

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

***Сборник научных статей
научно-педагогических работников и магистрантов***

Ярославль 2020

УДК 330.101
ББК 65.050
С 42

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)».

С42 Сборник научных статей научно-педагогических работников и магистрантов [Текст] / кол. авторов; под ред. А.Д. Бурыкина и А.В. Юрченко. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 304 с.

ISBN 978-5-6044447-8-8

В сборник включены труды научно-педагогических работников и магистрантов. Тематика статей: экономика и финансы; кредит и банковское дело; государственное и муниципальное управление; менеджмент и маркетинг; учетные и аналитические системы; гуманитарные и общественные науки.

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

УДК 330.101
ББК 65.050

© Коллектив авторов, 2020
© Ярославский филиал
Финуниверситета, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абрамова Е.Ю., Аникин А.В.</i> Некоторые аспекты реформирования государственной службы на современном этапе	7
<i>Аникин А.В.</i> Роль и место маркетинговой стратегии в стратегическом менеджменте предприятия	11
<i>Аникин А.В.</i> Управленческое решение: сущность и содержание	15
<i>Аникин А.В.</i> Риск-менеджмент в сфере бюджетных отношений	17
<i>Аникин А.В.</i> Методы стратегического планирования в организации	20
<i>Бартенева В.А., Смирнова К.А.</i> Спортивная игра и личность	26
<i>Бородин А.В.</i> К истории управленческой мысли России: старообрядческие авторы о русских царях 1547-1721 гг.	28
<i>Бородин А.В.</i> От монархии к республике. К вопросу о зарождении муниципального управления во Франции	33
<i>Бородин А.В.</i> «История одного села». Новые исторические направления: локальная история	36
<i>Бородин А.В.</i> К истории экономических учений: старообрядческий инок Корнилий	40
<i>Бородин А.В.</i> «Ярославский фауст». Туристические перспективы старой городской легенды	45
<i>Бородин А.В.</i> История коммуникаций: период древнейших обществ	48
<i>Бородин А.В., Громова М.В.</i> Современные коммуникации: формирование положительного имиджа Китая в России	53
<i>Бородин А.В.</i> «Три сестры». Народное образование в воронежском селе Колбино в 1917-1959 гг.	56
<i>Бородин А.В.</i> Адмирал Ф.Ф. Ушаков в Рыбинске	61
<i>Быков В.А.</i> Некоторые аспекты государственного управления в сфере противодействия коррупции	65
<i>Быков В.А., Козлова Д.С.</i> Разработка методики качественной оценки эффективности деятельности организации на основе количественной оценки	69
<i>Волков А.Ю., Цыганова Н.Ю.</i> Об организации финансового контроля	73
<i>Волков А.Ю., Волков Д.А., Зборовская Е.Б.</i> Понятие и сущность экономической безопасности предприятия	76
<i>Волков А.Ю., Волков Д.А., Зборовская Е.Б.</i> Служба экономической безопасности предприятия	80
<i>Волков А.В.</i> Способы защиты административных правоотношений	85
<i>Волков А.В.</i> Перспективы развития мер финансово-правовой ответственности	87
<i>Волков А.В.</i> Административное правонарушение как фактическое основание административной ответственности: понятие, признаки, состав	90

<i>Волков А.Ю., Волков И.Г.</i> Источники финансирования предприятия коммунального хозяйства (на примере государственного бюджетного учреждения «Жилищник района Бирюлево Восточное»)	93
<i>Волков А.Ю., Волков И.Г.</i> Оптимизация финансовой деятельности предприятия коммунального хозяйства (на примере государственного бюджетного учреждения «Жилищник района Бирюлево Восточное»)	97
<i>Ермоленко М.О., Григорьева Ю.О.</i> Ключевая ставка как один из инструментов оживления экономики в состоянии рецессии	101
<i>Ермоленко М.О., Григорьева Ю.О.</i> Финансовая отчетность банковской организации как индикатор эффективности корпоративной политики на примере ПАО «Сбербанк».....	104
<i>Карасев А.П., Багрова Л.А.</i> Прибыль как основной финансовый показатель деятельности предприятия	107
<i>Карасев А.П., Белова Г.С.</i> Тенденции развития российского рынка слияний и поглощений в банковском секторе.....	110
<i>Карасев А.П., Груднева Е.С.</i> Оценка и анализ банковских рисков на примере ПАО «Промсвязьбанк»	113
<i>Карасев А.П., Кравченко М.А.</i> Анализ рекламной деятельности компании ООО «Рыбинскабель»	117
<i>Карташева О.В., Костерин А.А.</i> Применение планировщиков задач при организации деятельности на предприятии	121
<i>Кваша В.А., Юрченко А.В.</i> Альтернативы банковским вкладам при снижении ставок по депозитам	125
<i>Козлов Г.Е., Иванова Н.И.</i> Оценка стоимости затрат на ремонт РЭА с использованием нормального закона распределения	129
<i>Колесова А.Р.</i> Характеристика личности преступника по делам об изнасиловании.....	133
<i>Колесов Р.В., Бородкин А.В.</i> Генезис и эволюция органов исполнительной власти России.....	135
<i>Колесов Р.В., Чистякова Е.М.</i> Сравнительный анализ документов, определяющих стратегические приоритеты социально-экономического развития России	141
<i>Колесов Р.В., Чистякова Е.М.</i> Особенности проведения молодежной политики в России и за рубежом	144
<i>Лемехов А.А.</i> Управленческие решения: механизм принятия.....	146
<i>Лемехов А.А.</i> Ипотечное страхование как вид страхования недвижимости	150
<i>Логинова Т.В., Жишко Г.В.</i> Учетные и налоговые новации для малого бизнеса как требование новой реальности	153
<i>Логинова Т.В.</i> Значение структурно-динамического анализа бухгалтерского баланса для оценки финансового положения организации	158

<i>Логина Т.В.</i> Искажение отчетной информации: понятие и методика выявления	162
<i>Логина Т.В., Баямова М.В.</i> Рейтинговый подход к оценке финансового состояния организации	165
<i>Логина Т.В., Тихомирова И.Ю.</i> Учет запасов в соответствии с требованиями ФСБУ 5/2019 и МСФО 2 «Запасы»	170
<i>Мрозовский В.В.</i> Делегирование полномочий в управлении человеческими ресурсами организации	174
<i>Мрозовский В.В.</i> Кадровые технологии подбора и профессионального развития служащих государственных и муниципальных учреждений	178
<i>Мрозовский В.В.</i> Корпоративная культура и ее роль в управлении организацией	183
<i>Мрозовский В.В.</i> Новые правила делопроизводства в государственных органах управления	187
<i>Мрозовский В.В.</i> Этика государственной службы на современном этапе развития общества	192
<i>Мрозовский В.В.</i> Угрозы при использовании информационных систем в государственном управлении	196
<i>Мрозовский В.В.</i> Социальная справедливость и налоги	201
<i>Неклюдов В.А., Горохова В.Р.</i> Оценка и анализ выхода из кризиса организации: роль финансовой устойчивости	204
<i>Неклюдов В.А., Шамилова Н.Е.</i> Современные аспекты оценки и учета накладных расходов организации	208
<i>Патрушева Е.Г., Палачев Д.В.</i> Современные методы управления проектами при осуществлении инвестиционной стратегии организации	215
<i>Патрушева Е.Г., Палачев Д.В.</i> Особенности мотивации проектных команд	218
<i>Патрушева Е.Г., Палачев Д.В.</i> Контроль в процессах управления стоимостью проекта	221
<i>Патрушева Е.Г., Палачев Д.В.</i> Современные методы управления проектами при осуществлении инвестиционной стратегии организации	224
<i>Патрушева Е.Г., Шарова Е.Л.</i> Область применения и использование показателей стоимостного управления бизнесом	227
<i>Патрушева Е.Г., Шарова Е.Л.</i> История подходов к оценке стоимостного управления компаний	230
<i>Патрушева Е.Г., Шарова Е.Л.</i> Отраслевые особенности управления стоимостью фармацевтической компании	235
<i>Райхлина А.В., Писарева Т.А.</i> Финансовая поддержка субъектов малого и среднего бизнеса на территории Ярославской области в условиях пандемии коронавируса	239

