким направлениям, как:

- усиление контроля качества составляемой бухгалтерской отчетности, повышения качества реализации внутреннего контроля;
- повышение квалификации работников, пользователей отчетности.

Карточка счета 10 за Июль 2020 г.									
Период	Документ	Аналитика Дт	Аналитика Кт	Показатель	Дебет		Кредит		Текущее сальдо
					Счет		Счет		
Сальдо на начало				БУ					Д 254 000,23 Д 1 109,000
21.07.2020	Поступление (акт, накладная) 0000-000003 от 21.07.2020 12:00:01	Цемент	ООО "Стройтекс"	БУ	10.01	145 833,33	60.01		Д 399 833,56
	Поступление (акт, накладная) 0000-000003 от 21.07.2020 12:00:01	Цемент	Договор поставки материалов 147 от 01.06.2020	Коп.		25,000			Д 1 134,000
21.07.2020	Требование-накладная 0000-000003 от 21.07.2020 12:00:03	<..>	Цемент	БУ	20.01		10.01	145 833,33	Д 254 000,23
	Списание материалов в производство	Основная номенклатурная группа	Поступление (акт, накладная) 0000-000003 от 21.07.2020 12:00:01	Коп.				25,000	Д 1 109,000
30.07.2020	Требование-накладная 0000-000002 от 30.07.2020 12:00:00	<..>	Стройматериалы	БУ	20.01		10.01		Д 254 000,23
	Списание материалов в производство	Основная номенклатурная группа	<..>	Коп.				148,000	Д 961,000
Обороты за период и сальдо на конец				БУ		145 833,33		145 833,33	Д 254 000,23
				Коп.		25,000		173,000	Д 961,000

Рисунок 2. Карточка счета 10 в ООО «Сапфир» в программе «1С: Бухгалтерия 8.3»

В результате влияния инноваций ожидается появление возможности на проработку вопросов, которые относятся к электронному обороту документов в бухучете, в т.ч. вопросы, связанные с формированием регистров учета, первичной информации, представлением в электронном виде бухгалтерской отчетности в обязательные адреса.

Имеется необходимость в обеспечении возможности для того, чтобы ввести процедуру по корректировке отчетности по причине инфляции, осуществить пересмотр возможных способов оценки имущества и обязательств.

На сегодняшний день уже начали появляться механизмы по обеспечению открытости бухгалтерской отчетности.

При реализации мероприятий, нацеленных на движение системы бухучета в сторону МСФО, нужно использовать широко возможности Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов, прочих организаций, которые занимаются профессиональной деятельностью по данному направлению. На регулярной основе в деятельности бухгалтера появляются разные инновации.

Для того, чтобы провести анализ бухгалтерии, требуется выявить основные перемены по взаимодействию и документообороту.

Рекомендуемые мероприятия:

- отказ от бумажного документооборота;
- увеличение количества возможностей, предоставляемых электронной подписью;
- упрощение процесса архивизации документов бухгалтерии, использование электронных архивов;
- новые сервисы для бухгалтерской деятельности.

Предложенные рекомендации позволят данному малому предприятию улучшить ведение бухгалтерского учета и в целом финансово-хозяйственную деятельность организации.

Библиографический список

1. Гришкина С.Н., Рожнова О.В., Щербинина Ю.В. Финансовый учет и финансовая отчетность (национальные стандарты). Учебное пособие. М.: Русайнс, 2020. - 224 с.

2. Елисеева Е.Н., Таюрская Е.И. Бухгалтерский учет на предприятиях. М.: КноРус, 2020. - 240 с.

УДК 338.24

Анализ ликвидности по данным публикуемой бухгалтерской (финансовой) отчетности организации

Пелехова Е.М.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Целью данной статьи является оценка ликвидности с использованием абсолютных и относительных показателей на примере отчетности конкретной организации. Финансовое положение по данным бухгалтерской отчетности можно оценивать с помощью платежеспособности в краткосрочной и долгосрочной перспективе. В первом случае используются показатели ликвидности, т.е. способность организации своевременно и в полном объеме выполнять расчеты по краткосрочным обязательствам. На текущую платежеспособность влияет ликвидность активов. Ликвидность – способность превращения активов в

денежные средства и расчет по обязательствам в денежной форме. Ликвидная организация платежеспособна всегда, но не наоборот. Ликвидность бухгалтерского баланса – степень покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств (т.е. наличие у организации оборотных активов в объеме достаточном для расчетов по всем краткосрочным обязательствам) [3, с. 154].

От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. Для любого хозяйствующего субъекта главным является наличие денежных средств, потому что их отсутствие на счетах может привести к кризисному финансовому состоянию. При изучении методик анализа ликвидности и платежеспособности таких авторов, как Савицкая Г.В., Пласкова Н.С., Турманидзе Т.У. было выявлено, что они обладают как общими чертами, так и отличиями. Наиболее полную характеристику текущего уровня ликвидности и платежеспособности предприятия позволит получить комбинированная методика, которая составлена путем обобщения методики названных авторов, представленной в их работах [2, с.150].

Более точную оценку ликвидности и платежеспособности дает именно анализ ликвидности баланса, поскольку основным источником информации является бухгалтерский баланс, как известно, в нем активы группируются в порядке возрастания степени ликвидности, а пассивы в порядке возрастания сроков погашения обязательств. В рамках данной статьи будет использоваться наиболее известная методика сравнения активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами, сгруппированными по срокам их погашения в таблице 1. Для наглядности расчетов ликвидности баланса в качестве объекта исследования использована отчетность компании «Лукойл» [1].

Для определения ликвидности баланса необходимо сопоставить итоги групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если $A1 \geq P1$ и $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$ одновременно. Для того, чтобы структуру бухгалтерского баланса признали хотя бы удовлетворительной, нужно выполнение хотя бы одного неравенства $A4 \leq P4$, характеризующего наличие собственных оборотных средств, в противном случае компания проводит рисковую финансовую политику.

Исходя из данных таблицы 1, ПАО «Лукойл» проводило рискованную финансовую политику в 2019 году, используя на формирование долгосрочных вложений часть обязательств, поскольку $1\ 524\ 810\ 992 (A4) > 966\ 219\ 331 (P4)$, аналогичная ситуация и на конец 2020 года: $1\ 392$

977 941 (А4)>772 182 620 (П4). Более того, из расчетов видно значительное снижение почти всех показателей по сравнению с годом ранее.

Таблица 1. - Группировка активов и пассивов бухгалтерского баланса для оценки ликвидности ПАО «Лукойл» за 2020 г.

Группа активов	Сумма, млн. руб.			Темп роста, %
	31.12.19	31.12.20	Изменение (±Δ)	
Наиболее ликвидные активы (А1)	302 033 194	123 637 925	-178 395 269	40,93
Быстрореализуемые активы (А2)	392 345 443	211 650 244	-180 695 199	53,94
Медленно реализуемые активы (А3)	39 260	61 452	22 192	156,52
Труднореализуемые активы (А4)	1 524 810 992	1 392 977 941	-131 833 051	91,35
Итого активов	2 219 228 889	1 728 327 562	-490 901 327	77,88
Группа пассивов	Сумма, млн. руб.			Темп роста, %
	31.12.19	31.12.20	Изменение (±Δ)	
Наиболее срочные обязательства (П1)	306 679 032	94 084 277	-212 594 755	30,68
Краткосрочные обязательства (П2)	759 068 482	523 475 784	-235 592 698	68,96
Долгосрочные обязательства (П3)	187 262 044	334 494 881	147 232 837	178,62
Собственный капитал (П4)	966 219 331	772 182 620	-194 036 711	79,92
Итого пассивов	2 219 228 889	1 724 237 562	-494 991 327	77,69

Исходя из данных таблицы 1, ПАО «Лукойл» проводило рискованную финансовую политику в 2019 году, используя на формирование долгосрочных вложений часть обязательств, поскольку 1 524 810 992 (А4)> 966 219 331 (П4), аналогичная ситуация и на конец 2020 года: 1 392 977 941 (А4)>772 182 620 (П4). Более того, из расчетов видно значительное снижение почти всех показателей по сравнению с годом ранее.

Ликвидность можно проанализировать и с помощью относительных коэффициентов, которые характеризуют качество структуры

бухгалтерского баланса и потенциальную платежеспособность. В таблице 2 представлен расчет коэффициентов ликвидности.

Таблица 2. - Коэффициенты ликвидности ПАО «Лукойл» за 2020 г.

Показатель	Расчет	Расчет	Характеристика	Нормальное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1: П1+П2$	$123\ 637\ 925: (94\ 084\ 277+523475\ 784) = 0,2$	Показывает ту часть краткосрочной задолженности, которая может быть погашена в ближайшее время за счет денежных средств	Больше 0,2-0,3
Промежуточный коэффициент ликвидности	$A1+A2:П1+П2$	$(123\ 637\ 925+211\ 650\ 244):(94084\ 277+523475\ 784)=0,5$	Показывает прогнозируемую платежеспособность при условии своевременного расчета с дебиторами	0,5 -0,8
Коэффициент текущей ликвидности	$A1+A2+A3: П1+П2$	$(123\ 637\ 925+211\ 650\ 244+61\ 452): (94\ 084\ 277+523\ 475\ 784) =0,5$	Характеризует платежные возможности организации и показывает сумму оборотных активов, приходящихся на рубль краткосрочных обязательств	Больше или равно 2
Коэффициент общей ликвидности	$A1+0,5*A2+0,3*A3:П1+0,5*П2+0,3*П3$	$(123637\ 925+0,5*211\ 650\ 244+0,3*61\ 452):(94084\ 277+0,5*523475\ 784+0,3*334\ 494\ 881)=0,5$	Характеризует бухгалтерский баланс в целом с точки зрения ликвидности.	Больше 1
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$П4+П3-A1:A1+A2+A3$	$(772\ 182\ 620+334\ 494\ 881:123637\ 925): (123\ 637\ 925+211\ 650\ 244+61\ 452) =2,9$	Показывает часть оборотных активов, сформированных за счет собственного капитала	Больше 0,1

Расчет показателей ликвидности дает картину устойчивости финансового положения, которая интересует конкретного пользователя информации в рыночных условиях. Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что коэффициенты абсолютной, промежуточной ликвидности, а также обеспеченности оборотных активов собственными средствами находятся в норме, однако коэффициенты текущей и общей ликвидности находятся ниже порогового значения, что свидетельствует о

достаточно низком уровне гарантий в части погашения долгов организации и недостаточном уровне ликвидности в целом бухгалтерского баланса. Возможно, это может быть связано с коронавирусной инфекцией, и есть надежда, что ситуация улучшится в последующие годы.

Библиографический список

1. Лукойл в России и мире [Электронный ресурс]. – URL: <https://lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter>.
2. Пласкова Н.С. Финансовый анализ деятельности организации. Учебник. – М.: Инфра - М, 2021. – 368 с.
3. Эйзенберг Ф.А. Финансовый менеджмент на предприятии. – Минск: Высшая школа, 2014. – 366 с.

УДК 336.64

Платежеспособность и кредитоспособность как отражение финансово-хозяйственной деятельности организации

Пелехова Е.М.

*Научный руководитель: Якшилов И.Н., канд. эк. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Для того, чтобы организация работала бесперебойно, необходимо управление всеми её финансово-хозяйственными процессами. В целом, успешность такой организации определяется с помощью анализа его финансового состояния, главной характеристикой которого является финансовая стабильность деятельности. В системе такого управления ведущее место отводится таким показателям как платежеспособность, кредитоспособность, ликвидность организации. Не стоит забывать, что в условиях рыночной экономики у организаций возникают проблемы по погашению своих обязательств, все чаще применяются процедуры банкротства к ним, поэтому только точная оценка финансово-экономической деятельности поможет избежать такого негативного исхода. В случае же «положительной оценки» вышеперечисленных показателей организация приобретает возможность приоритетного получения инвестиций, кредитов и иной финансовой помощи, вероятность выбора поставщиков, привлечение квалифицированных работников,

своевременного погашения обязательств по оплате труда и перед государством (страховые взносы, кредиты и проценты по ним).

В теории финансового менеджмента нет однозначного подхода к определению терминов «платежеспособность» и «кредитоспособность», ряд учёных считают их тождественными, однако, чтобы разобраться с отличительными чертами данных категорий, необходимо дать им характеристику с выделением общих и отличительных моментов.

Так, О.В. Баскакова и Л.Ф. Сейко понимают под «платежеспособностью» – способность организации погашать возникающие краткосрочные обязательства с помощью денежных средств и (или) их эквивалентами в установленные сроки [2, с. 325]. Такую же точку зрения имеет и Т.Б. Бердникова, она отмечает, что платежеспособность – способность организации вовремя рассчитаться по краткосрочным обязательствам перед контрагентами и в полном объёме [3, с. 178]. Это означает, что эти авторы считают «платежеспособностью» способность погашать свои краткосрочные обязательства.

О.Г. Толпегина полагает, что способность своевременно и полностью рассчитываться по своим обязательствам, будь то требования кредиторов или оплата труда персонала, является платежеспособностью [7]. Данное определение по смыслу очень близко к кредитоспособности, вследствие чего и происходит подмена понятий.

Впрочем, А.Д. Шеремет определяет «платежеспособность» как способность организации своевременно удовлетворять требования поставщиков по платежам в соответствии с условиями договора, возвращать кредиты, производить оплату труда работникам, вносить платежи в бюджеты и во внебюджетные фонды, это сигнальный показатель организации, в которой проявляется его финансовое состояние [8, с. 114]. Однако в этой трактовке нет указания на временной промежуток, в который должны выполняться финансовые обязательства предприятием, а ведь именно это является определяющим, в долгосрочном периоде судят по финансовой устойчивости, а в краткосрочном – по его платежеспособности.

Проведя анализ многочисленных трудов, где исследуется рассматриваемый термин, следует сказать, что каждый автор по-своему прав, и наиболее полное определение, по нашему мнению, представлено в работе Л.М. Алексенко, В.М. Олексенко и А.И. Юркевич, где помимо указания на способность своевременного, полного погашения финансовых обязательств, дана количественная характеристика термина как основного

показателя деятельности организации [1]. Это действительно так, поскольку наличие и размер денежных средств, находящихся на счетах, делает возможным оценить платежеспособность предприятие, т.е. определить достаточно ли средств для текущих платежей и расчётов. Тем не менее, следует помнить, что часть средств могут только ещё перечисляться на счета (валютные, расчетные) или в кассу. Если наблюдается нерегулярное исполнения требований кредиторов по денежным обязательствам или по уплате обязательных платежей, т.е. нет наличности, то это фактор неплатёжеспособности организации, приводящий в ряде случаев к банкротству организации.

Теперь обратимся к такому показателю финансового состояния хозяйствующего субъекта как «кредитоспособность». В.Г. Когденко пишет, что способность и намерение полностью, а также в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам является кредитоспособностью [4, с. 298]. К. Сальников, А.Д. Шеремет и М.И. Баканова понимают под кредитоспособностью такое состояние финансового положения организации, которое позволяет получить кредит и возратить его в установленный срок [6]. Можно найти и определения, где указываются лишь на «способность своевременно и полно рассчитываться по своим обязательствам», мы считаем, что такие авторы сужают термин до «платежеспособности». Поэтому попытаемся разграничить рассматриваемые термины. Так, предметом изучения при платежеспособности является финансово-хозяйственная деятельность заемщика (организации), а кредитоспособности и кредитная сделка, правовой статус, деловая репутация организации. Величина обязательств платежеспособности шире и включает все обязательства организации (перед персоналом, поставщиками, акционерами, банком и прочее), а в кредитоспособность входят обязательства по полученным кредитам, грантам, поручительствам. По показателям кредитоспособность наряду с количественными (финансовыми коэффициентами), включает качественные показатели, например кредитную историю [5, с. 104].

Таким образом, платежеспособность – это коэффициент, выражающий отношение имеющихся в наличии денежных сумм к сумме срочных платежей на определённую дату или за прошлый период, т.е. оценка прошлого и текущего финансового состояния. Кредитоспособность – это оценка заемщика на возможность и целесообразность предоставления кредита банком, а также определения способности к своевременному возврату и выплаты процентов в будущем, т.е. оценка выполнения

организацией обязательств по кредитному договору в будущем. Несомненно, исследуемое понятие необходимо изучать во взаимосвязи, поскольку кредитоспособность определяется на основе платежеспособности, т.е. они взаимодополняющие. Их анализ позволяет спрогнозировать и оценить финансово-хозяйственную деятельность организации, равно как определить ее надёжность в качестве заёмщика.

Библиографический список

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ М., 2000. – 237 с.
2. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: «Дашков и К», М, 2013. – 372 с.
3. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 224 с.
4. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие. - М.: ЮНИТИ, 2011. – 399 с.
5. Поп Е.Н. Понятие и взаимосвязь платежеспособности и кредитоспособности предприятия // Актуальные вопросы преподавания в высшей школе: теория и практика. Сборник научных трудов: В 2 частях. Горно-Алтайск, 2015. – С. 101–105.
6. Сальников К. Кредитоспособность и платежеспособность - есть ли разница? // Банковское дело в Москве. 2006. № 8.
7. Ткачук М.И., Киреева Е.Ф. Основы финансового менеджмента. - М., 2002. – 214 с.
8. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 208 с.

УДК 657 (075.8)

Составляющие элементы метода бухгалтерского учета, их характеристика и значение

Потемкина Т.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Тема «Метод бухгалтерского учета: анализ и перспективы развития» достаточно интересная и актуальная, так как во всех организациях этому вопросу уделяется достаточно большое внимание.

Как любая другая наука, бухгалтерский учет меняется, развивается и совершенствуется, при этом становясь более удобным и практичным для современного бухгалтера. На деле, без него не обходится ни одна организация, ведь регулярное отражение всех совершенных операций и действий в соответствующей документации, контроль и оценка проделанной работы – это залог успешности и эффективности каждого предприятия.

Любая наука имеет свой метод, и бухгалтерский учет не исключение. Согласно определению, методом бухгалтерского учета является совокупность способов, приемов и других инструментов, которые дают возможность осуществлять контроль, анализ и управление финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом [6].

Элементы метода бухгалтерского учета: документирование, инвентаризация; счета, двойная запись; оценка и калькуляция; баланс и отчетность. Далее рассмотрен каждый элемент отдельно.

Создание документов необходимо для доказательства факта совершения любой хозяйственной операции. Благодаря им подтверждается как законность, так и обоснованность учетных записей.

Документы бухгалтерского учета делятся на 3 вида: первичные документы; учетные регистры; отчетные документы.

Первичные документы оформляются на момент совершения операции или же сразу после ее окончания. Именно эти документы лежат в основе ведения бухгалтерского учета [1, с. 156]. На их основании составляются бухгалтерские проводки и происходит формирование информации, которая в дальнейшем будет использоваться для расчетов показателей, характеризующих деятельность организации.