<i>Райхлина А.В., Писарева Т.А.</i> Ключевые проблемы, возникающие при кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации	243
<i>Савченко Е.О.</i> Информационное обеспечение финансового моделирования в фирме	247
<i>Савченко Е.О.</i> Роль управленческого учёта и анализа доходов в организации бизнеса фирмы	251
<i>Сальников А.М., Михайлова Е.М.</i> Основные проблемы анализа финансового состояния компании	255
<i>Тарасова А.Ю.</i> Проблемы развития кредитования корпоративного сектора экономики.....	258
<i>Тарасова А.Ю., Пикалова Д.В.</i> Мировые практики оценки инновационного потенциала территорий.....	263
<i>Тарасова А.Ю., Тихомирова И.Ю.</i> Влияние профессионального суждения на показатели бухгалтерского баланса	266
<i>Тарасова А.Ю., Ульянова Е.Н.</i> Социальные и экономические проблемы реализации национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги».....	270
<i>Туманов Д.В., Виноградова Н.А.</i> Перспективы развития рынка кредитных продуктов в условиях информатизации.....	274
<i>Туманов Д.В., Виноградова Н.А.</i> Сущность и макроэкономическая роль кредитного рынка	277
<i>Туманов Д.В., Эралиев Э.Д.</i> Как высокопроизводительные цифровые компании используют «продуктовое мышление» для достижения успеха?	281
<i>Туманов Д.В., Эралиев Э.Д.</i> Источники прибыли криптовалютных кошельков.....	286
<i>Туманов Д.В., Эралиев Э.Д.</i> Системно значимые банки.....	289
<i>Филлипова О.Д.</i> Налоговая политика государства как инструмент модернизации экономики	292
<i>Цыганова Н.Ю.</i> Юридический аспект ответственности должностных лиц органов местного самоуправления	295
<i>Янин Г.В.</i> Основы организации учета и отчетности в кредитном учреждении	299

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Абрамова Е.Ю., канд. псих. наук, доцент

Аникин А.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Исторический опыт доказал, что ни одно цивилизованное государство не может эффективно функционировать без профессионального аппарата государственной службы. Государственная служба – важнейший инструмент, поддерживающий правовое государство. И как главный государственный инструмент она должна быть обеспечена законодательно, организационно отлажена, состоять из кадров высочайшей квалификации, которые будут способны принимать решения, анализировать их, а также обеспечивать организацию и контроль за исполнением принятых решений.

Высокоэффективная государственная служба является ключевым фактором прочности и авторитета государственной власти. Она призвана решать целый комплекс задач: обеспечивать единство законодательного процесса и императивов правоприменения в работе над документами; профессионального сопровождения формирования правового поля при осуществлении целей и задач государства; создания политически и юридически благоприятных условий для реализации каждым человеком своих конституционных и социальных прав, свобод и интересов [1].

Необходимость в формировании профессионально подготовленного аппарата в каждом органу власти с учетом специфики его функций при обеспечении представительной, исполнительной и судебной власти не оставляет сомнений. Без него не может осуществляться государственное управление. Между тем низкий престиж чиновников, отсутствие достаточно эффективного механизма материального стимулирования их труда, социальной и правовой защиты существенно мешают притоку и закреплению на государственной службе перспективных, профессионально подготовленных сотрудников, особенно молодых, способных поднять государственное управление на качественно новый уровень, избравших служение государству и народу своей профессией [2].

Проблема нехватки квалифицированных кадров является одной из наиболее серьезных проблем государственной службы. Развитие современного общества, рост темпов внедрения новых технологий в работу аппаратов государственной власти определяет повышенные требования к уровню знаний и навыков, и в первую очередь это касается государственных служащих. Подбор кадров, соответствующих современным требованиям, имеет большое значение для государственной службы.

Кадровая политика определяет ключевые принципы и установки в работе с кадрами на длительную перспективу. Подбор персонала заключается в формировании резерва кадров на замещение вакантных мест. Оценка персонала осуществляется для определения соответствия работников вакантной или занимаемой должности.

Кадровая ситуация в государственной службе нашей страны свидетельствует о негативных тенденциях, которые говорят об отсутствии интереса к повышению квалификации не только у руководящего состава, но и у гражданских служащих. В настоящий момент, к сожалению, кадровые назначения на государственную службу происходят по принципу, в котором ведущую роль играют личные отношения между руководителем и подчиненными при приеме и продвижении по службе (например, родственные и дружеские связи и другие различные протекции). Так как люди кандидаты на государственную службу подбираются по принципу «личной заинтересованности руководителя» и политическому соответствию, то это негативно сказывается как на моральном состоянии государственных служащих, так и на профессиональном состоянии всей государственной службы. Сегодня отсутствует система контроля за принципом подбора государственных служащих на занимаемые ими должности. Государственные служащие не несут персональной ответственности за ошибки при решении кадровых вопросов, отсутствует принцип открытости. В регионах формирование кадров государственных служащих является сферой острой борьбы за политические и экономические интересы. На нужные места ставятся нужные люди, способные продвигать и внедрять интересы своих ставленников. Нынешнее положение кадров государственной службы характеризуется нестабильностью, связанной, прежде всего с постоянными реорганизациями структуры и перманентными сокращениями штатов государственных органов, относительно низкой оплатой труда в них по сравнению с коммерческими организациями.

Проблемы государственной службы, рассмотренные выше присущи не только государственной службе, а всей системе государственной власти. Для их кардинального изменения требуются глобальные изменения принципов государственного устройства, влекущие за собой: изменения Конституции, системы государственного устройства, изменения законодательства, изменения мировоззрения и этических норм граждан нашей страны. Исходя из этого, можно определить направления и ряд практических мер, с помощью которых можно продолжить развитие государственной службы:

1. Необходима особая политика и специальные социальные механизмы, направленные на омоложение ее кадров. В современных условиях нужна четкая стратегия работы государственных органов с молодыми специалистами.

2. Необходимо создание благоприятных условий для карьерного роста: наличие профессионально подготовленных и желающих реализовать карьеру работников; развитие системы материального и морального стимулирования; выработка объективных условий для служебного роста способных работников и др.

3. Проведение дополнительных исследований потребностей персонала государственной службы, определение их мотивов, интересов и побуждений к карьерному росту.

4. Изменить характер трудовой мотивации в реализации карьеры государственного служащего, она должна быть направлена на активную позитивную деятельность социального характера, а не на приоритет личных карьерных устремлений.

5. Необходим механизм, позволяющий выявлять специалистов, потенциально способных быть руководителями организаций и структурных подразделений государственной службы.

6. Необходимо поощрять обучение и самообразование служащих, приобретение ими новых знаний и нового опыта. Создать систему непрерывного профессионального образования. Поощрять получение второго (специального) высшего образования или ученой степени [3].

7. Создать ряд учебных заведений для подготовки кадров государственной службы, с размещением вузов на всей территории нашей страны.

8. Повысить заработную плату до уровня, обеспечивающего им достойное проживание.

9. Обеспечить регулярную сменяемость государственных служащих на должностях, уязвимых для коррупции.

10. Ужесточить наказания за превышение должностных полномочий чиновниками.

11. Создать систему общественного контроля над деятельностью государственных служащих и государственной службы в целом.

Таким образом, внедрение рекомендационных мер позволит создать в России государственную службу готовую к открытости и общественному мониторингу. Формирование кадров осуществлялось бы на основе принципов законности и равнодоступности, гуманизма и справедливости, объективности и беспристрастности, открытости и гласности, научности и реалистичности, а главное, соответствия потребностям становления современного правового государства и институтов гражданского общества. Все вышеизложенное в полной мере относится и к муниципальной службе в России.

Характер процессов, происходящих в современном обществе, требует дальнейшего правового регулирования деятельности граждан, претендующих на должности в государственном аппарате. Нельзя допускать стихийность этого процесса, необходим поиск оптимального уровня связанности правом статуса и защиты этих лиц. Также необходимо поднять престиж государственной службы.

В период формирования нового государственного устройства в России необходимо принять федеральные законы, которые регулировали бы не только отдельные отрасли государственной службы, но и весь процесс правового обеспечения профессиональной деятельности по реализации полномочий государственных органов. Авторитет государственных решений и организаторская работа органов государства по реализации этих решений обеспечиваются главным образом посредством сознательного применения субъектами управленческих отношений мер правореализационного и правоприменительного характера. Большинство субъектов этих отношений правильно понимает свое назначение и ведет активную работу по применению конституционного права граждан на равный доступ к государственной службе.

Одним из средств решения многих проблемы могут стать разработка и принятие единого кодификационного акта о государственной службе. Кодекс государственной службы повлечет за собой систематизацию всех действующих нормативно-правовых актов о государственной службе и создаст на этой основе единую непротиворечивую нормативно-правовую базу. Принятие такого кодекса позволит регулировать государственную службу, служить правовой базой для комплексной реформы и дальнейшего развития государственной службы.

Библиографический список

1. Камкия А.М. Проблемы реформирования государственной службы на современном этапе // Правозащитник. – 2015. – № 5. – С. 14-18.
2. Киселев С.Г. Государственная гражданская служба. - М.: Проспект, 2015. – 106 с.
3. Указ Президента Российской Федерации от 10.03.2009 № 261 «О федеральной программе «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации».