После оформления первичных документов, с использованием счетов учета, составляются проводки, информация с которых переносится и систематизируется в учетных регистрах. На основании этих регистров составляется отчетность, в содержание которой входят различные формы, показатели и другие пояснения, отражающие финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Еще одним немаловажным элементом является инвентаризация – сверка учетных данных об имуществе и обязательствах организации с фактическими данными [3, с. 78]. Этот метод позволяет оценить реальное

количество активов, находящихся у предприятия, а также осуществлять еще одну важную функцию – контроль, который позволит обеспечить сохранность как финансовых, так и материальных средств. В ходе этого метода выявляются такие расхождения, как излишек или недостача.

В ходе проведения инвентаризации на складе была выявлена недостача товарно-материальных ценностей в размере 54053 руб.

Таблица 1. - Результаты проведенной инвентаризации ООО «Энергопласт»

Наименование ТМЦ	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Лопата штыковая ЗУБР 39545_z02 с черенком	2	1686,00	3372,00
Ящик для инструмента DeWALT TSTAK [DWST1-71228]	1	2280,00	2280,00
Аппарат для контактной сварки FUBAG TS 3800 [38 667]	1	47573,00	47573,00
Гвозди FUBAG для SN4050 1.05x1.25 20мм 150 шт. [140124]	3	276,00	828,00
Итого на сумму:			54053,00

Виновное лицо, а именно кладовщик Лукьянов А.Е. согласился добровольно возместить недостачу. Для списания недостачи на виновное лицо в учете было проведено несколько проводок.

Таблица 2. – Списание недостачи на виновное лицо

Бухгалтерские проводки		Сумма, руб.	Содержание факта хозяйственной жизни
Дт	Кт		
94	10	54053,00	Стоимость недостающих ценностей перенесена на счет учета недостач
73/2	94	54053,00	Недостача отнесена на виновное лицо
70	73/2	54053,00	Недостача удержана из заработной платы материально ответственного лица

Оценка необходима для того, чтобы получить информацию в обобщенном виде по хозяйственным операциям, связанным с имуществом и обязательствами за текущий период [2, с. 589].

Следующим элементом метода бухгалтерского учета является калькуляция, с помощью которой происходит определение реальной себестоимости продукции, работ или услуг путем сбора всех

осуществляемых затрат и распределения их на соответствующие группы [8].

Годовая отчетность включает бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств и пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах [5].

Любая отчетность должна отражать реальные финансово-хозяйственные операции, без интереса каких-либо третьих лиц. В ней должна содержаться вся необходимая информация для внутренних и внешних пользователей, которые могут сравнить и проанализировать отчетный и предыдущий периоды в динамике.

Каждый элемент метода по-своему важен для любой организации, и нужно уделять одинаковое внимание каждому, чтоб в дальнейшем не возникало проблем и расхождений в учете, мешающим организации полноценно, плодотворно и эффективно осуществлять свою работу. Обязательно должна быть взаимосвязь между элементами, обеспечивающими непрерывное и документально подтвержденное отражение всех объектов в учете.

Для того, чтобы усилить развитие бухгалтерского учета, необходимо повысить уровень качества информации, которая в нем формируется. В настоящее время организации уже начали использовать не только российские стандарты учета и отчетности, но и международные.

Если сравнивать российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ) и Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), то можно заметить тот факт, что отчетность, составленная по МСФО, более подробно предоставляет весь объем информации как внешним, так и внутренним пользователям [4, с. 465]. А отчетность по РСБУ связана в основном с правильной информацией, направляемой в налоговый орган.

При этом если в бухгалтерской отчетности появится больше «прозрачности», то можно считать, что сделан еще один шаг к современному развитию учета и формированию отчетности.

Из-за стремительного развития и появления новых технологий, требования к специалистам возрастают автоматически. Современный бухгалтер должен не только вести учет и анализировать его, но и уметь работать в различных программах, достаточно хорошо разбираться в кредитовании, финансировании, прогнозировании и законодательстве. Исходя из этого, нужно давать людям возможность узнавать все это в более доступной форме с помощью семинаров, курсов, тренингов и т.п.

Итак, выбор элементов бухгалтерского учета – очень важный и нужный шаг, при котором необходимо руководствоваться всеми имеющимися знаниями как в области учета, так и в других смежных областях, а также основываясь на экономическом состоянии региона и страны в целом. Нужно помнить, что выбранный метод бухгалтерского учета должен быть нацелен на поставленные цели и задачи конкретного предприятия.

Для дальнейшего развития бухгалтерского учета необходимо усилить раскрытие предоставляемой информации в отчетности и обеспечить поддержание квалификации специалистов на соответствующем уровне.

Библиографический список

1. Астахов В.П. Бухгалтерский учет от А до Я: учебное пособие. - Рн/Д: Феникс, 2019. - 479 с.

2. Алексеева Г.И. Бухгалтерский учет: учебник / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева, Т.П. Алавердова; Под ред. С.Р. Богомолец. - М.: МФПУ Синергия, 2019. - 720 с.

3. Букирь М.Я. Бурмистрова, Л.М. Бухгалтерский учет: учебное пособие. - М.: Форум, 2018. - 304 с.

4. Мизиковский Е.А., Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. Международные стандарты финансовой отчетности современный бухгалтерский учет в России: учебник для вузов. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. — 560 с.

5. Интернет-энциклопедия [Электронный ресурс]. URL: <http://refleader.ru/>

6. Файловый архив для студентов [Электронный ресурс]. URL: <https://studfiles.net>.

УДК 379.85

Бухгалтерский учет кредиторской задолженности

Прилепский Д.Е.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В данной статье будет рассмотрен бухгалтерский учет кредиторской задолженности в части расчетов с поставщиками и подрядчиками, а также предложены пути их совершенствования.

Любое предприятие имеет кредиторскую задолженность. Проблема бухгалтерского учета кредиторской задолженности, которая обычно возникает во время расчетов с поставщиками и подрядчиками, выступает более чем актуальной [2, с. 98].

Кредиторская задолженность выступает в виде суммы денежных средств юридических и физических лиц, которая подлежит возврату выдавшим кредит [1, с.145]. Кредиторская задолженность возникает при применении метода расчета, при котором долг одной компании другой погашается по истечении определенного срока после появления такой задолженности.

В качестве объекта исследования было выбрано ООО «Промтрейд», которое имеет множество филиалов включая и город Ярославль. Основным видом деятельности выступает «торговля оптовая ручными инструментами».

В ООО «Промтрейд» расчеты, которые производят с поставщиками и подрядчиками отражаются на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Далее приведен пример по списанию кредиторской задолженности. Общество имеет задолженность перед поставщиком — 12 тысяч рублей за 2018 г., 5 сентября 2020 года было принято решение о его списании. В бухгалтерии сделана проводка: Дт 60 Кт 91.1 - списание кредиторской задолженности. При этом была составлена справка-расчет.

01.10.2018 ООО «Промтрейд» покупатель заплатил аванс — 350 тысяч рублей (включая НДС — 50 тысяч рублей). По договору продукцию необходимо отгрузить в срок — 30 календарных дней с того момента, как будет от него получена предварительная оплата.

ООО «Промтрейд» не выполнила обязательства по отгрузке продукции. По итогам инвентаризации расчетов, которая была проведена 30 октября 2020 года, руководитель ООО «Промтрейд» подписал приказ о том, что требуется списать кредиторскую задолженность, основание – срок исковой давности истек. Проводки представлены в таблице 1.

Таблица 1. - Бухгалтерские записи по списанию просроченной кредиторской задолженности

Дата	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Содержание ФХЖ	Документ - основание
01.10.2018	51	62	350000	Получение аванса на поставку товаров	Платежное поручение

01.10.2018	76	68	50000	Начисление НДС с суммы полученного аванса	Платежное поручение
30.10.2018	62	91/1	350000	Кредиторская задолженность отражается в составе доходов	Приказ руководителя, акт сверки
30.10.2018	91/2	76	50000	НДС с аванса отражается в составе расходов	Приказ руководства, акт сверки

Сумма кредиторской задолженности видна в составе прочих доходов ООО «Промтрейд», а налог на добавленную стоимость в составе кредиторской задолженности, зачислен в прочие расходы. На предприятии в январе 2021 года были приобретены основные средства за 10502 тыс. руб. Данная сумма была представлена по Дт сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы». Оплата прошла с расчетного счета после получения основных средств, учтены суммы входящего НДС. После чего были осуществлены бухгалтерские проводки по сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», приведенные в таблице 2.

Таблица 2. - Бухгалтерские проводки по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. руб.	Документ-основание
	Дебет	Кредит		
1. Отражена стоимость приобретенных отдельных объектов основных средств (без НДС)	08	60	8900	Счет-фактура вх.
3. Отражена сумма входящего НДС, включенная в счет-фактуру по полученным ценностям	19	60	1602	Счет-фактура вх.
3. Погашена задолженность безналичным расчетом	60	51	10502	Счет-фактура, договор купли-продажи

Для улучшения учета кредиторской задолженности ООО «Промтрейд» можно рекомендовать самостоятельно разработать учетные документы для учета за движением расчетов с поставщиками и

подрядчиками.

Внедрение регистра по учету расчетов с поставщиками позволит:

- оперативно получать требуемые данные, связанные с движением кредиторской задолженности;
- систематизировать весь процесс учета расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- отслеживать кредиторов по важности и по срокам.

Более того, ежемесячное ведение подобного регистра позволит отслеживать движение и состояние кредиторской задолженности в ООО «Промтрейд». В целях повышения эффективности бухгалтерского учета Обществу рекомендуется регулярно производить сверку расчетов с контрагентами. Такие действия дадут полную картину состояния финансового положения и направят на динамичный контроль во избежание бухгалтерских ошибок и тем самым улучшат учет кредиторской задолженности в части расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Библиографический список

1. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Экономический анализ: учебник для вузов / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 240 с.
2. Алексеева Г.И. Бухгалтерский финансовый учет. Отдельные виды обязательств: учебное пособие для вузов. – М.: Юрайт, 2021. – 238 с.

УДК 336.01

Ошибки в бухгалтерской (финансовой) отчетности и способы их устранения

Пронузова А.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Принятие эффективных управленческих решений на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности имеет возможность только тогда, когда отчетность полностью и достоверно отражает финансово-экономическое положение организации, другими словами, составлена безошибочно. Тем не менее, на практике часто случается, когда учетные регистры имеют ошибки, которые попадают в бухгалтерскую отчетность

организации. Поэтому проблема, как и в какой момент, исправить эти ошибки, всегда была актуальна для бухгалтеров.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – это комплекс сведений, который определяет итоги финансово-хозяйственной деятельности компании за определенный период, приобретенных на основе бухгалтерского учета. Помимо этого, при составлении бухгалтерской отчетности не редко возникают ошибки, допущенные при расчетах. Поскольку ошибки могут сильно воздействовать на оценку финансового состояния компании, то каждая организация должна находить способы обнаружения этих ошибок, и к тому же, способы их устранения, не противоречащие законодательству РФ [2].

Бухгалтерские ошибки представляют собой отражение неточных данных об экономических и хозяйственных процессах организации в документах. По-другому можно сказать, что это некорректное отражение данных деятельности организации (рисунок 1).

Корректировка ошибок в бухгалтерской отчетности происходит в соответствии с моментом их нахождения и характером [6].

В соответствии с законодательством, ошибки в бухгалтерской (финансовой) отчетности компании представляют собой некорректное отражение или неотражение фактов хозяйственной деятельности:



Рисунок 1. Причины возникновения ошибок в бухгалтерской (финансовой) отчетности

Ошибками в бухгалтерской отчетности не считаются пропуски или неточности, существование которых было выявлено после получения новых сведений, которые были не доступны в момент отображения (не

отражения) фактов хозяйственной деятельности. Принципы ФСБУ (ПБУ) 22/2010 в данном случае никак не применяются, а обнаруженные в текущем периоде расходы (доходы) прошлых периодов, не нашедшие своего отражения в учете по объективным причинам (не вследствие ошибки), заносятся записями периода их обнаружения, при этом нет потребности в исправлении бухгалтерских записей предыдущих периодов [3].

Имеется ряд условий, оказывающих большое влияние на методы исправления ошибок в бухгалтерской отчетности:

- характер ошибки в виде существенности: несущественная или существенная;

- момент выявления ошибки: до или после окончания отчетного периода [5].

Ошибка является существенной, если она в частности или в комбинации с другими погрешностями за один и тот же базисный период обладает вероятностью оказывать влияние на управленческие и экономические решения пользователей, которые принимаются ими на основании отчетности данного периода (п. 3 ПБУ 22/2010) [3].

Отчетным периодом для годовой отчетности является календарный год, другими словами, период с 1 января по 31 декабря. Исключение составляют случаи создания, реорганизации и ликвидации юридического лица [1].

Первым отчетным годом для только созданной коммерческой некредитной компании представляется период с даты государственной регистрации по 31 декабря данного календарного года включительно. Если же государственная регистрация была после 30 сентября, то первым отчетным годом, будет период с даты ее государственной регистрации по 31 декабря календарного года, следующего за годом регистрации, включительно [1].

Компания сама определяет степень существенности ошибки на основании ее величины и характера соответствующей статьи (статей) отчетности (п. 3 ПБУ 22/2010).

Помимо этого, необходимо брать во внимание влияние ошибки на все показатели, которые представлены в отчетности за период, в котором она была выявлена (включая показатели отчетного года и сравнительные показатели всех представленных в отчетности предыдущих периодов) (п. 3 ПБУ 22/2010; письмо Минфина России от 24.01.2011 № 07-02-18/01) [4].

В учетной политике надо отразить условия признания существенности ошибки для компании. Есть возможность закрепить индивидуальные критерии для некоторых (более важных для компании) статей баланса, а также и общий критерий существенности.

Из большого количества вариантов определения существенности ошибки есть вариант, при котором вводится определенное процентное соотношение величины статьи бухгалтерского баланса, а которой была совершена ошибка, к сумме (итогу) всех составляющих счетов (валюте баланса) или группе статей (итогу по разделу) баланса [7].

Процедура корректировки ошибок в бухгалтерской отчетности в соответствии с рассмотренными выше факторами отображена в таблице 1 «Процедура корректировки ошибок в бухгалтерской отчетности».

Таблица 1. - Процедура корректировки ошибок в бухгалтерской отчетности

Характер ошибки	Период выявления ошибки	Период внесения изменений	Порядок исправления ошибки	
			в бухгалтерском учете	в бухгалтерской отчетности
Ошибки отчетного года				
Существенные и несущественные ошибки	До окончания отчетного года (до 31 декабря отчетного года)	В месяце отчетного года, в котором выявлена ошибка	Исправляется записями по соответствующим счетам бухгалтерского учета (п.п. 5, 6 ПБУ 22/2010)	Внесение корректировок не требуется. Финансовый результат будет сформирован сразу с учетом исправленной ошибки
	После окончания отчетного года, но до даты подписания годовой отчетности	В декабре отчетного года (года, за который составляется годовая бухгалтерская отчетность)		
Ошибки предшествующего отчетного года				
Существенные ошибки	После даты подписания годовой бухгалтерской отчетности, но до даты ее представления акционерам, участникам общества, органу государственной власти, органу местного самоуправления или иному органу, уполномоченному осуществлять права собственника	В декабре отчетного года (года, за который составляется годовая бухгалтерская отчетность)	Исправляется записями по соответствующим счетам бухгалтерского учета (п.п. 6—8 ПБУ 22/2010)	В случае представления отчетности иным пользователям (не являющимся собственниками, акционерами, участниками общества) первоначальная отчетность подлежит замене на отчетность, в которой выявленная существенная ошибка исправлена
	После представления годовой бухгалтерской отчетности пользователям, но до даты ее утверждения в установленном законодательством порядке			Первоначальная отчетность пересматривается. В новой отчетности раскрывается информация: <ul style="list-style-type: none"> — о замене первоначальной отчетности; — об основаниях, послуживших ее пересмотру. Пересмотренная бухгалтерская отчетность представляется во все адреса, в которые была представлена первоначальная бухгалтерская отчетность
	После утверждения бухгалтерской отчетности	В текущем отчетном периоде		Исправляется записями по соответствующим счетам бухгалтерского учета в корреспонденции со счетом 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (подп. 1 п. 9 ПБУ 22/2010)
Несущественные ошибки	После даты подписания годовой бухгалтерской отчетности	В месяце отчетного года, в котором выявлена ошибка	Исправляется записями по соответствующим счетам бухгалтерского учета в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы» (п. 14 ПБУ 22/2010)	Внесение корректировок не требуется

Главными методами обнаружения ошибок при помощи самоконтроля и системы внутреннего контроля являются:

- инвентаризация;
- тестирование бухгалтерских записей;
- структурный (вертикальный) и динамический (горизонтальный) анализ данных бухгалтерской отчетности;
- самоконтроль при формировании отчетов (проверка взаимной увязки показателей, арифметико-логический контроль) [6].

Ошибки в бухгалтерской работе чаще всего основаны на человеческом факторе. И не важно, о ком идет речь — о молодом специалисте или опытном главном бухгалтере — в полном объеме избежать ошибок нет возможности.

Однако есть шанс значительно сократить вероятность их появления и уменьшить возможные последствия, для этого можно применить нижеуказанные способы ведения учета в компании:

- отдельные участки ведут разные сотрудники, которые специализируются в этих областях. Каждый специалист должен проходить тщательный отбор и систематически повышать свою квалификацию;
- наиболее сложные изменения и моменты законодательства должны отслеживать специально обученные этому сотрудники;
- все учетные операции необходимо проводить через многоуровневый механизм контроля, который включает автоматизированную проверку.

Библиографический список

1. Федеральный закон " от 06.12.2011 № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете.

2. Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99".

3. Приказ Минфина России от 28.06.2010 № 63н (ред. от 07.02.2020) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности" (ПБУ 22/2010)".

4. Письмо Минфина РФ от 24.01.2011 № 07-02-18/01 "Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2010 год".

5. Поленова С. Н. Бухгалтерский учет и отчетность: учебник для бакалавров. — М.: Дашков и К°, 2021. — 402 с.

Учет заработной платы в организации

Российская М.М.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В данной статье будет рассмотрена важность и значимость учета заработной платы в бухгалтерском учете на примере организации ООО «Бизнес Система».

В различных источниках приводят всевозможные определения оплаты труда. В основном оплатой труда является вознаграждение работника за его труд. Она может быть как в денежной, так и в натуральной форме. Актуальность выбранной темы заключается в том, что участок расчета заработной платы является одним из трудоемких участков бухгалтерии, от правильности учета оплаты труда зависит заработная плата сотрудников, поэтому важно уделять ему особое внимание. Целью работы является раскрытие понятия заработной платы, её видов, показать на практике типовые проводки по начислению заработной платы и её расчет.

Заработная плата (оплата труда работника) - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты) [1].

Ошибки, допущенные на данном участке, влекут за собой серьезные последствия. Например, работнику может быть недоначислена или переначислена заработная плата, могут быть и другие задержки с выплатой денег сотрудникам. Все эти недочеты могут привлечь внимание налоговой и трудовой инспекций. Для того, чтобы избежать проверок от проверяющих инстанций, обезопасить организацию от внезапных санкций, необходимо, верно, вести учет начисления заработной платы, а также проводить проверки. Неверное предоставление данных по учету

заработной платы может повлечь за собой принятие неверных управленческих решений.

Существуют различные виды и системы заработной платы. Выделяют сдельную и повременную системы оплаты труда.

При повременной (тарифной) оплате труда заработок работника учитывается по фактически отработанному им времени и тарифной ставки (оклада). Основными разновидностями повременной оплаты труда являются простая повременная и повременно-премиальная формы оплаты труда [3].

Расчёт заработной платы при повременной оплате труда осуществляется следующим образом:

$$\text{Заработная плата} = (\text{ДО} / \text{РД}) * \text{ОД}, \quad (1)$$

где ДО – должностной оклад;

РД – количество рабочих дней;

ОД – фактически отработанные дни.

При сдельной форме оплаты труда оплата за работу сотруднику учитывается за каждую единицу изготовленной продукции. Устанавливается размер выплат за каждую единицу, которая была изготовлена надлежащим качеством. Расчёт ведется исходя из тарифной ставки работника, его квалификации, разряда, который выполняет данный вид работ. Рассмотрим типичный расчет по заработной плате по повременной системе:

Сдельная форма оплаты труда имеет несколько основных видов: прямая сдельная; сдельно-прогрессивная; сдельно-премиальная; косвенно сдельная форма; аккордная [2].

Расчет заработной платы при сдельной оплате осуществляется следующим образом:

$$\text{Заработная плата} = \text{РЦ} * \text{КП}, \quad (2)$$

где РЦ – расценка за единицу продукции;

КП – количество произведенной продукции.

Далее в статье на примере организации рассмотрен порядок ведение учета заработной платы. ООО «Бизнес Система» – коммерческая организация, деятельность которой заключается в оказании бухгалтерских услуг другим организациям. При изучении организации учета ООО «Бизнес Система» было выявлено, что учет расчетов с персоналом по оплате труда ведется согласно законодательству.

В организации используется типовый план счетов. Начисление заработной платы в бухгалтерском учете отражается на счетах 26

«Общехозяйственные расходы» и 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

В организации используется повременная система оплаты труда. Работники трудятся по 8 часов в день с перерывом на обед, что соответствует Трудовому кодексу Российской Федерации. Со всеми сотрудниками заключен трудовой договор. Заработная плата выплачивается в соответствии со ст. 136 Трудового кодекса Российской Федерации, сроки выплаты заработной платы не нарушаются, выплачивается все в полном объеме путем перечисления через банк на банковские счета сотрудников. Размер заработной платы выше МРОТ, что соответствует законодательству.

ООО «Бизнес Система» как налоговый агент рассчитывает и перечисляет в налоговую инспекцию НДФЛ. Для учета налогов используется счет 68 «Расчеты по налогам и сборам», для отражения в учете сумм по НДФЛ используется счет 68.1 «НДФЛ при исполнении обязанностей налогового агента». Страховые взносы рассчитываются и уплачиваются в срок на счете 69 «Расчеты по социальному страхованию». К счету открываются субсчета: 69.1 «Расчеты по социальному страхованию», 69.2 «Расчеты по пенсионному обеспечению», 69.3 «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию». В организации все налоги и взносы уплачиваются без нарушения.

Заработная плата начисляется на основании первичных документов. Для учета рабочего времени по каждому сотруднику ведется табель учета рабочего времени. В нем отражаются все явки и неявки сотрудника на рабочее место, фактически отработанное время. Наряд на сдельную работу предназначен для начисления заработной платы при сдельной оплате труда. Путевой лист предназначен для учета рабочего времени и объема работы водителей, шоферов и т. д.

В таблице 1 приведены типовые бухгалтерские проводки по начислению заработной платы.

Таблица 1. - Типовые проводки по начислению заработной платы

Название операции	Проводка
Начислена заработная плата сотрудникам	Дт 20,23,25,26,44 Кт 70
Начислены страховые взносы	Дт 69 Кт 70
Удержан НДФЛ	Дт 70 Кт 68
Выплачена заработная плата работнику	Дт 70 Кт 51(50)
Депонирована заработная плата	Дт 70 Кт 76

В статье приведен расчет заработной платы за сентябрь 2021 года. Сотрудник отработал 20 рабочих дней из 22, оклад 20000:

1) $20000 / 22 * 20 = 18181$ рубль 81 копейка – начислена заработная плата (Дт 26 кт 70).

2) Страховые взносы рассчитываются следующим образом:

$18181,81 * 22\% = 4000$ рублей – начислены страховые взносы на обязательное пенсионное страхование (Дт 69.2 Кт 70).

$18181,81 * 2,9\% = 527$ рублей 27 копеек - начислены страховые взносы на обязательное социальное страхование (Дт 69.1 Кт 70).

$18181,81 * 5,1\% = 927$ рублей 27 копеек - начислены страховые взносы на обязательное медицинское страхование (Дт 69.3 Кт 70).

3) $18181,81 * 13\% = 2364$ рублей (начислен НДФЛ – Дт 70 КТ 68).

4) $18181,81 - 2364 = 15817$ рублей 81 копейка – заработная плата к выплате (Дт 70 Кт 51).

Исходя из содержания статьи, можно сделать вывод, что бухгалтер по заработной плате должен иметь не только знания бухгалтерского учета, но также налогового и трудового законодательства. Участок заработной платы является одним из сложных в бухгалтерском учете т.к. требует особого контроля и внимания к начислению заработной платы сотрудникам, а также требует постоянного изучения изменяющегося законодательства в сфере труда. Ошибки на данном участке могут повлечь негативные последствия, поэтому очень важно вести учет заработной платы правильно.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 22.11.2021).

2. Кнышова Е.Н. Экономика организации: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2021. — 335 с.

3. Маслевич Т.П. Экономика организации: учебник для бакалавров. — М.: Дашков и К°, 2019. — 330 с.

УДК 658.5.011

Управление клиентской базой коммерческого банка

Рощина А.А.

Научный руководитель: Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент

Конечной целью каждой кредитной организации является извлечение прибыли. Основным источником получения прибыли – банковские операции, которые осуществляют клиенты. Надежность и ликвидность показателей банка определяется отчасти наращиванием качественной клиентской базы. Здесь под ликвидностью имеется в виду способность банка обеспечить своевременное и полное исполнение своих обязательств.

Одним из ключевых моментов является формирование клиентской политики как элемента стратегии банка. Поэтому к основным целям стратегии банка в отношении клиентов можно отнести: расширение базы, состава, качества и объемов предоставляемых услуг; и стимулирование спроса на банковские продукты и услуги; эффективные стратегии по завоеванию рынков; увеличение прибыли банка.

Как показывает современная практика, самая важная составляющая в выборе клиентом той или иной кредитной организации не является ценовой, в первую очередь это уровень сервиса и лояльности, которые предоставляет банк. Известный факт – более конкурентоспособен тот банк, который работает на развитие долгосрочной перспективы с клиентами, а не тот, который ориентируется на количество. Таким образом, одной из важнейших задач современного конкурентоспособного банка является удержание обслуживающихся в нем клиентов. Некоторые банки, несмотря на такие цели, устанавливают слишком высокие цены за свои услуги в погоне за прибылью, вследствие этого получают низкие показатели и рейтинги [1].

Важнейшей задачей кредитной организации при работе с клиентами, является их привлечение, удержание и развитие. В достижении этой задачи поможет составление клиентской политики – свод стратегических и тактических задач, который содержит в себе все задачи и цели, которые хочет достигнуть кредитная организация, а также ресурсы, которые готовы потратить на достижение целей. Клиентская политика является важнейшим стратегическим документом банка. Что касается привлечения, необходимо определиться с источниками привлечения новых клиентов (звонки, социальные сети и т.д.), а также с методами привлечения, повторюсь, что лояльный подход куда выигрышней, чем агрессивный маркетинг. Удержание клиентов. Увы, всех клиентов не удержать, даже будучи с отличными показателями сервиса, лояльности и ценовой

политики, но каждый банк должен определиться с теми ресурсами, которые будет готов предоставить в замен на то, чтобы оставить клиента. К развитию клиентской базы можно отнести развитие «вширь» (увеличение ее количества) и «вглубь» (улучшение продуктов, повышение уровня лояльности).

Каждый коммерческий банк как элемент банковской системы РФ находится в постоянном процессе совершенствования обслуживания клиентов и создании новых банковских услуг и продуктов, чтобы удовлетворить спрос у разных категорий клиентов. Разных по финансовым показателям и по запросам. Конечно, чем выше уровень банковского обслуживания, тем и больше запросы у клиентов, но это даже плюс, кредитным организациям есть, к чему стремиться.

Ключевыми целями в клиентской политике в стратегии банка являются:

- повышение показателей по продуктам и услугам банка (рост, усовершенствование, развитие);
- формирование и удовлетворение спроса на эти продукты;
- разработка эффективных методов для завоевания банковского рынка;
- увеличение прибыли банка [2].

Исходя из стратегии банка, перед кредитной организацией стоят следующие маркетинговые задачи:

- 1) обеспечение высокой надежности деятельности банка, его ликвидности, в том числе снижение репутационного риска;
- 2) осуществление успешной деятельности банка в условиях конкуренции на рынке банковских услуг;
- 3) максимальное удовлетворение потребностей клиентов в предоставляемых банком услугах.

Для достижения целей стратегии в процессе операционной деятельности банки используют такие стандарты, как партнерские отношения с клиентами; маркетинговые коммуникации по продвижению банковских услуг и продуктов; обеспечение рентабельности банковской деятельности и дохода собственникам банка; применение стимулирующих коммуникационных мероприятий по отношению к клиентам банка [4].

Где к важнейшим мероприятиям при проведении работы с клиентами относятся:

- управление (например, снижение процентной ставки или комиссии, планы по конкретным банковским продуктам);

– управление отношениями (устранение негативных моментов, организация встречи клиентов с руководством банка, согласование индивидуальных условий для удержания клиента и так далее). При этом для банка важно понимать потребности клиентов и уметь преподнести им готовые решения, максимально соответствующие ожиданиям.

Еще несколько правил для удержания клиентов:

1) необходимо разработать систему эффективного сотрудничества с клиентами, в том числе на основе применения системного подхода к формированию их лояльности;

2) регламентировать процедуры по работе с клиентами на всех этапах оказания банковских услуг и обязательно получать обратную связь от клиента о том, что он согласен на ту или иную услугу;

3) обеспечить выполнение регламентов при помощи должностных инструкций и автоматизированной информационной системы;

4) индивидуализировать работу с каждым клиентом, найти с ним общий язык, быть клиенту «другом»;

5) уметь использовать всю накопленную информацию о клиенте – реагировать на пожелания, замечания в соответствии с его ожиданиями, делать предложения только по интересующим товарным группам, поздравлять со знаменательными событиями и т.д;

6) знать преимущества своего банка перед остальными и грамотно донести о них клиенту (безопасность, стабильность, низкая стоимость и так далее) [2].

Следует отметить, что для удержания клиентов банк должен проводить регулярные мониторинги. Причем мониторинг не только в части уровня качества обслуживания, уровня напряженности коммуникаций с клиентом, уровня лояльности клиентов к банку, уровня информированности клиентов о банковских продуктах, но и морально-психологического климата в коллективе и офисах банка.

Библиографический список

1. Куршакова Н.Б. Банковский маркетинг: практикум (для студентов, обучающихся по специальностям «Маркетинг», «Реклама») / сост. Н.Б. Куршакова. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 64 с.

2. Рысев Н.Ю. Активные продажи. Как найти подход к клиенту. - СПб: Питер, 2002. - 192 с.

Роль финансового анализа в производственно-хозяйственной деятельности организаций

Рощина А.М.

Научный руководитель: Быков В.А., канд. экон. наук

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал

Анализ финансового состояния предприятия – это одна из составляющих коммерческого успеха. Анализ деятельности позволяет оценить текущую позицию компании, учесть риски и благоприятные факторы, составить адекватный прогноз на будущее.

Рассмотрим понятие финансового анализа. Финансовым анализом принято называть совокупность методик по анализу и переработке информации, касающейся финансов предприятия. Во многих известных компаниях финансовый анализ тесно связан с управленческим анализом [3, с. 89].

На рисунке 1 показана структура финансового анализа предприятия.

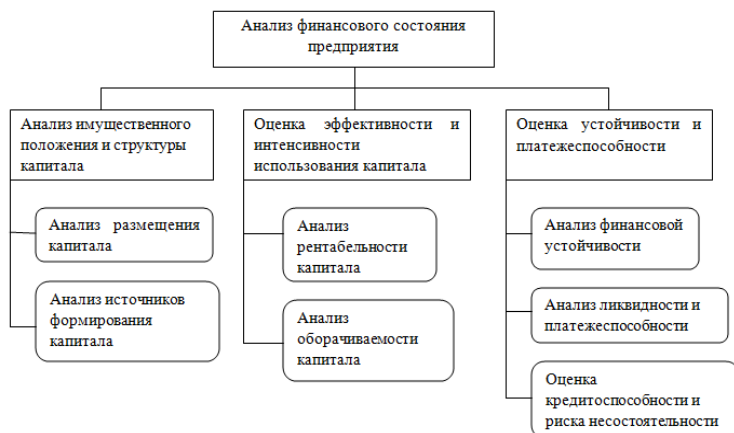


Рисунок 1. Анализ финансового состояния предприятия

Финансовый анализ выполняется для того, чтобы принять обоснованные управленческие решения. На предприятиях проводится

как внешний, так и внутренний анализ. Внутренним анализом занимаются сотрудники компании, внешний анализ выполняется сторонними специалистами. На рисунке 2 рассмотрены задачи финансового анализа предприятия [1, с. 196].



Рисунок 2. Задачи финансового анализа

В процессе осуществления финансово – хозяйственной деятельности происходит непрерывный круговорот капитала компании. Проведение анализа финансового состояния позволяет быстрее выявить слабые стороны в деятельности и разработать мероприятия по поддержанию ее финансового состояния.

Актуальность проведения финансового анализа можно рассматривать как способ повышения финансовой устойчивости и эффективности финансовой деятельности компании в целом.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций необходим внутренним пользователям для контроля и принятия управленческих решений внутри отдельно взятой организации, отрасли, региона, внешним пользователям, к которым относятся вкладчики капитала, поставщики, банки, а также налоговые органы, - в целях определения прибыльности и платежеспособности организации [2, с. 75].

Также финансовый анализ предприятия — это инструмент для анализа ограничений. Ведь понимая ограничения можно составить дальнейший план по улучшению бизнеса, выявить наиболее слабые стороны компании, работа с которыми приведет к улучшению деятельности организации.

Библиографический список

1. Шеремет А.Д., Козельцева Е.А. Финансовый анализ: учебно-методическое пособие. — М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2020. — 200 с.
2. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета. — М.: Юрайт, 2019. — 285 с.
3. Финансовый анализ предприятия: понятие, источники, этапы [Электронный ресурс]. URL: <https://tula.lcbit.ru/blog/finansovyyu-analiz-predpriyatiya/>.

УДК 657 (075.8)

Порядок учёта посреднических операций

Смирнова Д.Л.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Развитие посреднических операций в России началось на ранних этапах развития рыночных отношений, сменивших плановую экономику, где посреднические операции практически не существовали. В настоящее время посреднические операции широко применяются российскими экономическими субъектами. В Гражданском кодексе РФ прописаны все существующие посреднические сделки: поручение, комиссия, агентирование. Таким образом, посреднические операции в наше время очень важны для успешных деловых отношений, так как посредники нужны тем компаниям, которые хотят привлечь покупателей, поставщиков и подрядчиков.

Целью данной статьи является изучение посреднических операций на примере конкретной организации.

Актуальность темы статьи невозможно не оценить, так как отношения такого формата оказывают огромное влияние на рыночные экономические отношения.

В статье будет рассмотрен договор комитента с комиссионером на примере ООО «Холова», главная цель которого - извлечение прибыли [1]. ООО «Холова» передала ООО «Ранг» продовольственные товары для

продажи. Максимальная цена продажи товаров, согласно договору, составила 240000 рублей, включая НДС 40000 рублей.

Общество приобрело товары за 180000 рублей, включая НДС 30000 рублей. Комиссионное вознаграждение, установленное договором 11% от продажной цены. ООО «Ранг» полностью продало товары, принятые на комиссию покупателям в розничной сети. Договорные условия предусматривают участие ООО «Ранг» в расчётах за комиссионные товары. Комиссионное вознаграждение ООО «Ранг» удерживает из получаемой от покупателей выручки.

В рабочих планах счетов рассматриваемых экономических субъектов предусмотрены следующие субсчета к счёту 76 [2]:

- 76 - 51 Расчёты с комиссионерами;
- 76 - 61 Расчёты с комитентами;
- 76 - 71 Расчёты с покупателями.

Таким образом, в бухгалтерском учёте комитента отражаются факты продажи товаров через комиссионера в момент получения отчёта или извещения от комиссионера о продаже товаров. Одновременно отражается начисление НДС по установленным ставкам с суммы выручки от продаж и списывается фактическая себестоимость проданных товаров. С момента выполнения обязательств комиссионер получает право на комиссионное вознаграждение, в рассматриваемом примере 11% от стоимости продаж. Комиссионное вознаграждение для комитента представляет собой расходы на продажу, которые уменьшают финансовый результат от продажи товаров.

Заклучив договор или договоры с покупателями полученных от комитента товаров, комитент отгружает их конечным покупателям, затем производится списание товаров с забалансового счета при возникновении взаимных задолженностей, с одной стороны – дебиторской от покупателей, либо сразу можно получить от них оплату, с другой стороны – кредиторской перед комитентом в сумме выручки от продажи товаров. В качестве дохода от ведения деятельности комиссионер признаёт только сумму своего комиссионного вознаграждения, на которую в последующем будет уменьшена кредиторская задолженность перед комитентом.

По условиям договора посредник – комиссионер имеет возможность принимать участие в расчетных операциях. Например, посредник отказался принимать участие, значит покупатель направляет вырученные денежные средства от продажи товаров (продукции) именно комитенту. Если в условиях договора о комиссии предусмотрено участие комитента в

расчётах, осуществляются операции по Дебету 76 «Расчеты с различными кредиторами». В случае, если посредник не участвует в расчете, составляется запись - Дебет 62 «Расчеты с покупателями» Кредит 90 «Продажи» субсчет «Выручка».