УДК 658.5

РОЛЬ И МЕСТО МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аникин А.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Современный рынок требует нового подхода к управлению маркетингом предприятия. На сегодняшний день ведущие компании, которые демонстрируют самые высокие результаты и значительные успехи на рынке, применяют в управлении своим развитием концепцию стратегического менеджмента, в которой стратегический маркетинг играет ключевую роль. Это позволяет им эффективно функционировать на рынке не только в краткосрочной, но и в отдаленной перспективе. Поскольку уровень изменчивости рыночной ситуации для большинства отраслей экономики с каждым годом увеличивается, компаниям необходимо отыскивать и внедрять в свою управленческую деятельность наиболее эффективные подходы, чтобы иметь максимальную экономическую эффективность от осуществляемой на рынке деятельности.

В связи с высокой актуальностью изучения существующих подходов к использованию стратегического менеджмента в бизнесе нами было проведено исследование, результаты которого изложены ниже. Цель исследования – определить современную роль маркетинговой стратегии в стратегическом менеджменте организации.

Стратегическое планирование является составной частью «стратегического управления». Стратегическое планирование – это процесс разработки и поддержания равновесия между целями и возможностями организации в изменяющейся рыночной среде. Цель

планирования – определить такое направление деятельности организации, которое обеспечит ее рост. Так как стратегическое планирование основано на анализе рыночной среды, их руководство и сотрудники вынуждены конкурировать с маркетинговыми подразделениями. Очень часто маркетингу в организации отводят функциональную роль вместо стратегической, что неправильно в условиях экономической нестабильности, поскольку отдел маркетинга информирует руководство о рыночной ситуации и позиции предприятия на рынках. Очевидно, что маркетологи в рамках своих компетенций охватывают все этапы стратегического планирования: организацию стратегического планирования, стратегический анализ и проведение маркетингового контроля в процессе реализации стратегической программы.

В результате исследования были изучены два подхода к маркетинговой стратегии: традиционно функциональный и стратегический. Традиционно функциональный маркетинг рассматривается как часть стратегического планирования и ему подчиняется. Несмотря на предполагаемое в последнее время определение маркетинга как философии бизнеса, явно выводящего его за пределы функционального подразделения, большинство классиков предполагают организационные структуры, только подчеркивающие его подчиненное положение [2]. В результате частого изменения ситуации на рынке период стратегического планирования сокращается и составляет 2-3 года. И большинство фирм реагирует на уже произошедшие перемены – ведут себя реактивно, внося в свою стратегию такие незначительные изменения, как программа скидок в супермаркете или создание новой линии продукции. Но реактивные изменения приносят пользу лишь в краткосрочной перспективе. Если компания хочет стать лидером на своем рынке, ее маркетологи должны каждый год пересматривать маркетинговые программы и создавать новые маркетинговые планы. Это приводит к большим ожиданиям от отдела маркетинга на оздоровление предприятия. Но, оторванный от других подразделений и руководства, маркетинг не может выполнять все свои функции и ограничивается только сбытовой. И это приводит к большим разочарованиям, когда «он не справляется со своими обязанностями» из-за недостаточных полномочий [3].

Рассмотрим определение стратегического маркетинга. Стратегический маркетинг – это процесс разработки стратегии, которая учитывает изменения внешней среды и ориентирована на удовлетворение нужд потребителя путем создания такого продукта или услуги, который будет конкурентоспособным на рынке и повысит эффективность работы

компании. Основная нагрузка ложится на руководителя службы маркетинга и маркетологов – аналитиков и не требует перестройки структур маркетинговых подразделений. Основную роль стратегического маркетинга в достижении стратегической конкурентоспособности отмечает Фатхудинов Р.А.

В деятельности предприятия маркетингу отводится особое место. Согласно публикациям зарубежных авторов (Ламбена Ж., Котлера Ф., Мицберга Г.) маркетингу принадлежит особая роль в стратегическом планировании компании, поскольку маркетинг формирует общую маркетинговую концепцию и предоставляет исходные данные для разработчиков стратегического плана. Однако для того, чтобы маркетинговая стратегия была действительно эффективной, она должна включать в себя и охватывать так называемую комбинацию 5 «П» (Г. Мицберг) [1]. Другими словами, маркетинговая стратегия должна быть одновременно и Планом, и Паттерном, и Позицией на рынке, и Перспективой развития и Приемом поведения в конкретных рыночных ситуациях.

Стратегия как план имеет две главные характеристики: она создается заранее и разрабатывается с определенной целью.

Стратегия как прием компания предпринимает, чтобы обойти своих конкурентов.

Стратегия как паттерн действий – это модель поведения организации, которая может быть продумана заранее или выстраиваться по ходу развития событий.

Стратегия как позиция заключается в поиске наиболее выгодной позиции для организации на рынке.

Стратегия как перспектива рассматривается как разделяемое членами организации видение мира, которое реализуется через их намерения и действия.

Все рассмотренные определения стратегии взаимосвязаны, ни одно не может существовать без остальных. Поэтому необходимо учитывать эти разные грани маркетинговой стратегии и стараться использовать каждую из них при разработке ее содержания и формулирования в качестве программного документа компании.

Большинство западных компаний добились значительных успехов и лидерства на мировых рынках именно за счет совершенствования своего стратегического менеджмента путем выделения маркетингу стратегической роли. Когда информация о поведении целевых потребителей, реакции на существующие и новые стимулы,

результативности проверенных маркетинговых коммуникаций, а также прогнозы развития рынка с учетом тенденций изменений в спросе используются топ-менеджерами в комплексе для разработки стратегии развития компании, то эффективность такой стратегии оказывается в ходе ее осуществления очень высокой, по крайней мере, более высокой, чем у конкурентов с традиционным подходом к стратегическому менеджменту. В связи с этим не следует приуменьшать потенциал маркетинга и ограничивать его полезность в бизнесе исключительно практической функциональной тактикой.

Таким образом, можно сделать вывод, что маркетинг представляет собой не только одну из специальных функций управления – его необходимо воспринимать как одну из основных концепций управления развитием предприятия в целом. Ориентация компании на нужды потребителя имеет смысл и является единственным способом ведения бизнеса в условиях конкурентного рынка. Однако, несмотря на это, большинство компаний придерживаются традиционно функционального подхода к стратегическому планированию, что не позволяет предприятию достичь высоких результатов и закрепить свой успех на рынке в течение продолжительного времени – 5–10 лет.

Необходимо отводить маркетингу стратегическую роль в управлении развитием компании и подчинить ему производственную стратегию. Маркетологи должны участвовать в разработке стратегии развития предприятия, а не ограничиваться выполнением тех предписаний, которые предусмотрело в программном документе высшее руководство предприятия, не выслушав тщательно обоснованные предложения маркетингового подразделения, и не посмотрев на потребителей в долгосрочной перспективе глазами маркетологов, имеющих достаточно полную информацию о портрете потенциального и существующего потребителей.

Библиографический список

1. Пять «П» стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://4brain.ru/blog/стратегия-минцберга-5ps/>.

2. Стратегическое планирование деятельности предприятия на основе методологии маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pandia.ru/text/78/221/65207.php>.

3. Совершенствование управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/4918/2/Razumova%.pdf>.

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Аникин А.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Деятельность любого менеджера связана с разработкой и реализацией решения в рамках выполнения им должностных обязанностей в организации. Управленческие решения (УР) связаны с выполнением управленческих функций. Термин «управленческое решение» употребляется в двух основных значениях – как процесс и как явление. Как процесс УР – это выполнение восьми основных процедур:

1. Информационная подготовка – обработка внешней и внутренней информации, обнаружение и постановка проблемы, сбор и анализ информации о проблеме.

2. Разработка вариантов – могут быть неэффективные, допустимые (т.е. позволяющие решить проблему) и оптимальные варианты решения проблем;

3. Согласование вариантов – может быть внутренним и внешним.

4. Выбор одного из вариантов – на основании анализа целевого эффекта, затрат на получение этого эффекта, безопасности.

5. Утверждение этого варианта – его могут утверждать вышестоящие органы, заказчики, клиенты или должностные лица.

6. Реализация этого варианта – это доведение решения до исполнителя и организация исполнения решения.

7. Контроль его выполнения – предварительный, текущий и итоговый.

8. Информирование инициатора решения о ходе исполнения – осознание новой ситуации.

Как явление УР – это набор мероприятий, направленных на разрешение рассматриваемой проблемы в форме постановления, приказа в устном или письменном виде.

Экономическая сущность УР, состоит в том, что для разработки и реализации любого УР требуются финансовые, материальные и другие ресурсы. Каждое УР имеет реальную себестоимость.