Здесь можно уточнить, какие затраты покрываются комиссией при выполнении поручения комитента, какие затраты оплачиваются комиссионером, а также оплачиваются посредником. К ним могут относиться заработная плата, арендная плата и так далее, которые отражены на счете 44 «Расходы по продаже».

По окончании месяца важным является списание расходов, связанных со счетом 44 «Расходы по продаже» [3]. Таким образом, при участии комиссионера в расчётах вырученные деньги поступают на его счёт, из этой суммы комиссионер удерживает вознаграждение и оставшуюся сумму перечисляет собственнику товара-комитенту. Услуги комиссионера облагаются НДС в обычном порядке, базой для начисления НДС будет сумма комиссионного вознаграждения.

Таким образом, в результате данной статьи был разобран такой предмет деловых отношений, как учёт посреднических операций комитента и комиссионера, а также расчеты комитента и комиссионера, отношения между этими двумя субъектами на примере ООО «Холова». Из вышесказанного следует сделать вывод, что посреднические операции – это установление коммуникации для скорости и удобства обращения сырья, денег и информации. Из всего этого следует, что комиссионер при получении задачи обязан исполнить её так, чтоб это было выгодно и подкреплено документами комитента, о чем говорится в ГК РФ ст. 990. «Договор комиссии».

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2.
2. Приказ Минсельхоза России от 13.06.2001 № 654 "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса и Методических рекомендаций по его применению".
3. Приказ Минсельхоза России от 13.06.2001 № 654 Счет 44 "Расходы на продажу".

Анализ эффективности использования финансовых ресурсов предприятия

Смирнова М.А.

*Научный руководитель: Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что изменения состава, динамики и состояния финансовых ресурсов предприятия требуют особо тщательного анализа в условиях рыночной системы экономики. От эффективного использования финансовых ресурсов зависят многие показатели финансовой устойчивости.

Финансовые ресурсы предприятия – это совокупность собственного, заемного и привлеченного капитала в денежной форме, предназначенного для текущего и предстоящего развития предприятия, использование которого тесно связано с факторами риска [1, с. 21].

Основные источники формирования финансовых ресурсов предприятия:

1. Личные и считающиеся личными денежные средства – этот источник является главным, потому что именно он свидетельствует о финансовой устойчивости организации, рентабельности и способности брать на себя обязательства. К собственным источникам относятся уставный, добавочный и резервный капитал, вложения со стороны учредителей, прибыль предприятия, средства заказчиков по оплате продукции частичной готовности.

2. Заемные средства – эти средства позволяют закрывать текущие потребности компании, поэтому имеют не малое значение в формировании капитала. С помощью заемных средств, можно решить такие задачи, как: расходы, связанные с сезонной работой предприятия; закрытие потребности в собственных активах предприятия; осуществление различных выплат. К заемным источникам формирования относятся краткосрочные кредиты и займы, банковские ссуды.

3. Привлеченные средства (устойчивые пассивы) – это временно свободные средства компании другого назначения, используемые для пополнения капитала. Это особый вид источников, который приравнивают

к собственным. К ним относится кредиторская задолженность предприятия поставщикам, средства целевого финансирования, благотворительные взносы.

Для оценки текущего уровня результативности финансовые менеджеры проводят анализ эффективности использования финансовых ресурсов предприятия.

Анализ эффективности использования финансовых ресурсов заключается в расчете и анализе финансово-экономических показателей предприятия. Анализ позволяет получить информацию необходимую для принятия управленческих решений и прогнозирования предстоящей деятельности компании. Анализ включает в себя шесть основных этапов:

1. Обоснование выбора системы показателей, выбранных для анализа;
2. Разработка методики оценки показателей, с учетом их видовых особенностей;
3. Формирование необходимой информационной базы, необходимой для оценки показателей;
4. Расчет показателей эффективности использования финансовых ресурсов;
5. Формирование и анализ полученных показателей;
6. Разработка предложений по повышению эффективности использования финансовых ресурсов предприятия.

Системы показателей можно разделить на следующие группы: финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности и рентабельности [2].

Финансовую устойчивость предприятия наиболее точно раскрывают коэффициенты: автономии, финансовой зависимости, соотношения заемных и собственных средств, маневренности собственных активов, покрытия оборотного капитала собственными источниками финансирования, обеспеченности запасов собственными средствами.

К показателям платежеспособности относятся коэффициенты общей платежеспособности, текущей платежеспособности и долгосрочной платежеспособности.

Показатели деловой активности предприятия – это, в основном, показатели оборачиваемости таких активов, как: капитал, собственные средства, дебиторская задолженность, оборотные активы, банковские активы.

При анализе рассчитывают показатели рентабельности активов, внеоборотных активов, оборотных активов, инвестиций, собственного и

заемного капитала, совокупного используемого капитала, реализованной продукции.

Предприятия выбирают наиболее подходящие для их деятельности показатели эффективного использования.

Информационной базой для расчета показателей является бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к бухгалтерскому балансу.

Рассчитав и проанализировав выбранные показатели, финансовые менеджеры разрабатывают предложения по повышению эффективности использования финансовых ресурсов.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. – М.: Омега-Л, 2019. – 768 с.

2. Показатели использования финансовых ресурсов [Электронный ресурс]. URL: https://studref.com/637621/pokazateli_ispolzovaniya (дата обращения: 05.02.2022).

УДК 336.74

Цифровой рубль - новые возможности

Смирнова С.Г., Трузгина Д.А.

*Научный руководитель: Ермоленко М.О., преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Появление у граждан и бизнеса новых финансовых возможностей, соответствующих потребностям цифрового мира, повышает конкурентоспособность всей экономики в целом. Поэтому Банк России, в чьи цели входит развитие национальной платежной системы, запускает цифровую валюту центрального банка — цифровой рубль.

Фактически введение цифрового рубля обусловило появление третьей формы денег, которая в скором времени будет аналогичной в обращении вместе с наличными и безналичными денежными средствами. Как и безналичные деньги, цифровой рубль делает возможными дистанционные платежи и расчеты онлайн. С другой стороны, как и наличные, цифровой рубль может использоваться в офлайн-режиме — при отсутствии доступа к Интернету.

Безусловно цифровой рубль будет таким же доступным для всех субъектов экономики и аналогично действующим формам денег будет выполнять те же функции [1, с. 54]:

- средство платежа;
- мера стоимости;
- средство сбережения.

В последнее десятилетие зафиксировано значительное увеличение использования безналичных денежных средств, что в свою очередь стало стимулом к появлению цифрового рубля, который будет обладать новыми возможностями.

Во-первых, проведение платежей с применением цифрового рубля станет гораздо быстрее, удобнее и безопаснее. Постепенный уход контрагентов от оплаты наличными средствами и сокращение различных теневых схем в ряде сфер экономической деятельности. По мнению представителей компании Digital Partners Consulting, к примеру, это позволит проследить путь каждого цифрового рубля, выплаченного из бюджетной системы в рамках государственных контрактов [2].

Во-вторых, расширяется круг экономических агентов, что поспособствует снижению расходов (комиссии), увеличению конкуренции между коммерческими банками, что обусловит дальнейшее развитие инновационных проектов не только в сфере банковских операций, но и цифровой экономики в целом.

В-третьих, он может послужить удобным платежным средством на труднодоступных территориях с ограниченной инфраструктурой и позволит сделать доступными финансовые услуги.

В-четвертых, введение цифрового рубля ограничит перераспределение денежных средств в иностранные цифровые валюты, что укрепит макроэкономическую и финансовую стабильность.

Таким образом, цифровой рубль сможет сделать платежи еще быстрее, проще и безопаснее. Развитие цифровых платежей, равный доступ к цифровому рублю для всех экономических агентов приведут к снижению стоимости платежных услуг и денежных переводов, а также к росту конкуренции среди финансовых организаций.

Библиографический список

1. Кочергин Д.А. Место и роль виртуальных валют в современной платежной системе // Вестник СПбУ. Экономика. 2017. № 1. С. 119–140.
2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru/>.

Инвентаризация как элемент метода бухгалтерского учета

Сухарева А.Д.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Целью данной работы является исследование места инвентаризации в системе бухгалтерского учета организации. Выделены положительные результаты от использования автоматизированных систем при проведении инвентаризации и рассмотрено воздействие данных технологий на организацию в целом.

Инвентаризация — это элемент метода бухгалтерского учета, который заключается в установлении фактических остатков имущества и обязательств.

Основные задачи инвентаризации:

- обязательная проверка фактического наличия имущества;
- контроль за сохранностью имущества путем сопоставления фактического наличия с данными бухгалтерского учета;
- проверка соблюдения правил и условий хранения имущества.

В ряде случаев инвентаризация признается как обязательная процедура. Обязанностью организации является проведение инвентаризации перед составлением годового бухгалтерского отчета, при этом данному процессу подлежат все активы и обязательства. Помимо этого, инвентаризация обязательна в следующих ситуациях:

- при смене материально ответственных лиц на дату приемки-передачи дел;
- при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества;
- в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций;
- при ликвидации организации (перед составлением ликвидационного баланса);
- при выкупе или продаже имущества, а также его передачи в аренду;

- в рамках проведения выездной налоговой проверки инвентаризацию имущества проверяемого налогоплательщика могут проводить налоговые органы и др. [3, с. 185].

Инвентаризация дает представление о доступных ресурсах предприятия. Без этих данных организация не может планировать свою работу на долгосрочную перспективу. Это характеризует информационную функцию инвентаризации [3, с. 342]. Благодаря ей можно выявить испорченные или ненужные товарно-материальные ценности, а затем списать их.

Не нужно забывать об административной функции инвентаризации. Она заключается в том, что при обнаружении недостачи, на материально ответственное лицо налагается административный штраф или взыскивается из зарплаты виновного лица сумма, равная стоимости ценностей, по которым обнаружена недостача [3, с. 158].

Также стоит помнить и о методикокорректирующей функции, с помощью которой можно не только выявить ошибки, но и разработать приемы и методы их исправления, а также разработать стратегию, позволяющую предотвратить подобные ошибки в будущем.

В статье рассмотрен порядок проведения инвентаризации на примере ПАО «ТГК-2».

Инвентаризация имущества и обязательств ПАО «ТГК-2» проводится в соответствии со ст. 11 Федерального закона «О бухгалтерском учете» [1] и «Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» [2].

Обязательная инвентаризация основных средств перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, в отличие от других активов, проводится один раз в три года.

Ежегодно перед составлением годовой бухгалтерской отчетности Общество проводит инвентаризацию ТМЦ. Годовая инвентаризация в ПАО «ТГК-2» проводится по состоянию на первое ноября. В первый день проведения инвентаризации бухгалтер формирует инвентаризационные описи по форме ИНВ-3 и отправляет всем членов инвентаризационной комиссии. По окончании инвентаризации оформляется протокол заседания инвентаризационной комиссии. При наличии излишек, недостач или пересортицы формируется сличительная ведомость по форме ИНВ-19. Далее бухгалтер отражает выявленные итоги инвентаризации в учете.

В 2020 и 2021 годах в связи с повышенной эпидемиологической угрозой, и в целях недопущения роста заболеваемости среди работников, инвентаризация осуществляется выборочным методом.

Инвентаризация является показателем качественной работы всех составляющих организации. Отрицательные результаты, получаемые в ходе проведения инвентаризации, указывают на слабые стороны работы отделов, некачественное управление организацией или недобросовестное исполнение своих служебных обязанностей отдельными сотрудниками. Это способно привести к большим потерям со стороны организации и даже ее разорению. И наоборот, инвентаризация, показавшая точность результатов с данными бухгалтерии, свидетельствует о слаженной и согласованной работе коллектива, что гарантированно приведет организацию к успеху и прибыли.

В настоящее время при стремительно развивающихся и модернизирующихся технологиях ведение инвентаризации совершенствуется. Для сокращения длительности инвентаризации, большого количества объектов учета и исключения риска возникновения ошибок при проведении инвентаризационных процедур все чаще организации переходят на автоматизацию процесса инвентаризации.

Проведение инвентаризации при помощи автоматизированной системы позволяет сократить затраты труда и времени, максимально сократить неточности, которые могут возникнуть при приеме или выбытии основных средств, а также обеспечивает своевременный анализ данных об имуществе. Еще один положительный эффект от внедрения автоматизированной системы — это повышение качества контроля за состоянием и наличием имущества, а также увеличение эффективности его использования [3].

Из этого следует, что в XXI веке автоматизация инвентаризации способна создать единое информационное пространство, которое будет удобным и эффективным для владельцев, руководителей и персонала организации. Повышается согласованность действий сотрудников, повышается качество сверок, возрастает скорость обработки данных и решения однотипных задач за счёт упрощения подсчетов. Кроме того, контроль больших объемов информации позволяет владельцам и руководству принимать быстрые решения в стрессовых ситуациях и решать несколько задач параллельно.

Из этого можно сделать вывод о том, что бизнес-процессы становятся более прозрачными для руководителей, а планирование основывается на фактических показателях, и приносит ощутимые результаты.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".

2. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств".

3. Тарбаев В.А. Техническая инвентаризация объектов недвижимости: учебное пособие / В.А. Тарбаев, И.В. Шмидт, А.А. Царенко. — М.: ИНФРА-М, 2021. — 170 с.

УДК 657 (075.8)

Анализ дебиторской задолженности на примере ООО «ЯРЭН»

Тестова Д.В.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В статье рассмотрена дебиторская задолженность коммерческой организации, дан ее анализ.

Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех смыслах:

- 1) как средство погашения кредиторской задолженности;
- 2) как часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной;
- 3) как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств.

Дебиторская задолженность – это сумма долга, причитающаяся организации от других юридических лиц или граждан, являющихся их должниками (дебиторами). Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности организации [4]. Дебитор, должник – одна из сторон гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя или более лицами. В бухгалтерском учете под дебиторской

задолженностью, как правило, понимаются имущественные права, представляющие собой один из объектов гражданских прав [3].

Право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, а сама дебиторская задолженность является частью имущества организации [1].

На сегодняшний день практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется простыми объективными причинами:

- 1) для организации – должника – это возможность использования дополнительных, причем, бесплатных, оборотных средств;
- 2) для организации – кредитора – это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

При проведении анализа дебиторской задолженности стоит применять комплекс вопросов, которые связаны с проведением оценки финансового положения [2].

Автором проведен анализ дебиторской задолженности организации, начиная с анализа состава и динамики дебиторской задолженности организации (табл. 1).

Таблица 1. - Анализ состава и динамики дебиторской задолженности

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютные отклонения, +/-		Темп роста, %	
	31.12.18	31.12.19	31.12.20	2019г. / 2018г.	2020г. / 2019г.	2019г. / 2018г.	2020г. / 2019г.
Дебиторская задолженность всего:	1564	1569	1828	5	259	0,32	16,51
в т. ч.:							
Покупатели и заказчики	1562	1567	1331	5	-236	0,32	-15,06
Поставщики и подрядчики	2	2	24	0	22	0	1100,00

По представленным данным видно, что за анализируемый период дебиторская задолженность ООО «ЯРЭН» была представлена расчетами с поставщиками и покупателями.

По результатам 2019 года наблюдается увеличение дебиторской задолженности на 5 тыс. руб., в частности по расчетам с покупателями.

Дебиторская задолженность по расчетам с поставщиками не изменилась. В 2020 году дебиторская задолженность по расчетам с покупателями уменьшилась на 236 тыс. руб., а задолженность по расчетам с поставщиками увеличилась на 22 тыс. руб.

Автором проведен анализ структуры дебиторской задолженности ООО «ЯРЭН» за 2018–2020 годы (табл. 2).

Таблица 2. Анализ структуры дебиторской задолженности

Наименование показателя	31.12.2018г.		31.12.2019г.		31.12.2020г.		Изменение удел. веса 2020/2018, %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Дебиторская задолженность всего: в т. ч.:	1564	100	1569	100	1828	100	-
Покупатели и заказчики	1562	99,87	1567	99,87	1331	72,81	-27,06
Поставщики и подрядчики	2	0,13	2	0,13	24	1,31	1,18

За период 2018–2020 гг., наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности занимает задолженность по расчетам с покупателями. В 2019 году такая задолженность осталась на прежнем уровне, а в 2020 году – уменьшилась с 99,87% до 72,81%. Следовательно, удельный вес задолженности с поставщиками увеличился с 0,13% в 2018 году до 1,31% в 2020 году.

Далее проведен анализ дебиторской задолженности ООО «ЯРЭН» по срокам задолженности (табл. 3).

Таблица 3. - Анализ дебиторской задолженности по срокам задолженности

Наименование показателя	31.12.2018г.		31.12.2019г.		31.12.2020г.		Изменения 2020/2018	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	Удел. вес, %	Темп роста, %
Долгосрочная дебиторская задолженность	367	23,37	539	34,40	594	44,63	21,26	90,97

Краткосрочная дебиторская задолженность	1197	76,63	1030	65,60	761	55,37	-21,26	-27,74
В том числе:								
- 1-3 месяца	405	25,93	480	30,63	215	16,15	-9,78	-37,72
- 3-6 месяцев	186	11,91	94	5,99	165	12,40	0,49	4,11
- 6-9 месяцев	308	19,72	263	16,78	47	3,53	-16,19	-82,10
- более 9 месяцев	298	19,08	193	12,32	334	25,09	6,01	31,50

Как видно из таблицы 3, за анализируемый период присутствовала долгосрочная дебиторская задолженность, доля которой существенно увеличилась - с 6,35% до 74,01%. Следовательно, удельный вес краткосрочной дебиторской задолженности уменьшился с 93,65% до 25,99%.

Проанализировав дебиторскую задолженность в организации, можно сделать вывод, что к концу 2020 г. она увеличилась. Это является негативным моментом в деятельности, т.к. ухудшается ликвидность и платежеспособность организации. Также это указывает на ухудшение управления дебиторской задолженностью в организации. Дефицит оборотных средств может повлечь за собой увеличение кредиторской задолженности, как следствие – снижение рентабельности деятельности. Эффективная работа с дебиторской задолженностью обеспечивает финансовую стабильность организации и способствует ее динамичному развитию.