Организационная сущность УР состоит в том, что для разработки и реализации УР компания должна иметь соответствующие возможности, в том числе: необходимый персонал компании; инструкции и положения,

регламентирующие полномочия, права и обязанности и ответственность работников; требуемые ресурсы; техники и технологии; система контроля; возможность координации их работы.

Социальная сущность УР заключается в механизме управления исполнителями с целью достижения взаимодействия всех его участников. В самом УР или в процессе его разработки и реализации, должны быть учтены потребности и интересы человека, его мотивы и стимулы, установки и ценности, опасения и тревоги.

Правовая сущность УР заключается в возможности осуществлять заданные мероприятия в существующем правовом поле, то есть при строгом соблюдении законодательных актов РФ, международных обязательств, уставных и других документов самой компании.

Технологическая сущность УР проявляется в возможности обеспечения персонала, участвующего в разработке и реализации УР, необходимыми техническими, информационными средствами и ресурсами.

В зависимости от условий разработки и реализации решения руководитель может оказаться в атмосфере сотрудничества либо равнодушия или даже противостояния подчиненных. Все зависит от подготовки:

- информационная подготовка: доведение до подчиненных перспективных и текущих направлений деятельности компании; обеспечение подчиненным доступности и своевременности информации; наличие современных технологий обработки информации;

- организационная подготовка: обеспечение персонала необходимыми материальными и интеллектуальными ресурсами; формирование персонала разработчиков и исполнителей УР; наличие должностных инструкций, положений; определение сроков и контрольных параметров выполнения работ; утверждение порядка сдачи работы;

- социально-психологическая подготовка: формирование ясных целей разработки и реализации УР; разработка и реализация активирующих мотивов и стимулов; формирование работоспособного коллектива; учет самых важных потребностей и интересов работников.

Деятельность любой организации представляет собой цикл разработки, выбора и реализации различных УР. Конкретная ситуация – это реальное положение дел, относительно сформулированной цели. Проблема (П) формируется как разность между целью (Ц) и соответствующей ей ситуацией (С):

$$П = Ц - С.$$

Группы проблем сводятся в обобщенную проблему, которая и является индикатором эффективности реализуемых решений. При формировании обобщенной проблемы происходит упрощение и уменьшение общего количества проблем за счет вхождения одних проблем в другие и выделения наиболее важных среди них. Как правило, решение направлено на уменьшение проблемы до заданного уровня (П зад.). Уменьшения проблемы можно достичь путем изменения ситуации или путем корректировки цели. Приоритет отдается УР, направленным на изменение конкретной ситуации, при этом величина проблемы должна постепенно убывать вплоть до минимально допустимой величины.

Библиографический список

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник. - М.: ЮНИТИ, 2012. – 499 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения. – М.: Интел-синтез, 2011. – 272 с.

УДК 338.24

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В СФЕРЕ БЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аникин А.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Управление рисками представляет собой чрезвычайно сложное, комплексное явление, которое, по нашему мнению, целесообразно рассматривать в качестве системы. Ценность системного подхода (systems approach) как методологического направления заключается в том, что он «ориентирует исследование на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих ее механизмов, на выявление многообразных типов связей сложного объекта и сведение их в единую теоретическую картину».

В современных развитых странах на государство возлагается функция главного риск-менеджера, которая реализуется в том числе посредством установления общеобязательных правил обращения с риском. В связи с этим следует отметить некоторые усилия отечественного законодателя, который на протяжении ряда последних лет активно вводит в законодательные акты категорию "система управления рисками". С учетом циклической периодичности финансово-экономических кризисов, а также общепризнанных причин их возникновения неудивительно, что речь идет о законах, регулирующих функционирование финансового рынка

Российской Федерации. Так, повышенное внимание законодателя к указанной проблеме нашло отражение в установлении требований к системам управления рисками кредитных и клиринговых организаций, центрального депозитария, платежной системы.

Стратегия управления рисками в сфере бюджетных правоотношений, по мнению автора, охватывается содержанием таких более общих понятий, как государственное стратегическое и бюджетное планирование. Можно с уверенностью утверждать, что проблемы координации стратегического управления и бюджетной политики вот уже несколько лет находятся в центре пристального внимания законодателя, государственных (муниципальных) органов, а также экспертного сообществ. Указанные проблемы вышли на передний край, в том числе в связи с принятием Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», которым предусмотрен обязательный учет положений бюджетного прогноза Российской Федерации на долгосрочный период при разработке стратегии социально-экономического развития.

Фундаментальную идеологическую основу риск-менеджмента формируют принципы (лат. *prīncipiūm* - первоначало, основа) системы управления рисками в сфере бюджетных правоотношений. Представляется, что система управления рисками должна строиться на следующих принципах: безусловная интегрированность риск-менеджмента во все процессы в рамках функционирования бюджетной системы; систематичность и своевременность осуществления риск-менеджмента; адаптивность риск-менеджмента к изменяющимся внешним и внутренним факторам риска; открытость и прозрачность риск-менеджмента; достаточная информационная обеспеченность риск-менеджмента. Рассматривая принципы системы управления рисками в сфере бюджетных правоотношений, важно также иметь в виду, что риск-менеджмент не может осуществляться вне общего русла принципов финансового и бюджетного права.

Непосредственное воплощение в практической деятельности принципа риск-менеджмента получают при реализации тактики (от др.-греч. *τάξις* - «строй и расположение») управления рисками в сфере бюджетных правоотношений, включающей в себя совокупность конкретных методов управления, применяемых в рамках стадийного процесса управления рисками. Реализация тактики направлена на достижение целей, обозначенных стратегией риск-менеджмента.

Исследуя вопрос стадийности процесса управления рисками,

необходимо выделить следующие универсальные для риск-менеджмента стадии, без которых, на наш взгляд, изучаемая система управления рисками не может функционировать: идентификация риска; оценка риска; реагирование на риск (или стадия принятия решения); мониторинг и пересмотр системы управления рисками.

На стадии идентификации осуществляется выявление внешних и внутренних предпосылок (факторов) рисков, а также анализ вероятных последствий, которые могут повлечь обнаруженные рисковые явления. В случае с рисками в сфере бюджетных правоотношений последствия заключаются в негативных отклонениях от бюджетно-правовых моделей регулирования (либо их неэффективном конструировании), которые ведут к нарушению конституционных прав граждан.

В ходе оценочной стадии риск-менеджмента с юридической точки зрения определяются качественные и количественные параметры выявленных рисков. Количественные характеристики рисков в сфере бюджетных правоотношений могут измеряться в вероятности наступления рискового явления (выраженной в процентах), в пунктах по балльной шкале, в денежном выражении рисковых последствий. Качественные характеристики рисков являются объектом анализа с политико-правовых позиций. В данном случае рисковые явления дифференцируются по критерию приемлемости либо неприемлемости возникновения соответствующего риска и наступления его последствий. При таком анализе необходимо учитывать конституционные ценности и выработанные в соответствии с ними политические ориентиры.

Реагирование на риск (принятие решения) опирается на результаты проведенного в ходе оценочной стадии анализа предполагаемых последствий рисковых событий и действий. В случае если наступление соответствующего риска в сфере бюджетных правоотношений признано неприемлемым с точки зрения современных политико-правовых представлений, должно приниматься решение о применении такого метода риск-менеджмента, как отказ от риска либо же его максимально возможное снижение. В иных случаях допустимо применение методов распределения либо передачи риска.

Стадия мониторинга и пересмотра системы управления рисками призвана обеспечить непрерывное совершенствование исследуемой системы. Данная стадия является «сквозной», что означает необходимость осуществления ревизионных мероприятий на протяжении всего процесса риск-менеджмента. Таким образом, система управления рисками в сфере бюджетных правоотношений - это, безусловно, рефлекслирующая (лат.

reflexio - обращение назад) система. Постоянный самоанализ в целях корректировки содержания структуры системы риск-менеджмента является вынужденной мерой противодействия энтропии, обусловленной воздействием на систему внешней и внутренней среды.

Следующий элемент системы управления рисками в сфере бюджетных правоотношений - субъекты управления - образует подсистему факторов, фактическими деяниями которых управление рисками претворяется в жизнь.

На наш взгляд, в силу принципа безусловной интегрированности риск-менеджмента во все процессы в рамках функционирования бюджетной системы правомерно утверждать, что перечень субъектов управления рисками совпадает с перечнем субъектов бюджетного права. А это значит, что каждый субъект бюджетного права с учетом своего правового статуса в той или иной степени является риск-менеджером.