Для снижения дебиторской задолженности в организации необходимо провести ряд мероприятий, которые помогут сократить задолженность:

- телефонные звонки, отправка писем – начинать звонить клиенту необходимо не после просрочки платежа, а до наступления последнего дня, напоминая ему, что через несколько дней наступает дата, когда нужно рассчитаться. Также можно установить автоматическую рассылку писем с напоминанием о сроках платежа, а в случае просрочки – с просьбой оплатить долг;

- переговоры – даже у клиентов, которые всегда платят в срок, возникают финансовые трудности, они пытаются договориться об отсрочке платежа. В данном случае переговоры играют большую роль в истребовании задолженности. Поэтому от того, как они пройдут, зависит многое, главное при этом – зафиксировать их результат;

- привлечение сторонних специалистов по взысканию – когда организация сама не справляется с истребованием задолженности, она

может привлечь в качестве помощи другую организацию. Данный способ хорош тем, что истребованием занимаются специалисты и персонал организации не отвлекается от своих прямых задач;

- обращение в суд – это крайняя мера по истребованию задолженности. Сначала должнику необходимо отправить письмо-претензию, если ответ на него не получен, то можно обращаться в суд.

Работа с дебиторами должна проводиться на постоянной основе. Необходимо проводить анализ величины задолженности, ее структуры, оценивать платежеспособность клиента и выбирать оптимальные методы работы с должниками, которые принесут определенные результаты.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2018. – 284 с.

3. Гончаров А.И. Оценка платежеспособности предприятия: проблема эффективности критериев. Экономический анализ: теория и практика // Финансовый менеджмент. 2019. № 3. С. 47–53.

4. Крейнина М.Н. Управление дебиторской задолженностью и кредиторской задолженностью предприятия // Финансовый менеджмент. 2018. № 3. С. 55–61.

УДК 330.133

Рынок интеллектуальных и инновационных инвестиций: проблемы и пути развития

Тихомирова И.Ю.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Многообразие форм инвестиций и инвестиционных товаров обуславливает сложную структуру инвестиционных рынков. В соответствии с классификацией инвестиционный рынок распадается на несколько самостоятельных рынков, определяющих специфику их функционирования, методов и форм их анализа и оценки эффективности,

надежности и уровня рисков. В статье рассматривается один из таких рынков - рынок интеллектуальных и инновационных инвестиций.

Рынок интеллектуального капитала является системой, состоящей из элементов: рынок знаний, рынок инноваций, рынок интеллектуальной собственности, рынок инвестиций, инфраструктура рынка интеллектуального капитала, государство. В таблице 1 приведены основные элементы данной системы.

Таблица 1. – Характеристика рынка интеллектуального капитала

Название рынка	Сущность	Примеры
знаний	общественная форма отношений, возникающих между людьми по поводу, или в сфере обмена знаниями	результаты прикладных научных исследований, авторские изобретения, которые содержат новые технологические решения и другие объекты.
интеллектуальной собственности	совокупность рыночных отношений при заключении сделок на оформление и передачу исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, и передачи объектов правовой охраны в виде коммерческой тайны	ноу-хау
инноваций	возникают в процессе материализации и коммерциализации инновационных идей	готовые продукты, незавершенные интеллектуальные продукты, с помощью которых происходит создание, распространение и обмен результатами инновационной деятельности

Финансирование интеллектуальных инвестиций может осуществляться за счет источников:

- 1) бюджетных ассигнований и средств государственных предприятий;
- 2) частного предпринимательского капитала;
- 3) спонсорских средств, субсидий отдельных фирм или частных лиц.

Финансирование интеллектуальных инвестиций за счет бюджетных средств осуществляется государством с целью повышения интеллектуального потенциала общества. Например, это учащиеся в средних школах, ПТУ, лицеях, колледжах, техникумах, вузах, работники государственных НИИ, приобретающие учебную литературу по льготным ценам.

Интеллектуальные инвестиции могут реализовываться в виде венчурных проектов, путем создания различного рода научно-исследовательских, инжиниринговых и консалтинговых фирм.

Посреднические функции на рынке интеллектуальных товаров и услуг осуществляют брокерские фирмы и научно-консультационные центры, которые располагают базами данных о новейших изобретениях, промышленных образцах, научно-технических разработках, защищенных патентами и лицензиями.

В России рынок интеллектуального капитала находится на стадии зарождения и с его функционированием связано много трудностей, одной из которых является недостаточность вливаний со стороны государства, так и со стороны бизнеса [2].

В период продуктовой экономики и редких инноваций знания «покупались» вместе с самим товаром. В период перехода к непрерывным инновациям ускоренно развивается рынок знания, выраженный такими формами, как купля-продажа патентов, лицензий, торговых марок и много другого. Формирование основ инновационной экономики приводят к становлению рынка неявных знаний, скрытых в «глубинах» человеческого капитала субъекта. Предложение знаний, как и спрос, имеет свою специфику, например:

1) существует моральный риск, связанный с естественной потерей ценности предлагаемого знания. Например, продавец знания, рекламируя свой интеллектуальный товар, невольно передает часть нового знания потенциальному покупателю, который узнав содержание нового знания может попросту отказаться от покупки и таким образом, обесценив спрос на это знание, так знание из разряда частного блага может перейти в разряд блага общественного;

2) на рынке интеллектуального капитала предлагаются знания и компетенции, неотделимые от собственника; покупается право временного пользования этими знаниями, и возникает своеобразная форма когнитивной арены. В данном случае продавец вместе с новым знанием предлагает естественное и неотрывное «личностное сопровождение» в форме ценностно-смысловых и ментальных установок [1].

В существующих условиях глобальной информатизации и автоматизации различных процессов, приходящие на смену умственному и физическому труду человека, фундаментальная наука может стать одним из главных источников инноваций. С каждым годом сокращается расстояние между наукой и технологией. К примеру, идет бурное развитие

квантовых технологий, искусственного интеллекта, технологий распознавания объектов, идентификации человека и многое другое. И для большого государства вложения в науку могут быть благоприятны в части создания новых знаний, которые могут быть обращены в выгодные экономические и передовые решения [3].

С государственной точки зрения можно рассмотреть варианты вливаний инвестиций в науку:

1) использование защитных законодательных требований для развития науки (например, в части запрета использования пластиковых бутылок);

2) и если организации будут вкладывать средства на различные научные разработки определенный процент прибыли.

В современной экономике наука имеет все более возрастающее значение в обеспечении инновационного развития компании и страны в целом, в первую очередь, за счет разработки и освоения передовых технологий. Например, лидером в данном направлении является холдинг ОАО «РЖД», заказы которого значительно поддерживают микроэлектронную промышленность страны, а работа по переводу пользователей на отечественный софт помогает решить проблемы импортозамещения в этой сфере. Развитие технологий искусственного интеллекта — источник развития транспортной отрасли.

Примерами использования искусственного интеллекта на транспорте является:

1) умный локомотив (интеллектуальная диагностика состояния оборудования; прогноз отказов; управление процессами техобслуживания и ремонта в реальном времени);

2) цифровой завод (технологии промышленного интернета вещей; промышленная роботизация; современные системы планирования);

3) цифровые системы управления движением (автоматизированные системы управления технологическим процессом; информационная и кибербезопасность объектов критической инфраструктуры; предиктивная диагностика инфраструктуры и подвижного состава);

4) цифровое депо (единая интеллектуальная система) [4].

В заключении, хотелось бы отметить, что по объемам инвестиций в цифровые технологии Россия не входит в число лидирующих стран, США и Китай – основные страны-конкуренты по внедрению искусственного интеллекта, в т.ч. и в железнодорожную отрасль.

Таким образом, рынок интеллектуальных инвестиций находится в стадии развития, при этом интеллектуальная собственность играет большую роль в становлении любой организации, так как главной целью любой компании является максимизация прибыли при минимальных затратах, сократить которые помогает использование передовых и прогрессивных технологий, а также вложения в развитие работников и компании в целом.

Библиографический список

1. Инновации в управлении корпоративными знаниями: учебное пособие / И.С. Салихова. – М.: «Дашков и К⁰», 2021. -136 с.

2. Рынок интеллектуального капитала: структура, проблемы, принципы [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-intellektualnogo-kapitala-struktura-problemy-printsipy>.

3. Погоня за знаниями: почему бизнесу стоит финансировать науку [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2016/08/29/57bff1a99a79473bc9d8538d>.

4. Анализ перспективных направлений средне – и долгосрочного научно-технологического развития железнодорожной отрасли. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-perspektivnyh-napravleniy-sredne-i-dolgosrochnogo-nauchno-tehnologicheskogo-razvitiya-zheleznodorozhnoy-otrasli>.

УДК 336.71

Анализ банковского сектора России в современных условиях

Черенкова П.А.

*Научный руководитель: Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В соответствии с Федеральным законом от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (далее – Закон о банках), «банк - кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц,

размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц» [1, ст. 2].

Для проведения перечисленных выше банковских операций и для осуществления своей деятельности в целом коммерческие банки должны располагать определенной ресурсной базой.

Актуальность исследования обоснована тем, что в настоящее время банковская система подвержена глобальным систематическим изменениям внешних условий рынка. В первую очередь, это связано с действующими в отношении России экономическими санкциями и нестабильной экономической ситуацией в государстве в целом. Поскольку финансово-кредитная организация не способна повлиять на внешние факторы, ей необходимо самостоятельно корректировать внутреннюю политику в отношении ресурсной базы.

В начале 2022 года западные страны ввели ограничительные меры в отношении России после признания независимости ДНР и ЛНР. Вступившие в силу санкции оказали колоссальное и значительное влияние на весь банковский сектор и экономику России в целом.

Согласно бизнес-телеканалу «РБК», Соединенные Штаты Америки ввели санкции против крупных российских государственных банков. В их число входят Сбербанк, ВТБ, Промсвязьбанк, Открытие, Россельхозбанк и др.

Рассмотрим на рисунке 1 последствия, которые возникли в результате проводимых санкций в отношении банковского сектора.



Рисунок 1. Последствия введенных санкций в отношении банковского сектора России

Таким образом, санкции повлияли на многочисленные сферы банковской системы государства. Замораживание активов Центрального банка Российской Федерации (преимущественно валютных) грозит в первую очередь снижению обменного курса рубля и, как следствие, потерю конвертации.

В связи с существующей нестабильной экономической ситуацией в стране Банк России принял решение повысить с 28.02.2022 г. ключевую ставку с 9,5% до 20%.

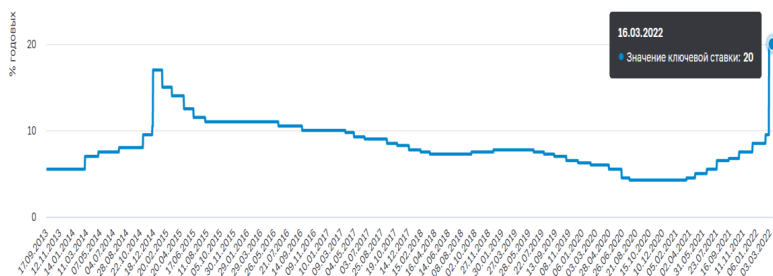


Рисунок 2. Динамика ключевой ставки Банка России с 2013 по 2022 гг. [2]

Согласно динамике изменений ключевой ставки Банка России, можно сделать вывод о том, что на протяжении всего анализируемого периода данный показатель приобретал нестабильную динамику. По состоянию на 2022 год ключевая ставка увеличилась на 10,5%.

Ключевая ставка является основным инструментом проводимой Банком России единой государственной денежно-кредитной политики. Изменение данного показателя влечет за собой инверсию ресурсной базы и в целом деятельности любого коммерческого банка.

В результате повышения ключевой ставки коммерческие банки вынуждены были изменять условия по предоставляемым продуктам и услугам.

Проанализируем положительные и отрицательные моменты, сказывающиеся на ресурсную базу коммерческого банка в результате увеличения ключевой ставки Центрального банка РФ в таблице 1.

Таким образом, ключевым последствием введенных санкций в банковском секторе служит увеличение процентных ставок по потребительскому и ипотечному кредитованию.

Согласно статистическим данным Центрального банка РФ, уровень просроченной задолженности по кредитованию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по состоянию на начало 2022 года увеличился на 15%. В результате повышения процентных ставок по кредитованию данный показатель может приобретать нарастающую тенденцию. Ресурсная база коммерческого банка в таком случае является уязвимой. В результате увеличения просроченной задолженности со стороны клиентов, коммерческий банк может потерпеть финансовые убытки.

Таблица 1. - Преимущества и недостатки введенных санкций в отношении банковского сектора

Преимущества	Недостатки
Увеличение процентных ставок по депозитам	Увеличение процентных ставок по потребительскому и ипотечному кредитованию
Повышение процентов по остатку денежных средств на дебетовых картах	

Банк России принял меры по поддержке населения и кредиторов.

Центральный банк РФ отменил макропруденциальные надбавки к коэффициентам риска по необеспеченным потребительским кредитам, ипотеке и кредитам, предоставленным физлицам на финансирование по договорам в долевом строительстве.

Также Банк России снизил макропруденциальные надбавки к коэффициентам риска по необеспеченным потребительским кредитам с показателем долговой нагрузки заемщика свыше 80% и значением полной стоимости кредита от 20 до 35%.

Таким образом, введенные в отношении России санкции повлияли в значительной мере на банковский сектор государства. Для предотвращения последствий и поддержания на должном уровне банковской системы необходимо принимать меры в дальнейшем.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1 «О банках и банковской деятельности».
2. Банки. ру [Электронный ресурс]. URL: <https://www.banki.ru/>.

Сближение российского и международного учета в современных условиях

Федорова М.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В данной статье исследуется процесс сближения российских стандартов бухгалтерского учета с международными стандартами, применяемыми в Российской Федерации. Адаптация международных и российских стандартов в Российской Федерации продолжается достаточно долгое время.

Внедрение МСФО в России связано с проблемами, поскольку принципы строятся «от общего к частному», то есть их построение начинается с определения основных принципов, в соответствии с которыми должна формироваться достоверная финансовая информация и финансовая отчетность. Регламент составления отчетности по МСФО определяется «профессиональным суждением» специалиста, а не нормативными требованиями, в то время как в российской практике крайне важно, чтобы составленная отчетность соответствовала требованиям контролирующих органов [1].

В целях сближения с МСФО, в 2021–2022 годах приняты новые ФСБУ, кардинально меняющие принципы бухгалтерского учета в России. Если в начале 2000-х применение МСФО в России было прерогативой крупных иностранных компаний, а российские стандарты бухгалтерского учета были принципиально другими, то теперь ситуация кардинально изменилась: отчетность по МСФО для крупного и среднего бизнеса – стала обычным делом, и российские стандарты бухгалтерского учета постоянно рассматриваются российским сообществом с целью приближения их к МСФО. Например, на основе МСФО были разработаны новые федеральные стандарты по запасам, основным средствам, капитальным вложениям, аренде.

Важнейшим принципом МСФО является приоритет экономического содержания над юридической формой (что не совсем свойственно РСБУ). В результате разницы в подходах одни и те же операции могут проводиться

по-разному в российском и международном учете. С учетом того, что общая тенденция для российских стандартов — это их сближение с международными, то прямо возрастает важность профессионального суждения. Соответственно важным направлением выступает обучение персонала, соответствующей квалификации.

Не менее важное понятие — концепция справедливой стоимости. Требования использования оценки по справедливой стоимости являются обязательными для зарубежных компаний, а теперь и для российских также.

Сближение РСБУ и МСФО в части учета основных средств было осуществлено после выхода новых федеральных стандартов бухгалтерского учета [2]:

1) ФСБУ «Основные средства», «Капитальные вложения» и «Бухгалтерский учет аренды» — вступили в действие с 2022 года.

Например, по новым российским правилам теперь основные средства должны проходить тестирование на обесценение, а отсутствие такого подхода может привести к завышению их стоимости, особенно в условиях экономического кризиса. Новые стандарты обязывают проверять основные средства на обесценение в порядке, установленном МСФО.

Итак, в ближайшие несколько лет ожидаются большие изменения в российском учете: будут введены новые ФСБУ, которые максимально приблизят РСБУ и МСФО. При этом станут обязательными ключевые концепции, основанные на международной системе учета, такие как системы приоритета содержания над формой, справедливая стоимость, обесценение активов и дисконтирование, которые будут актуальными для российского бухгалтерского учета. На современном этапе наиболее важным направлением для российского учета является сближение учета и отчетности с требованиями МСФО, что будет способствовать их развитию в будущем.

Библиографический список

1. Адаменко А.А. Переход на МСФО: проблемы и перспективы на сегодняшнем этапе экономического развития России / А.А. Адаменко, А.С. Ткаченко, Н.Ш. Чич // Вестник Академии знаний. 2017. № 2 (9). С. 31–37.
2. Трофимова Л.Б. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник и практикум для бакалавриата, специалитета и магистратуры. — М.: Юрайт, 2019. — 242 с.

Независимость аудитора и аудиторской организации

Хайруллина С.О.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Основным документом, регулирующим аудиторскую деятельность в Российской Федерации, является Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу 01.01.2022). Как видно из определения аудита: «Аудит – это независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчётности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчётности» [1], следует что проверка должна быть именно независимая. Соответственно, если проверка независимая, то и проводить её должны независимые аудиторы и аудиторские организации.

Данная тема на сегодняшний день является очень актуальной, поскольку большое количество организаций пользуется различными сопутствующими услугами аудиторских организаций и аудиторов, проводит аудит бухгалтерской отчётности, а для некоторых процедура аудита и вовсе является обязательной. Обязательный аудит проводится ежегодно и исключительно только аудиторскими организациями. Полный список организаций, чья бухгалтерская отчётность подлежит обязательному аудиту, представлен в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» [1].

Оказывая любые виды аудиторских услуг, аудиторы или аудиторские фирмы должны быть независимы и соблюдать все правила независимости. Независимость предусматривает отсутствие связывающих имущественных, родственных или других видов отношений между аудитором (аудиторской организацией) и аудируемым лицом, его учредителями, руководителями и другими должностными лицами. В законе об аудиторской деятельности не в полной мере раскрыто понятие независимости аудиторов и аудиторских организаций, поскольку определены только ситуации, когда аудит не может быть осуществлён.

Аудиторы могут оказывать исключительно только аудиторские услуги, связанные с аудиторской деятельностью. Их деятельность строго ограничена и не предусматривает занятие любой другой предпринимательской деятельностью.

Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций разработаны на основе Кодекса этики профессиональных бухгалтеров, принимаемого Международной федерацией бухгалтеров. Этот Кодекс представляет собой свод правил поведения, обязательных к исполнению для всех аудиторов, при проведении аудиторских проверок и оказании различного вида аудиторских услуг [4].

В соответствии с Международным стандартом аудита 200 «Основные цели независимого аудита и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита», введенным в действие на территории РФ приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н (ред. от 30.12.2020) при проведении аудита аудиторы (аудиторская организация) должны быть независимыми от той организации, которую они проверяют [2].