Как было установлено нами ранее, под управлением рисками в общенаучном смысле понимается воздействие на характеристики риска (вероятность наступления и/или масштаб последствий), направленное на их изменение. Следовательно, в случае если субъектом принято решение воздействовать на вероятность наступления рискованного явления, то объектом риск-менеджмента будут выступать предпосылки (факторы) риска. Если же предотвратить наступление рискованных событий, совершение рискованных действий не удалось (либо их предотвращение принципиально невозможно), то объектом риск-менеджмента становятся уже последствия рискованных явлений.

Библиографический список

1. Новая философская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iphlib.ru/greenstone3/library/collection/newphilenc/document/>.
2. Шишаков А. Корпоративный риск-менеджмент. Азбука для юриста // Корпоративный юрист. - 2008. № 7. - С. 45 - 50.
3. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

УДК 338.2

МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

*Аникин А.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,*

Сегодня учреждениям наравне с другими организациями приходится завоевывать рынок и заявлять о себе потенциальным потребителям, а иногда и противостоять давлению со стороны коммерческих компаний, которые, как правило, имеют наибольшие финансовые возможности для закрепления на рынке. Но у государственных и муниципальных учреждений есть свои преимущества, в числе которых ценовая политика и персонал. Изучить преимущества и недостатки учреждения можно с помощью современных инструментов маркетинга и менеджмента - для этого достаточно опереться на теоретические знания и опыт других организаций. Один из таких инструментов - SNW-анализ.

Метод применяется исключительно для анализа факторов внутренней среды учреждения, а аббревиатура SNW отражает характер позиции учреждения по исследуемому фактору: S (strength position) - сильная позиция; N (neutral position) - нейтральная позиция; W (weakness position) - слабая позиция.

Данные, необходимые для анализа, оформляются в виде таблицы (таблица 1). Выбор вариантов названий граф зависит от требований и задач учреждения.

Таблица 1 - Данные для проведения анализа

Стратегические позиции и характеристики/Значимые параметры деятельности/Факторы/Оцениваемые параметры/Характеристики/...	Оценка/Качественная оценка/...		
	S/Сильные стороны	N/Нейтральные стороны	W/Слабые стороны
1.			
2.			
...			
Итого			

Управленческие цели SNW-анализа сводятся к следующему:

- сильные стороны - это хороший ресурс (сила) учреждения, который необходимо сохранить и приумножить;
- слабые стороны - плохой внутренний ресурс (слабость) учреждения, требующий скорейшей ликвидации либо постепенного устранения;
- нейтральные стороны - ресурс, который нужно перевести в

категорию «силы» и использовать в данном качестве. В нейтральной позиции обычно фиксируется среднерыночное состояние, по сути, являющееся «нулевой точкой» конкуренции. Для победы в конкурентной борьбе достаточным может оказаться состояние, когда организация относительно конкурентов по всем (кроме одной) ключевым позициям находится в состоянии N и только по одному фактору - в состоянии S [1].

Анализ сильных, слабых и нейтральных сторон учреждения направлен на повышение его эффективности и конкурентоспособности: благодаря такой оценке можно лучше учесть в своей деятельности меняющиеся запросы потребителей, скорректировать собственные цели, определить, своевременно ли и полностью ли они достигаются. Результаты SNW-анализа используются для определения направлений и тенденций изменения элементов стратегии, выявления элементов стратегии в качестве объектов влияния факторов внутренней среды, а также для оценки и прогнозирования характера воздействия факторов внутренней среды и возможных вследствие этого изменений [2].

Причем, чтобы провести данное исследование, не надо дожидаться момента, когда учреждение покажет нестабильные результаты (например, не выполнит какую-либо позицию плана). SNW-анализ полезен и в благополучные периоды - можно определить, что именно обеспечивает стабильность работы, какие действия руководства приводят к положительным результатам, и выявить направления для усовершенствования рабочего процесса.

При проведении SNW-анализа чаще всего выбирают следующие группы параметров:

1. Финансы. Анализ финансовой ситуации в учреждении позволяет оценить эффективность стратегического планирования, выявить потенциально слабые точки, определить положение учреждения в сравнении с его реальными конкурентами.

2. Маркетинг. Здесь оцениваются конъюнктура рынка, доля, занятая в нем учреждением, конкурентоспособность учреждения, номенклатура и качество предлагаемых услуг (каждую из них целесообразно оценивать отдельно), позиционирование и реклама услуг, объем продаж по каждой услуге.

3. Операции. Анализ любых управленческих действий - коммуникации, аналитика, учет, контроль, распорядительные функции и пр.

4. Трудовые ресурсы. Это одна из важнейших групп. Работе персонала (руководящего состава, рядовых сотрудников всех подразделений) нужно

уделить основное внимание. Здесь оцениваются квалификация и уровень компетенций работников, их мотивация к труду, готовность достигать поставленные цели, результативность работы (по установленным показателям).

5. Корпоративная культура. Оцениваются слаженность работы, климат в коллективе, отношение работников друг к другу (поддержка, взаимопомощь, разобщенность, равнодушие и пр.) и руководству.

У разных учреждений перечень факторов будет разным - выбор во многом зависит от специфики деятельности. В частности, помимо «классических» параметров (обучение персонала, его мотивация, квалификация работников, качество оказываемых услуг и пр.) в перечень можно включить такие факторы:

- ценовая политика (может быть важна, например, для медицинских учреждений, пациентами которых являются в основном граждане пожилого возраста);
- текучесть кадров (может негативно повлиять на работу медицинских и образовательных учреждений);
- техническая оснащенность (можно оценить у музеев, библиотек);
- имидж учреждения.

Оценивать сильные, нейтральные и слабые стороны учреждения надо максимально объективно. Любое искажение результатов сведет к нулю эффективность использования данного метода, будут потрачены впустую ресурсы, задействованные при анализе, последующем принятии и реализации управленческих решений, да и действия могут быть предприняты в неверном направлении.

Важно выявить причины того или иного состояния учреждения. Например, если в таблице указано, что обучение персонала - сильная сторона, надо определить, чем это обусловлено. Скажем, в учреждении может существовать практика периодического (раз в квартал, год и т.д.) обучения работников разных специальностей или сотрудники повышают квалификацию в сторонних организациях.

Новую информацию тоже следует включить в исходную таблицу (таблица 2). Для этого ее можно дополнить графой «Комментарии».

Можно пойти еще дальше, усложнив таблицу (таблица 3). К примеру, при анализе слабых сторон указать меры по изменению сложившейся ситуации.

Все оцениваемые факторы целесообразно объединить в группы и по каждой из них рассчитать итог. Это позволит учреждению структурировать полученную информацию и определить наиболее

проблемные точки. К примеру, таблица может принять следующий вид (таблица 4).

Таблица 2 - Уточненные данные для проведения анализа

Стратегические позиции и характеристики	Качественная оценка			Комментарии
	S	N	W	
Территориальное расположение				
Клиентоориентированность				
...

Таблица 3 - Данные для проведения анализа слабых сторон

Стратегические позиции и характеристики	Качественная оценка			Объекты и процессы, на которые влияет фактор	Возможные действия для изменения состояния
	S	N	W		
Кадровая политика					
Организационная структура учреждения					

Таблица 4 - Данные для проведения анализа факторов по группам

Стратегические позиции и характеристики	Качественная оценка		
	S	N	W
Персонал			
Текучесть персонала			
Возрастной состав			
Квалификация персонала			
Обучение персонала			
Итого по группе			
Товары и услуги			

Качество			
Номенклатура			
Итого по группе			
...			
Общий итог по всем группам факторов (условно)			

Также нелишне использовать расширенную шкалу оценки. Наиболее распространено два варианта балльной системы. Первый предполагает трехбалльную шкалу, по которой измеряются сильные и слабые стороны организации (таблица 5).

Таблица 5 - Данные для проведения оценки факторов по трехбалльной шкале

Оцениваемые параметры	Оценка						
	S		N		W		
	3	2	1	0	-1	-2	-3
Работа кадровой службы учреждения							
Скорость обработки запросов (заявлений)							
Инновации в работе							
Итого							

Второй вариант основан на пятибалльной шкале и позволяет получить наиболее точные результаты (таблица 6).

Таблица 6 - Данные для проведения оценки факторов по пятибалльной шкале

Стратегические позиции и характеристики	Качественная оценка										
	S					N		W			
	5	4	3	2	1	0	-1	-2	-3	-4	-5
Качество материальной базы											
Репутация учреждения как работодателя											

Применяемые технологии																			
Итого																			

Таким образом SNW-анализ предназначен для оценки исключительно внутренней среды учреждения - основных параметров его деятельности, количество которых в каждом конкретном случае должно определяться индивидуально. Метод несложен в применении и универсален - он используется либо отдельно, либо в совокупности с другими методами. Впрочем, эффект от его применения напрямую зависит от трех условий: полноты перечня параметров и грамотности их формулировок, непредвзятости и объективности оценки, а также от компетентности сотрудников, проводящих анализ.

Чтобы получить наибольшую пользу от этой не очень трудной, но кропотливой работы, лучше выбрать развернутый вариант SNW-анализа. Это повысит качество исследования и позволит получить более достоверные и значимые результаты.

Библиографический список

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие. - Таганрог: Издательство ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.

2. Сидорин А.В., Сидорин В.В. Методический подход к анализу внешней и внутренней среды организации с целью разработки ее адаптивной стратегии // Теория. Практика. Инновации. - 2016. - № 2 (2). - С. 44 - 71.

УДК 796.159

СПОРТИВНАЯ ИГРА И ЛИЧНОСТЬ

Бартенев В.А., канд. пед. наук

Смирнова К.А.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В спортивной деятельности присутствует очень важный момент – это игра как форма деятельности. Великий немецкий поэт, философ, теоретик искусства и драматург Ф. Шиллер писал: «Человек играет только тогда, когда он в полном значении слова человек, и он бывает вполне человеком лишь тогда, когда он играет» [1, с. 302]. Игра представляет собой

неутилитарную деятельность, где мотив действия лежит в самом действии. Игра имеет вид конкретно – условной деятельности, т.е. условным считается конечный результат деятельности, а процесс борьбы за этот результат рассматривается как «серьезное» дело, ведь цель игры – победа.

В процессе игры происходит «эффект двоения» отношения человека к игре: с одной стороны он «растворяется» в ней, с другой стороны, между ним и игрой сохраняется постоянная дистанция. Участник одновременно переживает условность и реальность создаваемой ситуации, переживает не процесс действия как таковой, а процесс владения собой в действии, процесс познания себя через действие.

Это позволяет спортивную деятельность, организованную в форме игры, рассматривать как акцентированное рефлексивное бытие. Адаптация к спортивным правилам оказывает воздействие на адаптацию к требованиям в процессе труда, адаптацию структур поведения, взглядов и отношений, которые необходимы для процесса трудовой деятельности и в самом труде.

В процессе состязаний возможно «погружение» в определенную систему ценностей, отношений, культурных образов. «Спорт как социальная практика, и как социальный институт, является микромоделью социальной системы, экономики и культуры страны» [2, с. 6].

Если рассматривать спортивное состязание как условную модель и в тоже время как результат воспроизводства ценностей и отношений, то, используя определенные правила, возможно корректировать эту модель. Так как между результатом и участниками – творцами существует обратная связь, это оказывает влияние и на них. Все это, подкрепленное определенной системой поощрений и санкций, имеет свойство переноса на реальную жизнь. Благодаря наличию большого числа взаимодействий, возможна реализация социального обучения, в результате которого в структуре личности интериоризируются и стабилизируются определенные модели поведения, мотивов и идеалов. Здесь возможно проявление следующих эффектов:

- эффект моделирования – субъект усваивает новые образцы поведения посредством когнитивной интеграции показателей модели с уже имеющимися образцами;

- эффект торможения – некоторые стороны поведения субъекта меняются под влиянием поведения модели;

- эффект сенсibilизации – наблюдение за поведением модели облегчает воспроизведение субъектом ранее освоенных им моделей поведения.

Интересен механизм самоутверждения посредством достижения, который хорошо виден в спорте. Часто возражают, что соревновательный спорт непригоден в качестве средства самоутверждения, поскольку всегда выигрывает только один, а другие проигрывают. Но и проигравший выходит из соревнования со стабилизирующим чувством самооценности. Спортивная деятельность предоставляет широкие возможности выхода из индивидуальной «зоны комфорта», позволяет испытать преодоление конфликтов, стрессов, т.е. почувствовать реальную жизнь.

Библиографический список

1. Шиллер Ф. Письма об эстетическом воспитании человека / Собрание сочинений в 7 томах, т. 6. - М.: Гослитиздат, 1957. - 791 с.

2. Быховская И.М. Спорт: культурологические векторы анализа феномена // Культурологический журнал. - 2011. - № 1. - С. 6.

3. Кваша В.А., Колесов Р.В., Смирнова К.А. О вовлечении элиты нашей молодежи – студенчества в общественную жизнь / Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 397-406.

УДК 93

К ИСТОРИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МЫСЛИ РОССИИ: СТАРООБРЯДЧЕСКИЕ АВТОРЫ О РУССКИХ ЦАРЯХ 1547-1721 ГГ.

***Бородкин А.В.**, канд. ист. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность настоящего исследования заключается в том, что отдельные образцы (памятники) отечественной управленческой мысли исследованы недостаточно полно. Кроме того, проблема усложняется разнонаправленностью источника, который, в свою очередь, «де-факто» может содержать информацию по интересующей автора проблематике, а классификационно относиться к иному историческому (тематическому) направлению [1, с. 358].

В 1996 г. в редком фонде Костромской Государственной Научной Библиотеки автором настоящей статьи была найдена и исследована старообрядческая рукопись [3].

Общая характеристика. Найденный памятник принадлежит перу анонимного составителя. Рукопись значится в общем, кадастре как «сборник старообрядческий». Группа «сборников» выделяется исследователями искусственно, чтобы отделить данные сочинения от других памятников старообрядческой книжности. Сборники имеют произвольный авторский состав и не содержат обязательной структуры текста. В дальнейшей интерпретации памятники группы принято делить на подгруппы, которые, собственно, и отражают специфику их содержания. Настоящий сборник посвящен разработке различных аспектов управленческой и эсхатологической проблематики. Помимо заинтересовавшего автора фрагмента, рукопись содержит целый ряд старообрядческих сочинений, приведенных полностью или фрагментарно. Присутствуют цитаты из Библии и патристики, использованные анонимным автором – составителем в соответствии с тематикой и направленностью использованного материала. Сборник принадлежит перу одного автора. Дублирующие и продолжающие почерки отсутствуют. Аннотированная структура сборника выдержана. Поздние вставы и пометы на полях отсутствуют. Почерк переписчика ровный, без искажений. Поздний полуустав XIX века. Сохранность текста хорошая. Корпус книги без повреждений. Материал для письма - бумага. Датировка по водяным знакам соответствует указанной.

Текстовая характеристика. Текстовая датировка памятника отсутствует. В кадастре рукопись датируется XIX веком. Однако это лишь датировка списка. Принимая во внимание оригинальную манеру построения фраз исследуемого эсхатологического фрагмента и косвенную историческую фактологию, мы склонны датировать заинтересовавший нас текст первой четвертью XVIII века. В качестве вступления к сборнику используются анонимные тексты о причинах и первых годах разделения Русской церкви. Затем в тексте сборника следует «Книга Никона Черной горы слово», по которому часто ошибочно называют весь сборник. До вышеуказанного текстового фрагмента структура сборника не оригинальна и большого интереса не представляет. В качестве дополнения можно указать, лишь предполагаемый регион составления рукописи. Скорее всего, это район Костромского или Нижегородского Поволжья, так как именно для данного региона характерно повышенное внимание к указанным текстам и характерная манера письма. В соседних регионах

(Ярославль, Владимир, Иваново) данные сюжеты практически не встречается.

Легенда сборника называет местом его пребывания до поступления в фонды собрания - Север Костромского края, что не противоречит авторскому предположению. Впоследствии тематическая направленность сборника резко меняется. В центре внимания анонимного автора вновь оказываются сторонники самоубийственных смертей. Далее в текст сборника инкорпорирован фрагмент, непосредственно привлекавший наше внимание.

Текст интересен характерным для старообрядческих авторов сочетанием нескольких сюжетных линий.

Первая линия позволяет идентифицировать религиозную (эсхатологическую) составляющую.

Вторая линия относится к старообрядческому восприятию управленческой (правящей) традиции Российского государства. В центре внимания автора находится царская власть (высший менеджмент), который исследуется через призму легитимности (законности), управленческих решений и итоговых локаций.