Независимый аудитор должен основываться на таких принципах как: честность, объективность, конфиденциальность, профессиональное поведение и компетентность, а также должностная тщательность. Такие же принципы перечислены в Кодексе этики профессиональных бухгалтеров, выпущенном Советом по международным стандартам этики для бухгалтеров. Этот кодекс характеризует независимость мышления и поведения аудитора. Именно независимость аудитора от организации-заказчика позволяет аудитору сформировать объективное аудиторское мнение, которое не подвержено влиянию со стороны. Независимость позволяет аудитору честно выполнять свою работу и давать объективную и профессиональную оценку.

С 2021 года начали действовать «Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций» (одобрены Советом по аудиторской деятельности 19 декабря 2019 г., протокол № 51; с изменениями от 16 апреля 2021 г., протокол № 58), которые состоят из двух частей:

- 1) аудит или обзорные проверки финансовой информации прошедших периодов;
- 2) задания, обеспечивающие уверенность, отличные от аудита и обзорной проверки финансовой информации прошедших периодов.

В Правилах независимости аудиторских организаций прописаны требования правил независимости: обязательные к исполнению

требования (Т) и носящие пояснительный характер (П). Аудиторская организация должна сама внедрить политику и процедуры, которые смогут обеспечить уверенность в том, что и организация, и ее сотрудники, будут сохранять независимость в соответствии с этическими нормами. Независимость аудиторских организаций связана с принципами объективности и честности и подразумевает независимость мышления и независимость поведения.

Независимость мышления подразумевает такое мышление, при котором сформулированы объективные выводы, неподверженные влиянию со стороны. При формировании таких выводов должен быть обязательно проявлен профессиональный скептицизм аудитора.

Независимость поведения – это такое поведение аудитора или аудиторской организации, при котором нет ни малейшего шанса усомниться в его честности, объективности и профессионализме.

В Правилах независимости дано указание, что аудитор или аудиторская организация обязаны соблюдать все положения Правил независимости. Кроме того, в Правилах независимости описаны факты и обстоятельства, создающие угрозу независимости аудиторов и аудиторских организаций, действия, по предотвращению этой угрозы, а также ситуации, на ход которых аудиторские организации никак не могут повлиять. Отступления от требований Правил независимости возможны, но во всех случаях требуется соблюдение Правил независимости [3].

Кодекс профессиональной этики аудиторов требует от аудиторов соблюдать основные принципы этики и быть независимыми при выполнении своей работы, а Правила независимости содержат не только требования, а ещё и поясняющие положения по применению аудиторами концептуального подхода к своей деятельности. Концептуальный подход соблюдения требований независимости состоит в выявлении угрозы независимости, её оценке и применении необходимых мер по её предотвращению.

Соблюдение всех норм и принципов независимости аудиторской деятельности предусмотрено всеми вышеперечисленными нормативными актами, при этом важно отметить, что они не противоречат друг другу, а раскрывают всю суть исследуемой темы. Соблюдение всех правил независимости должно быть соблюдено в полном объеме, поскольку при несоблюдении этого условия теряется весь смысл аудиторской проверки.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу 01.01.2022).

2. Международный стандарт аудита 200 «Основные цели независимого аудита и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита», введенным в действие на территории РФ приказом Минфина России от 09.01.2019 №2н.

3. Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций (одобрены Советом по аудиторской деятельности 19 декабря 2019 г., протокол № 51; с изменениями от 16 апреля 2021 г., протокол № 58).

4. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров, выпущенный Советом по международным стандартам этики для бухгалтеров.

УДК 336:657

Основные тенденции развития аудита на рынке аудиторских услуг

Шарапова А.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Целью статьи является исследование тенденций развития аудита на рынке аудиторских услуг. Исследование проведено на основе анализа данных, опубликованных на сайте Минфина РФ, касаясь аудиторских услуг.

Тема статьи актуальна в связи с постоянными изменениями на рынке аудиторских услуг: круга лиц, подлежащих аудиту; порядка предоставления аудиторских услуг; их качества и объема; а также численности аудиторов и аудиторских компаний.

Учетная практика заключается в сборе финансовой информации, ее фиксации и регистрации в бухгалтерских и налоговых регистрах. Множество правил и норм ведения как бухгалтерского, так и налогового учета объединяются в учетной политике организации. Во многих случаях учетная практика предоставляет право выбора законом установленных норм хозяйствующему субъекту. Например, субъект может выбрать:

- метод списания материалов и товаров;
- метод учета доходов и расходов (кассовый метод или метод начисления);

- метод амортизации;
- самостоятельно определять прямые и косвенные расходы и многое другое.

Значимым моментом при формировании учетной практики является формирование резервов в бухгалтерском учете.

Создание резервов может являться рычагом трансформации отчетности и изменения размера прибыли вследствие их начисления, либо не начисления. С одной стороны, резерв, например, по сомнительным долгам, должен создаваться в обязательном порядке, но, если предприятие и не создаст его, это будет грозить штрафом бухгалтеру за грубое нарушение ведения бухгалтерского учета. Какие-то компании намеренно не создают резервы, чтобы не уменьшать размер прибыли, и, следовательно, размер дивидендов. Также может создаться ситуация, когда резерв под обесценение основных средств можно формировать на основе данных оценщика по стоимости основных фондов, а можно провести обесценение своими силами в соответствии с требованиями законодательства. То есть результат оценки может быть разный, и результат прибыли, и результат финансового анализа - тоже.

Так как, многие моменты формирования учетной политики строятся на профессиональном суждении бухгалтера, то и отчетность соответственно зависит от профессионального суждения и добросовестности главного бухгалтера, составляющего учетную политику организации.

Бухгалтерская отчетность организации будет настолько достоверна, а учетная практика верна, насколько правильно и добросовестно применены вышеперечисленные нормы.

Аудитор и является тем лицом, которое подтверждает правильность и достоверность бухгалтерской отчетности, но не для всех предприятий обязателен аудит.

Большинство организаций – это малый и средний бизнес, а также микропредприятия. Основная часть малого бизнеса не подпадает под обязательный аудит и в праве применять упрощенные способы бухгалтерского учета и составления отчетности. У малых предприятий роль финансового анализа и аудита снижена до уровня: «Какой остаток денег на расчетном счете?», а обязанности бухгалтера и финансиста исполняет, например, директор.

Несмотря на исключительно важную роль аудита в производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, количество

аудиторских организаций уменьшается. Так, например, по данным контрольного экземпляра реестра аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемых организаций аудиторов с 2018 года количество аудиторских организаций и аудиторов снизилось с показателя 4 800 до 4200 по состоянию на 31.12.2020г. (данные приведены в таблице 1) [1], [4].

Таблица 1. - Количество аудиторских организаций и аудиторов в РФ

	На 01.01.18	На 01.01.19	На 01.01.20	На 31.12.20
Имеют право на осуществление аудиторской деятельности - всего, тыс.	4,8	4,7	4,5	4,2
Аудиторы – всего, тыс. чел.	19,6	19,5	18,8	17,5

Далее приведены данные, из информации опубликованной на сайте Минфина России в таблице 2 [1], [4].

Таблица 2. - Доходы и количество клиентов аудиторских организаций

Показатель	Россия – всего		Прирост/ снижение в абсолютном выражении	Прирост/ снижение в процентах %
	2019	2020		
Клиенты, бухгалтерская отчетность которых проаудирована (единиц)	80 118	88 832	+8714	+10,9%
Объем оказанных услуг, млрд. руб.	57,1	59,9	+2,8	+4,9%
в том числе:				
- крупнейшие АО	27,4	30,4	3,0	+10,95%
- малый и средний бизнес	29,7	29,5	-0,2	-0,67%

Исходя из данных таблицы 1 и 2 видно, что объем оказанных услуг аудиторами крупному бизнесу вырос в России за год на 10,95%, а объем оказанных аудиторами услуг малому бизнесу снизился на -0,67%, что и подтверждает вышесказанное.

Получается, что на одну аудиторскую организацию в России в 2019 году приходилось $80118/4700 = 17$ клиентов, а в 2020 году $88832/4500=20$

клиентов. На одного аудитора в России в 2019 году приходилось $80118/19500 = 4$ клиента, а в 2020 году $88832/18800 = 5$ клиентов.

Одновременно, в России сократилось количество аудиторов, и на одного аудитора приходится вместо четырех, пять клиентов. Данное снижение штата аудиторов составляет -3,6% с 2019г. по 2020г.

Таким образом, прослеживается четкая взаимосвязь применения действующей учетной практики на предприятиях и результатов аудита.

Роль аудита невозможно переоценить, так как он выявляет слабые места в учете организации и предоставляет письменную информацию для руководителя о любых отклонениях в учете, и в результате аудита могут вноситься изменения в учетную практику организации.

В свою очередь роль учетной практики очень важна для проведения финансового анализа, так как от учетной практики могут зависеть результаты анализа, насколько достоверна учетная практика - настолько достоверно составлена бухгалтерская отчетность, и, следовательно, достоверны расчеты в финансовом анализе [3].

На основании вышеизложенного, для эффективного функционирования хозяйствующему субъекту необходимо использовать в сочетании всех трех процедур: учетной практики, аудита и финансового анализа по данным отчетности.

На рынке аудиторских услуг фактически сложилась следующая тенденция: аудиторских организаций стало меньше и в среднем приходится 20 клиентов на одну аудиторскую организацию, но при этом сократилось количество аудиторов, и на одного аудитора приходится вместо четырех клиентов по данным 2019 года, пять клиентов в 2020 году. Снижение штата аудиторов составляет 3,6% за 2019-2020гг. Одновременно, объем аудиторских услуг вырос за тот же период в денежном выражении в целом на 4,9%, а количество аудируемых за период 2019-2020гг. лиц выросло на 10,9%.

Таким образом, увеличилась нагрузка на одного аудитора, что может негативно сказаться на качестве предоставляемых аудиторами услуг, являющимся приоритетным направлением в развитии рынка аудиторских услуг [2].

Вследствие изложенного можно предположить следующее:

1) необходимо определить нормативную продолжительность аудита на одно аудируемое лицо, например, это может зависеть от объемов предприятия;

2) расширить список обязательного аудита аудируемых лиц, и включить в него, например, средний бизнес.

Независимо от обязанности проходить обязательный аудит, учредители (акционеры) должны изыскивать возможность финансирования процедур аудита и оценки финансового состояния организации, если они заинтересованы в развитии бизнеса и приросте собственного капитала.

Пункт 2 наиболее актуален, так как каждая организация является составляющей частью экономики страны в целом, поэтому государство должно быть заинтересовано в прохождении этими лицами аудита с целью развития бизнеса и прироста капитала, а также государство должно поддерживать развитие рынка и качество аудиторских услуг.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «Об аудиторской деятельности».

2. Приказ Минфина России от 29.11.2019 № 1592 «Об Основных направлениях развития аудиторской деятельности в Российской Федерации на период до 2024 года».

3. Ивашкевич В.Б. Аудит учетной политики организации - Аудиторские ведомости, 2007, № 1.

4. Официальный сайт Минфина России <https://minfin.gov.ru>.

УДК 657 (075.8)

Особенности учета и калькулирования себестоимости услуг

Шевелева А.С.

*Научный руководитель: Логинова Т.В. старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Под определением калькулирования подразумевается своего рода процесс расчета объема финансовых затрат, которые, в первую очередь, напрямую связаны непосредственно с производством и фактом продажи отдельно взятой конкретной единицы продукции, причем по отдельной статье затрат [1, с. 56].

В процессе калькулирования затраты на производство соизмеряются с количеством выпущенной продукции и определяется себестоимость единицы продукции.

Задача калькулирования – определить затраты, которые приходится на единицу их носителя, т.е. на единицу продукции (работ, услуг), предназначенной для продажи, а также для внутреннего потребления.

При расчете себестоимости готовой продукции необходимо четко понимать, что такое объект калькулирования, а что такое калькуляционная единица. Объектом калькулирования считается произведенный продукт (деталь, изделия), а калькуляционная единица - продукция, которая находится на разных стадиях производства [2, с. 99].

Объектом исследования в статье является МУП «Водоканал». Основной вид деятельности: забор, очистка и распределение воды. В статье рассматриваются особенности учета затрат и калькулирования себестоимости услуг в МУП «Водоканал».

Учет затрат по водоснабжению и водоотведению в МУП «Водоканал» ведется на отдельных субсчетах к счету 20: 20–1 «Основное производство вода» и 20–2 «Основное производство канализация».

Синтетический учет формирования себестоимости оказанных услуг водоснабжения и водоотведения представлен в виде схемы учетных записей по субсчетам 20–1 «Основное производство вода» и субсчету 20–2 «Основное производство канализация» в таблицах 1 и 2.

В течение 2020 г. по учету затрат услуг водоснабжения в МУП «Водоканал» были совершены определенные факты хозяйственной жизни, основанные на документе об учетной политике и рабочем плане счетов и представленные в таблице 2.

В МУП «Водоканал» при определении производственного результата ежемесячно расходы, учитываемые на субсчете 20–1 «Основное производство вода» и субсчете 20–2 «Основное производство канализация» списываются в дебет субсчета 90–2 «Себестоимость продаж» по плановой себестоимости. Сюда же относится сумма корректировки по доведению плановой себестоимости до фактической.

После списания калькуляционных разниц закрываются субсчета 20–1 «Основное производство вода» и 20–2 «Основное производство канализация».

По итогу стоит отметить, что в МУП «Водоканал» ведение бухгалтерского учета затрат по оказанию услуг водоснабжения и

водоотведения осуществляется в соответствии с действующим законодательством, согласно требованиям нормативных актов.

Таблица 1. - Итоговые учетные записи по субсчету 20–1 «Основное производство вода» МУП «Водоканал»

С кредита счетов	Дебет		Кредит		
	Факт хозяйственной жизни	Сумма, руб.	Факт хозяйственной жизни	Сумма, руб.	В дебет счетов
10	Списаны материалы в основное производство (химреактивы, топливо)	191489	Списана себестоимость услуг водоснабжения	2843845	90–2
70	Начислена оплата труда работникам организации	502066	Списана сумма корректировки по доведению плановой себестоимости услуг водоотведения до фактической	525	90–2
69	Начислены страховые взносы по соц. страхованию и обеспечению	151252			
68	Начислены налоги, покрытие которых осуществляется из себестоимости работ, услуг	54537			
02	Начислена амортизация по основным средствам	62246			
60	Списаны работы и услуги сторонних организаций	732025			
71	Списана стоимость приобретённых запасных частей	1250			
96–1	Произведены отчисления в резерв на предстоящую оплату отпусков	61936			
23	Списаны услуги вспомогательных производств в основное производство (гараж, мастерские, цеха: текущий ремонт, материалы, заработная плата, отчисления на соц. нужды)	340278			
25–1	Списаны общепроизводственные расходы в основное производство	248152			
26	Списаны общехозяйственные расходы в основное производство	500371			
	Оборот	2844370	Оборот	2844370	

Далее стоит привести некоторые рекомендации, которые могут улучшить учет и калькулирование в данной области.

В статье отмечено, что в МУП «Водоканал» в качестве основной программы применяется 1С: Бухгалтерия 8.3. Однако поскольку организация относится к сфере ЖКХ, в целях совершенствования учета с целью сокращения затрат рекомендуется внедрение программы 1С: Технический расчетный центр ЖКХ. Автоматизация учета позволит улучшить учет затрат, оптимизировать налогообложение.

Программный продукт 1С: Технический расчетный центр ЖКХ предназначен для автоматизации предприятий, оказывающих услуги водоснабжения и водоотведения.

Таблица 2. – Бухгалтерские записи по субсчету 20–1 «Основное производство вода» МУП «Водоканал», 2020 г.

№ п/п	Факты хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
1	Списаны материалы в основное производство	20.1	10	191489
2	Начислена оплата труда работникам организации	20.1	70	502066
3	Начислены страховые взносы	20.1	69	151252
4	Начислены налоги, покрытие которых осуществляется из себестоимости услуг	20.1	68	54537
5	Начислена амортизация по основным средствам	20.1	02	62246
6	Списаны работы и услуги сторонних организаций	20.1	60,76	732025
7	Списана стоимость приобретенных запасных частей	20.1	71	1250
8	Произведены отчисления в резерв на предстоящую оплату отпусков	20.1	96	61936
9	Списаны услуги вспомогательных производств	20.1	23	340278
10	Списаны общепроизводственные расходы в основное производство	20.1	25.1	248152
11	Списаны общехозяйственные расходы в основное производство	20.1	26	500371
12	Списана себестоимость услуг водоснабжения	90.2	20.1	2843154
13	Списана сумма корректировки по доведению плановой себестоимости услуг водоснабжения до фактической	90.2	20.1	525

Мощный, более совершенный, механизм создания отчетов сможет обеспечивать руководство, отдел кадров, службу персонала нужной информацией согласно корпоративной политике. Затраты на внедрение «1С: Технический расчетный центр ЖКХ» представлены в таблице 3.

Таблица 3. - Затраты на внедрение предлагаемой программы «1С: Технический расчетный центр ЖКХ» в МУП «Водоканал»

Наименование затрат	Сумма, руб.
Стоимость программы «1С: Технический расчетный центр ЖКХ»	139000
Итого ожидаемых затрат	139000

В таблице 4 представлены затраты, которые необходимы для того, чтобы привлечь одного работника бухгалтерии в МУП «Водоканал».

По таблице 4 можно отметить, что затраты по содержанию работника бухгалтерии МУП «Водоканал» составляют 307232 руб. в год.

Таблица 4 - Затраты на содержание одного сотрудника бухгалтерии

Наименование затрат	Сумма, руб.
Заработная плата (18000 руб. x 12 мес.)	216000
Страховые взносы (30,2 %)	65232
Материальные расходы	26000
Итого	307232

Таким образом, исходя из представленных рекомендаций, в результате внедрения «1С: Технический расчетный центр Водоканала» в МУП «Водоканал» уменьшится трудоемкость ведения бухгалтерского учета и тем самым улучшится непосредственно и калькулирование себестоимости услуг организации.

Библиографический список

1. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для академического бакалавриата / А.С. Алисенов. – М.: Юрайт, 2019. - 607 с.

2. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / О.И. Васильчук, Д.Л. Савенков; Под ред. Л.И. Ерохиной - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 496 с.

УДК 338.31

Методические основы формирования форм финансовой отчетности в отечественной и зарубежной практике

Шубнякова М.А.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Деятельность каждого экономического субъекта за определенный период времени характеризуется таким итоговым показателем, как финансовый результат. Финансовый результат — это результат совместной производственной и хозяйственной деятельности организации в виде выручки от продаж, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли или убытка.

Цель статьи – рассмотреть особенности формирования форм финансовой отчетности по требованиям международных и российских стандартов финансовой отчетности.

Актуальность данной темы заключается в том, что в результате того, что в 2012 г. Россия вступила во Всемирную торговую организацию, проблема сближения российского бухгалтерского учета с международными стандартами учета и отчетности стала в последние годы наиболее важной.