Характеристика содержания. Исследованный участок текста относится к весьма редким старообрядческим «нумерологиям» (сочинениям, посвященным математическим вычислениям конца света, датам пришествия антихриста либо непосредственно к его отождествлению с конкретным историческим персонажем). Фрагмент не имеет названия, поэтому, исходя из содержания текста мы, будем называть его «тринадцать царей». Название сочинению дано, разумеется, условно. «Нумерология» интересна именно сюжетной направленностью произведения. В поле зрения автора находятся российские цари. Начиная с первого - Иоанна IV (Грозного) заканчивая Петром I. Они интересуют автора в управленческом и эсхатологическом контекстах. Однако помимо главной сюжетной линии автор анонимного сочинения оставил любопытные комментарии к личности каждого из монархов, что позволяет не только реконструировать личностное восприятие каждого из российских царей, но и совершить любопытный ретроспективный экскурс в историческую психологию. Исходной точкой «управленческого отсчета» автор считает принятие царского венца Иоанном IV. «Еже есть последний антихрист...от римского папы благословение примет...коие избытеса...в русской державе на происходящем от царя Иоанна Васильевича» [3, с. 89-90] (в цитатах полностью сохранена орфография источника А.Б.). В целом царь Иоанн Васильевич воспринимается автором в качестве мудрого и

компетентного управленца. Его правление прямо не обсуждается, но политический авторитет личности самодержца бесспорен. Далее автор подробно описывает Российских самодержцев, стремясь по их делам и поступкам разобраться в сложной исторической логике. Иногда его интерпретации оказываются весьма неожиданными, как это было, например, с Лжедмитрием I. Каждому из правителей присвоен порядковый номер, который является своеобразной «сущностью» человека, показателем его места в истории, сакральным отражением отсчета оставшегося времени.

В качестве «чистых» русских царей автор называет: «второго царя» Федора Иоанновича, «третьего» Бориса Федоровича Годунова, «четвертого» Федора Борисовича Годунова, «пятого» Григория Расстригу, «шестого» Василия Иоанновича Шуйского и Михаила Федоровича Романова, в списке следующего под мистической цифрой «7», которого автор называет также в качестве ранее предсказанного пророком Даниилом «последнего князя Вселенной». Наибольший интерес вызывает даже не прекрасное знание исторической канвы и последовательности в царствованиях, а мистическая «семерка» праведных наследников царского венца. Здесь любопытен образ «Григория Расстриги», который по упомянутой формулировке явно не вызывает симпатий автора как самозванец, не имеющий ни малейших прав на царский престол. Остальные «шесть царей» названы уважительно с обязательным отчеством, что подчеркивает благородство их происхождения. Однако он указан именно как царь, что подчеркивает соблюдение всей процедуры наследования трона и формальную легитимность. Помимо перечисленного, «испомещение» его в состав «чистых царей» говорит о его истинном православии и отсутствии попыток его реформирования. Безусловное преклонения автора перед Михаилом Романовым не только дань обязательной «старообрядческой» лояльности к основателю династии, но и показательное противопоставление его остальным монархам. Подобный ракурс усиливается при попытке автора закончить на нем собственно династию Романовых. Далее следует тематический сюжет о том, что у Михаила Федоровича не было детей мужского пола, а наследующий ему Алексей Михайлович на самом деле – тот самый предсказанный пришелец иного мира, предвещающий Апокалипсис. Алексей Михайлович родился «марта 9 дня 1629 года, а вошел на престол... в 1645 г... скончавшаяся по 31 лет в 1676 году февраля 10 дня» [3, с. 89-90]. При соблюдении принятых в Допетровской Руси правил календарного отсчета, автор пытается вывести из приведенных цифр

«число зверя», т. е. начинает рассказ о периоде «избытия» предсказаний. Прямое указание на «число» явно повлекло бы за собой наказание «за оскорбление особ царствующего дома», поэтому автор позволяет включить в текст аллегория.

Однако наибольшее осуждение вызывает у анонимного автора царь Федор Алексеевич, выступающий под номером «10», который в тексте назван «пагубе начальник». В данном случае, в тексте легко узнаваем намек об ужесточение гонений на сторонников старой веры. Последующие правители России – Иван Алексеевич и Петр Алексеевич упомянуты под номерами «12» и «13».

Из перечня выпадают номера «10» и «11», однако под неуказанными персонажами легко узнаваемы царевна Софья и вдовствующая царица Наталья Кирилловна, так же некоторое время занимавшие пост правителя.

По всей вероятности, приверженность автора к традициям Московской Руси не позволило ему включить женщин в царский список, хотя недвусмысленный намек на них, все же присутствует. Сам Петр, в заключении, был назван «последним антихристом». О причинах подобной персонификации в отечественной и зарубежной исторической науке сказано много, поэтому автор не ставит перед собой задач подробно останавливаться на данной проблеме. В данном случае автор «нумерологии» не оригинален и явно связывает с правлением Петра наступающую мировую катастрофу. Репрессии Петра по отношению к староверам сменились, более прагматичной «двойной податью». Однако автор сочинения принадлежал к радикальной части раскола и подсознательно мог рассматривать принятие Петром императорского титула в качестве собственно «конца света». Таким образом, принятие Петром Великим императорского титула воспринималось в Российском обществе не однозначно. Старообрядческие книжники не увидели в нем, собственно, управленца-триумфатора, создателя молодой России и «виновника» блеска побед отечественных армии и флота, но отлично «разглядели» гибель старой Руси, восприняв ее как начало апокалипсиса. Сам факт новой коронации рассматривался ими, как принятие Петром западного венца, т.е. «благословения Римского папы», остальные управленческие решения молодого правителя их не заинтересовали [2].

Библиографический список

1. Бородкин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория

и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 358-363.

2. Громова М.В., Бородкин А.В. Подходы к оценке деятельности руководителя // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 161-164.

3. Костромская Государственная Научная Библиотека. (КНБ). Редкий фонд. - Дело № ЦР358615.2. - Л.: 73-90.

УДК 352

ОТ МОНАРХИИ К РЕСПУБЛИКЕ. К ВОПРОСУ О ЗАРОЖДЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВО ФРАНЦИИ

Бородкин А.В., кан. ист. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность настоящего исследования заключается в том, что проблема генезиса (возникновения) и становления муниципального управления в отдельных государствах Европы недостаточно исследована в отечественной (российской) историографии [3].

Между тем европейский опыт имеет принципиальное значение, прежде всего с точки зрения так называемых «культурных образчиков», которые с правления императрицы Екатерины Великой активно позиционировались в России в качестве неких идеальных (европейских) концептов развития [4].

Истоки формирования «французской» модели местного управления следует искать в эпохе абсолютной монархии (XVI-XVIII вв.). Разумеется, подобная точка зрения учитывает влияние более раннего периода, особенно в части формирования концептуального базиса проблемы.

Необходимо отметить, что при явном (ретроспективном) влиянии римского права в период феодальной раздробленности в местном управлении произошли существенные изменения [2]. Поэтому можно констатировать, что именно Великая Французская революция в поисках

легитимных образчиков способствовала актуализации так называемого «римского правового наследия».

Оформление классического французского абсолютизма принято отождествлять с правлением короля Людовика XIV (1661-1715 гг.). Монарх считался наследственным главой всех ветвей власти (и всех ее проявлений). Жители Франции «по рождению» считались его подданными и несли бремя безусловного подчинения «королю всех французов».

Местное управление этого периода находилось в состоянии кризиса, поскольку сочетало в себе элементы прошлого периода «феодалной раздробленности» и периода централизации (губернаторы, бальи, прево и т.д.). Эти институты и должности, фактически, лишились значительной доли своих полномочий и стали своеобразными «пережитками» прошлого.

В провинциях эти институты исполнялись представителями местного дворянства, что предоставляло им право чувствовать себя «причастным» к власти и позволяло несколько исправить (улучшить) свое финансовое положение. Реальные рычаги власти находились в руках новых (абсолютистских) институтов. Интендантов финансов, юстиции, полиции, особых уполномоченных короля, чиновников для особых поручений, представителей правительства, министров и т.д. К исполнению этих должностей провинциальная (историческая) знать допускалась редко.

С точки зрения Парижского правительства это позволяло достичь определенного компромисса между королевской властью (решавшей наиболее важные проблемы на местах и контролировавших главнейшие финансовые потоки) и провинциальными дворянскими корпорациями. Представители которых получали право на часть финансов провинции для поддержания привычного образа жизни.

Таким образом, местного самоуправления не существовало, а местное управление было представлено двумя параллельными инструментариями.

Первый инструментарий являлся пережитком, а второй экстренным новообразованием. Следовательно, необходимость реформы местного управления была объективной и неизбежной.

Великая Французская революция (1789-1794 гг.) коренным образом изменила само отношение к исследуемой проблематике. Так концепт «местное управление» сменяется концептом «местное самоуправление». Однако данная эволюция произошла в течение довольно длительного времени.

Принципиальное значение в создании национальной правовой базы (реформирования управления, в частности) имело принятие «Декларации прав человека и гражданина».

В статье № 3, которой была обоснована новая версия идеи о государственном суверенитете. Статья 6 гарантировала всем гражданам Франции лично или посредством представителей участвовать в обсуждении и принятии законов, статья 15, в свою очередь, гарантировала право французам требовать отчета от чиновников любого ранга и положения.