В последнее время ключевой тенденцией стало стремление к гармонизации бухгалтерского учета и отчетности и, более широкое использование достижений одних стран в практике составления финансовой отчетности других на базе Международных стандартов финансовой отчетности [2].

В настоящее время развитие нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ направлено на сближение требований отечественной и международной учетных систем. Подтверждением тому является Федеральный закон «О бухгалтерском учете» [1], который содержит информацию о составе принципов регулирования бухгалтерского учета, один из которых является принцип применения международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов.

На территории России действуют российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ) и международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). МСФО требует намного большей конкретики и детализации при составлении отчетности, чем российские стандарты.

Состав финансовой отчетности по МСФО в основном аналогичен РСБУ. Отличие состоит только в названиях некоторых форм. Например, российскому балансу в МСФО соответствует отчет о финансовом положении, а отчету о финансовых результатах — отчет о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе. Также, международные стандарты предусматривают немного иную группировку доходов и расходов, чем российские. Отчетность, составленная по требованиям МСФО является более простой, ее главной особенностью можно считать открытость и реальное изложение финансовой ситуации организации. В отчете по МСФО отсутствует дополнительная информация, например, такая как ИНН, ОКВЭД и т.д.

В отчетах по МСФО приоритет отдается принципу экономического содержания над юридической формой. Предусмотрен более гибкий подход

- взамен регламентированных форм используются общие рекомендации к ее структуре и минимальные требования к содержанию, также отсутствует единый утвержденный или рекомендованный План счетов.

По РСБУ отчетность составляется только на русском языке и выражена в национальной валюте – рублях. Отчет имеет код строк и составляется за отчетный и базисный период.

МСФО не имеют никаких ограничений по языку, в международной практике – это чаще всего английский язык.

В обоих отчетах есть строки, которые совпадают по названиям, например, «Выручка», «Налог на прибыль» и др. Но все-таки, большинство строк не имеют совпадений по названиям.

Тем не менее, в настоящее время российский бухгалтерский учет и отчетность все еще находится в стадии перехода на требования МСФО, содержание отчета о финансовых результатах, применяемого в России, значительно приближено к требованиям международных стандартов.

Подводя итоги, можно отметить, что опыт зарубежных стран в формировании отчета о финансовых результатах и других форм отчетности заинтересовывает в практическом и теоретическом плане. Тем не менее, для его применения в отечественной практике необходимо максимально учитывать особенности развития и становление экономики Российской Федерации на современном этапе. А для применения стратегии по сближению национальной учетной системы с МСФО учетная система должна быть достаточно продуманной и реальной.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 6 декабря 2010 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

2. Калайда О.М., Пальчикова А.С. Особенности составления финансовой отчетности в зарубежных странах // Учет и статистика.

УДК 338.31

Сравнительный анализ методик анализа и оценки финансовых результатов деятельности организации

Шубнякова М.А.

*Научный руководитель: Якшилов И.Н., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Финансовый результат деятельности организации – это определенный показатель, интересующий всех пользователей учетной информации субъекта хозяйственной деятельности.

Многие российские ученые в своих исследованиях уделяют большое место изучению финансовых результатов. Поэтому существует множество подходов к определению экономического содержания данного понятия.

Например, М.З. Пизенгольц и Г.М. Лисович в своем научном труде пишут, что «финансовый результат - это разность выручки и затрат на ее получение - прибыль или убыток» [2].

Г.В. Савицкая считает, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой прибыли и уровнем рентабельности», где «прибыль - это часть чистого дохода, который получают субъекты хозяйствования после реализации продукции» [3].

С.М. Бычкова, Д.Г. Бадмаева: «финансовый результат - оценочный показатель, который выражает экономическую эффективность деятельности предприятия. Он определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного (хозяйственного) года» [1].

Финансовый результат организации проявляется в двух формах: доход (прибыль) и убыток. При превышении затрат над доходом компании её деятельность считается убыточной, и наоборот, если доход суммарно больше затрат, то деятельность является прибыльной.

С помощью анализа финансовых результатов можно увидеть, как продвигается деятельность хозяйствующего субъекта.

Анализ финансового состояния предприятия – комплексная процедура проверки, оценки, анализа показателей, которые определяют реальную картину финансового положения.

Методика анализа финансового состояния предприятия включает следующие элементы анализа, представленные на рисунке 1.

Существует значительное количество методик анализа финансовых результатов. Рассмотрим их с позиций разных авторов.

Г.В. Савицкая рекомендует проводить анализ в следующей последовательности.

1) оценка состава и динамики прибыли с использованием таких показателей, как прибыль от продаж, маржинальная прибыль, чистая прибыль, капитализированная прибыль.

При этом она указывает на то, что в процессе расчета большое значение имеет цель анализа. Важно, чтобы в анализе были учтены все составляющие прибыли. Г.В. Савицкая считает, что особое внимание

следует уделить учету инфляционных факторов изменения суммы прибыли.

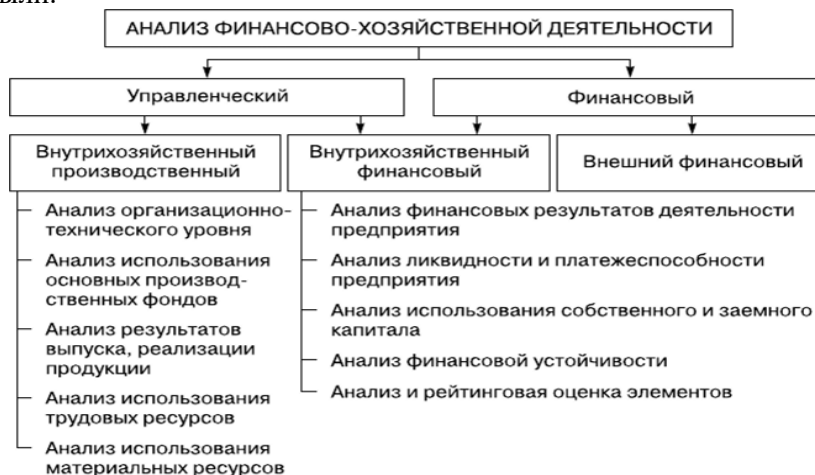


Рисунок 1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности

2) оценка финансового результата от реализации товаров, работ, услуг.

3) анализ ценовой политики организации.

4) анализ прочих доходов и расходов. В ходе анализа рассматриваются состав, динамика, выполнение плана и факторы, влияющие на изменение суммы дохода.

5) определение показателей рентабельности и сравнение их с нормативными значениями:

- рентабельность продукции;
- рентабельность продаж;
- рентабельность совокупного капитала.

6) оценка использования прибыли.

А.Д. Шеремет предлагает проводить анализ следующим образом:

1) использовать ряд показателей, которые характеризуют эффективность деятельности организации, особое внимание уделяем таким показателям, как:

- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- валовая прибыль;
- чистая прибыль.

2) провести анализ на предварительном этапе по относительным и абсолютным показателям прибыли.

3) развернутый анализ провести путем изучения влияния на величину прибыли и рентабельности продаж различных факторов.

4) проанализировать, как влияет инфляция на финансовый результат.

5) провести изучение качества прибыли, составление характеристик факторов, которые воздействуют на формирование прибыли (дохода).

6) проанализировать рентабельность активов предприятия.

7) осуществить подробный маржинальный анализ прибыли за определенный промежуток времени [4].

Также широко известна Z-модель американского экономиста Эдварда Альтмана, призванная дать прогноз вероятности банкротства предприятия. Ее суть заключается в следующем: имеется формула, в основе которой лежит комбинация 4-5 ключевых финансовых коэффициентов, которые характеризуют финансовое положение и результаты деятельности предприятия.

4-х факторная Z-модель Альтмана используется для непроизводственных предприятий и имеет вид:

$$Z = 6.56T1 + 3.26T2 + 6.72T3 + 1.05T4$$

где T1 = Рабочий капитал / Активы

T2 = Нераспределенная прибыль / Активы

T3 = EBIT / Активы

T4 = Собственный капитал / Обязательства

Результат оценивается следующим образом:

$Z \leq 1.1$ – существует вероятность банкротства предприятия.

$1.1 \leq Z \leq 2.6$ – пограничное состояние, вероятность банкротства не высока, но не исключается;

$Z \geq 2.6$ - низкая вероятность банкротства

Для производственных предприятий используется 5-тифакторная Z-модель Альтмана, вид которой:

$$Z = 0.717T1 + 0.847T2 + 3.107T3 + 0.42T4 + 0.998T5$$

где T1 = Рабочий капитал / Активы

T2 = Нераспределенная прибыль / Активы

T3 = EBIT / Активы

T4 = Собственный капитал / Обязательства

T5 = Выручка / Активы

Результат оценивается следующим образом:

$Z \leq 1.23$ - существует вероятность банкротства предприятия.

$1.23 \leq Z \leq 2.9$ – пограничное состояние, вероятность банкротства не высока, но не исключается;

$Z \geq 2.9$ – низкая вероятность банкротства.

Таким образом, рассмотрев и изучив различные методики анализа и оценки финансовых результатов деятельности организации, можно заключить, что каждая из них имеет свои особенности функционирования. При выборе методики анализа следует учитывать все отличительные черты и понимать, какие цели и задачи необходимо достичь в процессе анализа.

Библиографический список

1. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. пособие. - СПб: Питер, 2015. - 512 с.

2. Лисович Г.М. Бухгалтерский финансовый учет в сельском хозяйстве: учеб. - М.: Вузовский учебник, 2015. - 288 с.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 519 с.

4. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебное и практическое пособие для экономических вузов. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 207 с.

5. Z-модель Альтмана (Z-счет Альтмана) [Электронный ресурс]. URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/altman_z_model.html.

УДК 334.02

Применение эволюционно-синергетической парадигмы в системе управления высокотехнологичными стартапами

Ежов А.С., руководитель Молодежного совета Российско-Китайского комитета дружбы

Научный руководитель: Коречков Ю.В., д-р. экон. наук, профессор Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал

В современных условиях высокотехнологический стартап обладает всеми внешними и внутренними характеристиками сложной системы, ключевым фактором создания и поддержания деятельности которой является способность к самоорганизации. Таким образом, необходимо обратиться к первоисточникам и исследовать комплекс понятий,

позволяющих взглянуть на высокотехнологический стартап, через призму эволюционно-синергетической парадигмы.

Для целей настоящего исследования эволюционно-синергетическая парадигма есть основа исследований процессов, происходящих в момент основания, управления внутренними процессами, преобразования стартапа, а также цикла его жизни. По своему существу – стартап является промежуточным элементом между идеей создания бизнеса и уже созданного и работающего бизнеса – основанным на эволюционном принципе [1]. Несмотря на то, что в подавляющем большинстве случаев стартап возникает как реакция на потребность имплементации инновационного изделия или инновационной технологии в уже существующем бизнес-процессе вполне сложившейся компании – т.е. де-факто имеет определённого заказчика – такая реакция возникает в следствии достижения точки неравновесия в самой компании как в управленческих, так и в иных процессах.

Синергетика (или, иными словами, теория сложных систем) – это направление научной мысли, изучающее законы, по которым системы различной природы самоорганизуются. Для целей настоящего исследования мы будем понимать под самоорганизацией самопроизвольное возникновение и автономную поддержку такого состояния сложных структур, при котором поведение согласовано и упорядоченно.

Появление и развитие синергетического менеджмента стало ответом на всестороннее и разноплановое изменение внешней среды, в которой прежние управленческие стратегии и испытанные временем бизнес-модели оказались неэффективными. Весьма характерным примером неэффективности применения традиционных вертикально-иерархических управленческих моделей является высокотехнологичный стартап, в связи с тем, что сам характер «вертикали» предполагает чёткое прогнозирование, последовательное планирование и всесторонний постоянный контроль. В высокотехнологичном стартапе «вертикаль» требует замены на более органические, естественные модели и нетрафаретный, эвристический путь мышления, позволяющих сформировать пространство раскрытия внутренних творческих способностей сотрудников организации, направленной на возникновение инновационных идей и проектов.

Данное явление является полным отражением эволюционной схемы, которую вкратце можно описать так: «формальный коллектив – аддитивная группа – синергетический организм». Управленческие

команды высокотехнологичных стартапов, формируются на основе транспарентности взаимодействия, с гибкой, динамичной, децентрализованной структурой внутреннего сотрудничества и высокой плотностью горизонтальных контактов.

Основы синергетического менеджмента позволяют сформулировать следующие постулаты команды стартапа в области высоких технологий:

1. Это сложная система, отличающаяся близкими, схожими особенностями с живыми организмами.

2. Это сложная постоянно эволюционирующее пространство, изменения в котором предсказать практически невозможно.

3. Первоочередными становятся изменения, исходящие изнутри стартапа в области высоких технологий.

4. Новации, возникающие эволюционным путём, способствуют самоорганизации стартапа в области высоких технологий.

В данном случае речь ведется о внутренней механике взаимодействия команды высокотехнологичного стартапа, который невозможно одномоментно создать, перенять или исправить одномоментно, а который необходимо вырастить, как живой организм. В основании такого подхода лежит представление, что органические системы нельзя комплектовать – по аналогии с конструктором или собирать как кубики, их нужно взращивать – естественным, эволюционным путём. Небольшой организм в процессе роста формирует себя, и то, каким он вырастет, зависит от взаимоотношений, которые присутствуют внутри растущей системы в период активного роста. Не только затруднительно, но и крайне сложно знать заранее, как именно должны сотрудничать между собой миллионы компонентов сложной системы, чтобы их работа была согласованной. Ключевое понимание при создании системы (организации) заключается в необходимости осознания того, что система не может быть контролируемой и зарегулированной, как и отдельный акт креации. Эволюция и путь к желаемому результату – вот к помощи какого инструмента необходимо прибегнуть. Примером вышеописанного процесса может выступать так называемая «Большая четвёрка консультантов» - всемирно известные консалтинговые компании, основывающие свою работу на фреймворке новой синергетической парадигмы руководства, не ставят перед целью необходимость забыть заслуги традиционного стиля управления. Стоящая перед ними задача – расширение видимого поля, и предоставление возможности видения

других альтернатив, а также перспектив, скрываемых за рамками классического подхода.

Синергетический эффект от деятельности высокотехнологичного стартапа отражает огромные возможности в реализации достижений цифровой экономики, что соответствует интересам и потребностям общества. Синергетический эффект проявляется как эффект повышения результативности предпринимательской деятельности за счёт применения различных видов ресурсов в инновационной деятельности технологичных организаций. Поэтому стратегия развития инновационной деятельности стартапов должна быть направлена на совершенствование системы экономических и организационно-управленческих отношений на новой технологической основе, что позволяет достичь синергетического эффекта.

Развитие цифровых технологий неизбежно предполагает кардинальные изменения в системе управления экономическими структурами. Основным фактором развития становятся не природно-ресурсный и индустриальный потенциалы, а интеллектуальный капитал, использующий новейшие информационные технологии, в том числе с участием искусственного интеллекта. Одним из главных элементов экономики нового типа являются высокотехнологичные компании, создание которых требует системного подхода [2]. Применение новых технологий в производственном процессе, основанных на цифровизации, позволяет решить противоречие между требованиями к инновационной продукции и применяемыми технологиями и методами организации экономической деятельности [3]. Формирование необходимых компетенций на основе комплексного внедрения информационных процессов и технологий позволяет удовлетворять потребность экономики в инновационной продукции с целью обеспечения высокого качества жизни и экономического роста. Это соответствует современным экономическим тенденциям, к которым относят цифровизацию бизнеса, глобализацию и технологическую эволюцию, рост высокодиверсифицированных продуктов. Все это приводит к повышению значимости управления высокотехнологичными стартапами на основе применения социально-психологических и иных методов.

Библиографический список

1. Коречков Ю.В. Макропроблемы России и возможные пути их решения // Теоретическая экономика. 2018. № 4 (46). С. 61–67.

2. Великороссов В.В., Ежов А.С., Коречков Ю.В. Системный подход к созданию инновационного высокотехнологичного стартапа // Финансовый бизнес. 2021. № 10 (220). С. 18–21.

3. Великороссов В.В., Коречков Ю.В., Ежов А.С. Инновационные стартапы в экспортно-ориентированной экономике // Финансовый бизнес. 2021. № 8 (218). С. 15–19.

УДК 336.7

Направления развития рынка банковских карт в России

Духневич И.Д.

*Научный руководитель: Коречков Ю.В., д-р. экон. наук, профессор
Международная академия бизнеса и новых технологий (Ярославль)*

В современных условиях развития экономики России банковский сектор является важной составляющей национальных финансов. Российские коммерческие банки сегодня предлагают клиентам достаточно широкий спектр банковских услуг. Однако в условиях жесткой конкуренции банки ищут наиболее прибыльные виды банковской деятельности для поддержки своего бизнеса. Одно из них, несомненно, - рынок пластиковых карт.

В большинстве экономически развитых стран банковская карта является неотъемлемой частью торговли и услуг. Проведение транзакций с помощью платежных карт показывает степень интеграции банковской системы и общества.

В последние десятилетия во всем мире наблюдается тенденция к развитию безналичной формы оплаты, помимо наличной, поскольку она имеет большое экономическое значение. Платежи без участия наличных денег способствуют ускорению оборачиваемости, уменьшению количества денежных средств, необходимых в обращении, что, как следствие, приводит к снижению издержек обращения и повышению прозрачности расчетов [1].

Пластиковая карта, являясь одним из основных инструментов для безналичных расчетов, имеет определенные физические характеристики (это пластина особого размера, чаще всего 54 x 86 x 0,76 мм, пластик, устойчивый к термическим и механическим воздействиям), выполняет множество функций и технические возможности.

На сегодняшний день объем использования пластиковых карт в мире достиг довольно внушительных размеров. К примеру, доля безналичных операций в странах Европы составляет более 90% от общего числа всех денежных операций. В то время как в России, данный показатель составляет всего 87%. Однако, в России темпы роста безналичных расчетов высоки (шесть лет назад доля безналичных операций составляла лишь около 3–4 процентов).

Российские коммерческие банки сегодня предлагают широкий спектр карточных продуктов, ориентированных на потребителей с разным уровнем доходов и социального статуса [2]. Есть несколько категорий карт, которые определяют статус их держателя. Чем выше статус, тем больше возможностей и дополнительных бонусов предоставляется владельцу.

Высокие показатели снятия наличных денежных средств обуславливаются тем, что на сегодняшний день 80–85% выданных карт в России являются частью зарплатных проектов. Зарплатный проект – самый простой способ массового распространения платежных карт для банка, поскольку целое предприятие переходит на использование карт банка, для начисления заработной платы всем сотрудникам.

Для организации такой способ выплаты заработной платы очень удобен, так как уменьшается загруженность бухгалтерии, не нужно оборудовать кассовые аппараты для выдачи средств сотрудникам, исключает очереди ожидания в выходные дни, а также значительно снижает затраты организации на доставки, хранения, пересчета и выдачи наличных сотрудникам.

Для сотрудника данный способ оплаты также имеет ряд преимуществ: практически исключается возможность просрочки выплаты заработной платы, появляется возможность получать средства, не выходя из дома, даже во время командировки или отпуска, что увеличивает гарантии конфиденциальности платежей, а также дает возможность оплачивать товары, услуги и сопутствующие расходы без удержания дополнительных комиссий.

Очень важна роль наличных денег, которые большинством покупателей признаются полноценными. Следовательно, при поступлении средств на пластиковую карту, как правило, большинство держателей снимают средства сразу в полном объеме. Это свидетельствует о необходимости совершенствования отношений в финансовой системе [3].

Для решения этой проблемы развития рынка пластиковых карт внимание клиентов следует обратить на то, что банковская карта может служить не только средством снятия наличных, но и средством оплаты товаров и услуг. В настоящее время банки предлагают различные программы лояльности, бонусов и кобрендинга (размещение в рекламном поле двух или более брендов, объединённых одной целью и сообщающих о программах для потребителя) для продвижения собственных карт.

Сегодня практически все крупные банки предлагают клиентам скидки и бонусы при оплате покупок и услуг в рамках определенных правил. Если партнер программы - мобильный оператор, клиент получает бонусные минуты, если авиаперевозчик - бонусные мили, а также по условиям некоторых программ держатель карты может вернуть часть потраченных им денег обратно на карту. Чем больше средств владелец карты тратит на покупки, тем больше бонусов он накапливает.

Еще одно дополнительное преимущество использования держателей пластиковых карт — это карта, которая сочетает в себе функциональность классической дебетовой карты и депозитной карты. Этот тип карт в российских банках появился не так давно и предполагает ежемесячное начисление процентов на остаток средств на карте. В разных банках такие карты могут называться по-разному: прибыльные, сберегательные или накопительные. Однако все они имеют общую функцию, а именно приносить держателю дополнительный доход, сопоставимый с доходом от банковских вкладов. Данный тип карточного продукта значительно повышает интерес и стимулирует владельца карты на поддержание максимального высокого остатка денежных средств на карте.

Рынок платежных карт всё больше становится полем конкурентной борьбы между российскими банками. Операции по банковским карточкам относятся к числу наиболее доходных видов банковской деятельности. В среднем доход на единицу затрат в карточном бизнесе выше, чем по другим видам операций. Во-первых, нужно отметить такие доходные проекты как реализация зарплатных схем, столь популярных в России и некоторых странах СНГ. Издержки обслуживания подобных проектов для банка минимальны вследствие высокой степени автоматизации процесса. Во-вторых, весьма существенными могут быть для банка комиссионные отчисления за проведение платежей при использовании банковских карт, а также комиссии, получаемые от торгово-сервисных предприятий за обслуживание.

Специфика российского рынка состоит в том, что рынок развивается в основном не за счет индивидуальных вкладчиков и держателей карт, а за счет зарплатных проектов. Суть которых - обслуживание банком процесса начисления и выдачи заработной платы сотрудникам предприятия с использованием банковских карт. Эта система очень широко распространена в регионах России, и доля зарплатных карточек оставляет порядка 80% всех выпущенных карт. Это во многом объясняет поведение держателей, которые после начисления заработной платы сразу же ее снимают в банкомате, отсюда и возникает высокий процент снятия наличных денежных средств.

Библиографический список

1. Коречков Ю.В., Целищев П.Б. Экономическая эффективность использования криптовалюты в российской экономике // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 6 (37). С. 14.

2. Коречков Ю.В. Современная финансовая система и финансовая политика. - Ярославль, 2016. С.25-40.

3. Коречков Ю.В. Деньги, кредит, банки. Учебное пособие / Редактор, корректор А.А. Смыслова; Компьютерная верстка А.А. Смыслова; Дизайн обложки Е. Кабанова. - Ярославль, 2016. С.20.

УДК 657 (075.8)

Синтетический учет дебиторской и кредиторской задолженности

Куницина А.Л.

*Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В данной статье будет рассмотрен синтетический учет дебиторской и кредиторской задолженности.

Синтетический учет задолженностей ведется на основании аналитического учета расчетов с дебиторами и кредиторами предприятия и согласно рабочему плану счетов. Все факты финансово-хозяйственной деятельности отображаются в бухгалтерском учете в соответствии с требованиями учетной политики.

Актуальность темы статьи состоит в том, что лишь верный и правильный учет расчетов организации может представлять собой основу

для того, чтобы контролировать текущие расчеты, а также анализировать дебиторскую и кредиторскую задолженность [1, с. 65].

Объектом исследования является ООО «Альфа-спорт», вид деятельности - деятельность в области спорта.

Далее стоит рассмотреть на примере общества хозяйственные операции за октябрь 2020 года, для выявления дебиторской и кредиторской задолженности. Учет дебиторской и кредиторской задолженности ведется на счетах 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

На активно-пассивном счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» ведут учет расчетов по имущественному и личному страхованию, расчеты по претензиям как выставленным, так и полученным, также расчеты по депонированным сумма заработной платы и причитающимся дивидендам.

Для того что бы узнать есть ли в отчетном месяце дебиторская и кредиторская задолженность в организации, бухгалтер ООО «Альфа-спорт» отражает хозяйственные операции, занесенные в Журнал хозяйственных операций на счетах синтетического учета, которые представлены ниже [2, с. 125].

На основании Главной книги по синтетическим счетам формируется оборотно - сальдовая ведомость ООО «Альфа-спорт», отраженную в таблице 1.

Таблица 1. - Оборотно-сальдовая ведомость ООО «Альфа-спорт» за октябрь 2020 года, тыс. руб.

№ счета	Сальдо на начало		Обороты за месяц		Сальдо на конец	
	Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Кт
51	123600		130000	86264	167336	
60	27400		30140	29028	28512	
66		132100	24000			108100
68		8400	5174	5174		8400
69		24100	11940	11940		24100
70		23820	14188	39800		49432
76		3400	3400	385,40		385,40

Оборотно-сальдовая ведомость содержит данные о номере счета в рабочем плане счетов, дебетовых и кредитовых сальдо на начало и на конец отчетного периода, а также дебетовых и кредитовых оборотах за отчетный период. Увеличение по счету 70 на конец отчетного периода произошло за счет того, что заработную плату персоналу ООО «Альфа-спорт» выплатили в декабре 2020 года. Как видно по графе 3 «сальдо на начало» и графе 7 «сальдо на конец» ООО «Альфа-спорт» имеет кредиторскую задолженность как на начало, так и на конец месяца.

Кредиторская задолженность возникла в связи с тем, что на конец сентября у предприятия был недостаток денежных средств и руководство приняло решение не перечислять в бюджет и внебюджетные фонды суммы налогов и сборов. Поэтому на начало октября у предприятия была кредиторская задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами.

В октябре 2020 г. были начислены суммы налогов и сборов. Текущие суммы были перечислены в бюджет РФ, а задолженность сентября была не погашена, поэтому на конец октября 2020 г. у предприятия осталась кредиторская задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Так как поставщикам был перечислен аванс за предстоящую поставку товара, соответственно он не был поставлен до конца октября 2020 г., образовалась дебиторская задолженность по расчетам с поставщиками в сумме 28512 руб. Данные оборотно-сальдовой ведомости дают возможность заполнить главную книгу, а на основании ее бухгалтер формирует бухгалтерский баланс.

Если синтетический учет кредиторской задолженности ведется по синтетическим расчетным счетам: 60,62,66,67,68,69,70,71,73, то аналитический учет ведется в разрезе каждого вышеперечисленного счета.

Прежде чем начать работу с поставщиками или купить материалы, основные средства ООО «Альфа-спорт» заключает договор купли-продажи товаров с каждым поставщиком. Операции, связанные с расчетами с поставщиками компании ООО «Альфа-спорт», показаны в таблице 2.

При обнаружении недостачи товаров поставщику выставляют претензию. Корреспонденция счетов по предъявлению претензии поставщику представлена в таблице 3.

Таблица 2. – Выписка, которая была сделана из журнала хоз. операций ООО «Альфа-спорт»

Первичный документ	Содержание ФХЖ	Сумма. тыс. руб.	Дебет	Кредит
Товарная накладная поставщика	Оприходованы материальные ценности на склад	200 000	10	60
Счет-фактура	Отражена сумма НДС по приобретенному сырью	36 000	19	60
Банковская выписка по р/с	Проведение оплаты приобретенной продукции	236 000	60	51
Счет-фактура, выписка по р/с	Принятие уплаченной суммы НДС к вычету	36 000	68-1	19
Банковская выписка по р/с	Проведение оплаты транспортной организации за доставку товаров	12 000	60	51
Банковская выписка по р/с, счет-фактура	Принятие к вычету суммы НДС, которую предъявила транспортная организация	1 830	68	19

ООО «Альфа-спорт» ведет учет расчетов при помощи векселей. Выданные векселя под покупку ТМЦ подлежат отражению по кредиту сч. 60 либо иных аналогичных счетов. У ООО «Альфа-спорт» отражается кредиторская задолженность по расчетам с покупателями по вексельным операциям. В конце отчетного периода формируют учетные регистры, в которых отражаются суммы задолженностей.

Таблица 3. – Выписки из журнала хозяйственных операций ООО «Альфа-спорт»

Первичные документы	Содержание операций	Сумма. тыс. рублей	Дт	Кт
Акт о недостатке материалов	Выставление претензии поставщику за факт недостачи материальных ценностей	200	76 «Расчеты по претензиям»	60
Банковская выписка по р/с	Перечисление денег от поставщика за недостающие материальные ценности	200	51	76

После того, как закончился календарный год, до составления годовой отчетности ООО «Альфа-спорт» инвентаризирует расчеты с поставщиками, покупателями и пр. с целью подтверждения корректности отражения сумм на бухгалтерских счетах, с целью выявления сумм задолженностей по налоговым сборам перед бюджетом, внебюджетными фондами, за товарно-материальные ценности перед поставщиками, по авансам полученным и т.д.

Бухгалтер предприятия составляет акты сверки (2 экземпляра), после чего отправляет их всем необходимым лицам с целью подтверждения ими задолженности или ее отсутствия. Также проводят сверку по расчетам с внебюджетными фондами и бюджетом. По результатам инвентаризации расчетов осуществляется оформление акта по ф. № ИНВ-17 «Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами, и кредиторами». Его составляют в 2 экземплярах, свои подписи ставят ответственные лица специальной комиссии.

После проведения инвентаризации ценностей и расчетов формируется бухгалтерская отчетность. В бухгалтерских отчетах отражение дебиторской задолженности осуществляется за вычетом величины созданного резерва. В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность отражается во 2 разделе актива баланса «Оборотные активы» по стр. «Дебиторская задолженность», а расшифровку ее подают в пояснениях к балансу и отчету о финансовых результатах. Расшифровку данных статей производят в разделе 5.1 «Наличие и движение дебиторской задолженности» к началу, а также к концу отчетного периода на основании данных оборотно-сальдовой ведомости, сформированной за отчетный год.

Ключевой проблемой, которая возникает при учете дебиторской задолженности, является отсутствие систематизированной достоверной информации о реальных сроках погашения обязательств, а также отсутствие регламента работы с дебиторской задолженностью с закреплением ответственных, с момента возникновения задолженности до момента её полного погашения.

При оценке дебиторской задолженности ООО «Альфа-спорт» можно отметить отсутствие невозвратной дебиторской задолженности, а это существенно улучшает ее управление. Важно предложить формирование информационной базы дебиторов. Для разработки базы можно использовать следующую открытую информацию:

- объем хозяйственных операций с покупателями и стабильность их функционирования;

- данные об участии организации в официальных мероприятиях, судебных разбирательствах, арбитраже, а также иные сведения, характеризующие деятельность покупателей;

- общую информацию о покупателях - структура фирмы, ее история, данные о руководителях и аффилированных лицах, список банков, ведущих дела с компанией,

- отзыв о компании, публикуемый в прессе.

Целесообразно в данном случае предложить осуществить переход на полную автоматизацию бухгалтерского учета, позволяющую эффективно реализовать вышеуказанные мероприятия и др.

Таким образом, проблемы синтетического учета кредиторской и дебиторской задолженности во многом обусловлены человеческим фактором и распространены в организациях с частичной или отсутствующей автоматизацией учета, с ручным ведением синтетического учета, списанием данных видов долговых обязательств и т. д. Соответственно, решение рассмотренных проблемы лежит в области информационно-аналитических проблем и эффективного внутреннего контроля.

Библиографический список

1. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Экономический анализ: учебник для вузов / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. — М.: Юрайт, 2020. — 240 с.

2. Панкова И.О. Совершенствование учета основных средств и направления эффективности их использования // Научные горизонты. 2020. № 1 (5). С. 124–128.

УДК 334.7

Сравнение отечественного и зарубежного опыта организации коммерческой деятельности в оптовой торговле

Малеева Д.И.

*Научный руководитель: Коречков Ю.В., д-р. экон. наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Коммерческая деятельность – это самостоятельный вид деятельности, основанный на рыночных принципах и законах. Она направлена на

реализацию коммерческих отношений между рыночными сегментами, которые стимулируют производство, развивают потребности, активизируют товарно-денежный обмен. В условиях эффективной торговой деятельности решаются макропроблемы экономики [1]. Так как коммерческая деятельность – самостоятельный вид деятельности, то каждое предприятие выстраивает работу самостоятельно.

В связи с особенностями рыночных условий каждому государству присущи свои характерные черты. Особенно это проявляется в условиях глобализации. Поэтому для эффективной экономической деятельности хозяйствующих субъектов необходимо изучать и использовать опыт зарубежных компаний.

За последние двадцать лет доля оптовой торговли западных стран увеличилась с 25% до 45%. Например, в Великобритании эта доля составляет около 25%, а в США – 500% [2]. Оптовые торговые компании как в России, так и за рубежом адаптируются к новым условиям, а для этого создают новые филиалы и мешают розничной торговле.

Рассмотрим оптово-посреднический сектор. В США существует порядка 20 видов крупных посредников. Также существуют следующие структуры, действующие на рынке:

- оптовые фирмы, которые приобретают право на товар;
- фирмы-посредники, которые не покупают права собственности;
- оптовый отдел промышленных товаров и др.

Более 60% оптовиков в США занимаются товарами длительного пользования, например консервы, текстиль.

В Японии около 80% процентов посредников – оптовики. В крупных городах фирмы имеют даже свой автопарк и склады. В 174 округах Японии существует более 8000 оптовых торговых компаний.

Для Германии это важный сектор и выделяется на две группы - торговля готовой продукцией и полуфабрикатами.

Выделим общие черты торгово-посреднических отношений в разных странах [3, с. 37]:

1. Увеличивается количество посреднических компаний.
2. Увеличиваются поставки для логистических центров.
3. Формируются долгосрочные отношения оптовиков и посредников на контрактной основе.
4. Заключаются государственные контракты для реализации целевых программ.

В России и за рубежом торговые услуги предпринимательских структур зависят от ассортимента и объема поставляемых товаров. Например, в Европе оптовики реализуют предприятиям розничным клиентам строительные материалы. В России такая схема дополняется услугами кредита или оснащением нового оборудования. В настоящее время обсуждается возможность расчетов с применением криптовалют [4].

Рынок услуг оптовых предпринимательских структур занимает определенное место. Это услуги информационного и посреднического характера. Посреднические услуги заключаются в том, что создают условия коммерческо-хозяйственных связей между производителем продукта и его покупателем, то есть заключение контрактов. В России в деятельность этих рынков входят маркетинг, проведение переговоров, заключение договоров, дополнительно кредитование покупателей, страхование, транспортировка, прохождение таможен, а также обслуживание после продажи. Система оптовых структур делится на агентские, дилерские, брокерские и другие.

Эффективность оптовых предприятий тесно связана с рекламой. Это может быть наружная реклама, СМИ, реклама на транспорте, на месте продаж. Часто для этого привлекаются рекламные агентства.

Сегодня у нас время цифровизации. Бизнес начинает основываться на применении информационных технологий для того, чтобы организовать эффективную коммуникацию с партнерами и создать цепочку для создания добавленной стоимости. Появляется нужда в маркетинге, продажах, анализах финансов, программной поддержке для пользователей компьютерных сетей [5, с. 12].

В нашей стране есть около 2000 компаний, оказывающих консалтинговые и исследовательские услуги в сфере оптовой торговли. Крупные фирмы обычно прибегают к исследовательским услугам, чтобы определить потребность потенциальных клиентов.

В России все большую популярность получает выставочная деятельность, она стала частью инновационного процесса продвижения высоких технологий и новых товаров от потребителя к покупателю. Выставки давно уже перестали быть просто местом презентации новых продуктов, это. В первую очередь, они представляют собой площадку для нахождения покупателей и заключения соглашений о намерениях и договоров.

В заключении выделим общие черты оптовой торговли в России и зарубежных странах:

1. Увеличение видов посреднических организаций;
2. Увеличение роли торговых и посреднических структур в поставке продукта;
3. Увеличивается роль закупочной деятельности и продажи услуг;
4. Увеличивается число контрактов между производителем и покупателем.

Также сейчас во всех развитых странах оптовая торговля тесно связывается с оказываемыми услугами.

Библиографический список

1. Коречков Ю.В. Макропроблемы России и возможные пути их решения // Теоретическая экономика. 2018. № 4 (46). С. 61–67.
2. Мартыненко К.В. Развитие и совершенствование торговой логистики в России и за рубежом // Интернет-журнал Науковедение. 2016. № 1.
3. Комарова Г.Б. Особенности функционирования инфраструктуры оптовой торговли в условиях рыночной экономики / Г.Б. Комарова, У.У. Ишонов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 21. С. 37–41.
4. Коречков Ю.В., Целищев П.Б. Экономическая эффективность использования криптовалюты в российской экономике // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 6 (37). С. 14.
5. Коречков Ю.В., Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д. Управление конкурентоспособностью компании: учебное пособие для бакалавров. - Ярославль, 2016. - 124 с.

МОЛОДЕЖЬ, НАУКА, ПРАКТИКА

Научное издание

*Сборник научных трудов
62-й Международной научно-практической конференции
студентов, магистрантов и аспирантов*

Том 2

18 марта 2022 год

Компьютерная верстка Иванов П.Ю.

ISBN 978-5-6046051-3-4



Подписано в печать 24.03.2022. Формат 60x90/16.
Усл. печ. л. 28,875. Тираж 100 экз. Заказ № 1485.

Отпечатано в ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС»
150062, г. Ярославль, пр-д Доброхотова, д.16, кв. 158
Тел.: (4852) 58-76-33, 58-76-37
E-mail: kancler2007@yandex.ru