Местное управление во Франции стало выборным и подчинялось, непосредственно профильным министрам. Это вносило определенную сумятицу, поскольку механизм такого рода подчинения находился в стадии становления. Кроме того, на данном этапе, не удалось окончательно преодолеть «кризисный дуализм» истоки которого были заложены еще в период монархии. Местные власти были своеобразными «региональными национальными собраниями» и в контексте принятия решений довольно часто превышали свои полномочия. В этом случае (а также в случае противоречия местных законов национальному законодательству) король (как глава исполнительной власти) мог отменить их.

Король имел право ареста местных чиновников. Таким образом, на первом этапе революции местное управление мало чем отличалось «экстренного» управления периода абсолютной монархии.

В ночь с 21 на 22 сентября 1792 года Конвент упразднил монархию. В период якобинской республики был провозглашен «суверенитет народа», исключаящий, в свою очередь «суверенитет монарха».

В период диктатуры (введен Конвентом) Конвент осуществлял местное управление через региональные революционные комитеты и «народные общества». Подобное положение лишь усилило экстренную составляющую местного управления. Например, комиссарам Конвента предоставлялись особые (чрезвычайные) полномочия. В своих действиях они были ответственны лишь перед «Комитетом общественного спасения» Конвента.

Определенная стабилизация в реформе местного управления наблюдается лишь в период Директории. Во-первых, территория Франции была разделена на департаменты, дистрикты и коммуны.

Во-вторых, укрепляется местное управление, оно приобретает определенную упорядоченность и легитимность. Департаментами руководили префекты, а дистриктами – супрефекты (назначаемые правительством). Мэры коммун и члены советов так же назначались от имени правительства. Все чиновники подчинялись Первому Консулу. Подобное положение сохранялось в период Империи Наполеона, в период Второй Республики и т.д. [1].

Современный вариант муниципального самоуправления Франции сформировался значительно позже. Таким образом, французская система местного самоуправления «прошла путь» насчитывающий более двух столетий [5].

Библиографический список

1. Болотина Е.В. Муниципальное управление: теория и практика Французского государства. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук по специальности «12.00.02». - М.: - 2006. - С. 7-11.

2. Бородкин А.В. Неэффективный государственный менеджмент в колониальном управлении герцогства Курляндского // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 363-367.

3. Бородкин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 358-363.

4. Громова М.В., Бородкин А.В. Подходы к оценке деятельности руководителя // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 161-164.

5. Лойт Х.Х., Болотина Е.В., Тищенко А.Г. Правовая основа муниципального управления в современной Франции // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. - № 2(26). – 2005. – С. 152-157.

УДК 908

«ИСТОРИЯ ОДНОГО СЕЛА». НОВЫЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ: ЛОКАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ

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

Актуальность настоящего исследования определяется практически полным отсутствием публикаций, посвященных «новой локальной истории». Между тем упомянутый концепт продолжает давние традиции отечественных краеведческих исследований посвященных локальной проблематике. Например, истории отдельных населенных пунктов и территорий. [2, с. 358]. Объектом исследования в настоящей статье является село Глебово Рыбинского района Ярославской области. Предметом исследования – туристический потенциал населенного пункта. Время и происхождение названия села исследователям не известны. Комплексных исторических исследований по данному вопросу не существует. Исходя из специфики названия, в качестве версий, можно предложить несколько возможных вариантов происхождения названия села: 1. По храму. 2. По празднику. 3. По имени (прозвищу) первопоселенца. 4. По фамилии (прозвища) владельца земли или помещика. В качестве идентификационного аргумента могут рассматриваться сведения о наличии в регионе владений дворян Глебовых. Местные легенды повествуют, что «в старину жили три брата: Глеб, Иван и Семен. Каждый из них построил село, которому и дал свое имя. Глеб – селу Глебову, Иван – селу Ивановское, Семен – селу Сменцево. Исследователи-краеведы уверены, что село Глебово получило свое название по имени человека, которого звали Глеб. Село Ивановское до второй половины XVI века называлась Ушатова Слобода, после именовалось Нагое по имени бояр и дворян XIV – XVII веков Нагие. Окончательное название Ивановское получило в первой четверти XVII века, по названию сельской церкви Ивана Предтечи» [1].

Село Глебово имеет оригинальную историю. Это современный сельский культурный, экономический, административный, церковный и туристический центр. Славная история села воплощается буквально во всем, даже в воспоминаниях об его прошлом. До 1917 г. здесь ежегодно проводились региональные сельскохозяйственные ярмарки. Поэтому уроженцы этих мест отличаются особым характером, позволявшим им достигать высот успехов в профессиональной деятельности. Глебово – родина многих достойных людей, имеющих общероссийскую известность.

1. Александр Васильевич Чичкин родился в 1862, в селе Коприно, Рыбинского уезда. Крупный предприниматель, владелец всероссийской молочной компании, организатор российской, а затем и советской молочной промышленности [3].

2. Братья Александр и Платон Радонежские (знаменитый певец бас). Представители семьи Радонежских известны и как щедрые и внимательные благотворители.

3. Василий Трамзин знаменитый художник. Выпускник Ярославского художественного училища. Участник Великой Отечественной войны 1941-1945 гг.

4. Иван Степанович Долматов, известный живописец и график. Учился в школе княгини М.К. Тенишевой (1899–1900 гг.), Высшем художественном училище живописи, скульптуры и архитектуры при ИАХ (1900–1908), в мастерской И.Е. Репина.

5. К числу возможных уроженцев села Глебово, чье место рождения, в настоящее время, оспаривается, относится Зубков Василий Петрович (29.05.1799 - 24.04.1862 гг.) - директор Демидовского лицея и училищ Ярославской губернии (июль - декабрь 1838 г.).

6. Алексей Савельевич Макошин, потомственный, почетный гражданин.

7. Ермил Иванович Маргаритов - священник церкви села Глебова.

В Великой Отечественной войне (1941-1945 гг.) участвовали: Балашов Дмитрий Михайлович - родился в 1920 году в с. Глебово, Рыбинского района, Ярославской области, младший лейтенант, летчик 312 штурмового авиаполка, член ВЛКСМ. 17 марта 1942 года – погиб, направив горящий самолет на зенитную батарею врага, в районе Большие Палатки, Смоленской области.

Перфильева (Федулова) Вера Константиновна. Родилась 22 сентября 1922 г. с. Глебово Ярославской области. В 1942-1944 гг. боец военизированной пожарной команды. Награждена медалью «За оборону Ленинграда». В 1948 г. окончила ВАМУ (Государственная морская академия имени адмирала С.О. Макарова).

Для создания туристического маршрута, основанного на материалах локальной истории важно, что с. Глебово – село имеющее собственный, только ему присущий облик. Так, например, С. Бакунина публикуя материалы Е.П. Балагурова указывает: «из Ивановского в Глебово попасть совсем несложно. Перебираешься через овраг – и вот оно, Глебово. Пока мы шествовали по улицам этого населенного пункта, Евгений Петрович указывал на дома местных жителей. Здесь сложился свой, так называемый «глебовский», тип постройки домов, с колоннами на фронтоне...» [1].

XX век значительно изменил облик этих мест. Так, к началу XX века окрестности села Глебово были плотно заселены. В приходе села Глебово числилось множество деревень: Кучино, Шумлено, Мархачево, Ковыкино,

Починок, Добрино, Подвیتالово и др., в приходе Коприно числились: Ясново, Ягодино, Гаврилово, Коровники, Минино, Калита, Притыкино, Палкино, Гришино, Санино, Дорогушино, Лютново и т.д. В приходе села Ивановское числились: Горохово, Захарьино, Василево, Селехово, Подкино, Текунино, Кудрино, Тверево, Селиваново, Заболотье, Киселево, Свистуново, Осорьино, Заднево, Кавыкино, Околово, Истоки, Погорелки, Терентьевское и т.д. [5].

Очень гордились жители этих мест своими храмами. В Глебово «две церкви. 1). Церковь построена в 1786 г. тщанием прихожан, каменная, с таковою же колокольнею, прочна. Престолов в ней три: 1-й в настоящей холодной Рождества Пресвятой Богородицы; 2-ой в теплой трапезе на правой стороне во имя Св. Димитрия Митрополита Ростовского чудотворца и 3-й в той же трапезе на левой стороне во имя Пр. Авраамия Архимандрита Смоленского чудотворца...в особой, рядом стоящей каменной же церкви (небольшой) имеется еще престол – во имя Пр. Феодора и чад его Давида и Константина Ярославских чудотворцев», в Коприно «церковь Крестознаменская о трех престолах...часовен три...одна камена при церкви село Коприна, и две деревянных: одна в деревне Погорелке, другая в поле на месте прежней церкви в селе», в сельце Погорелки Копринского прихода «...церковь зданием деревянная, с таковою же колокольней...». В Ивановском «церковь Казанской Пресвятой Богородицы...» [5].

Таким образом, можно констатировать, что даже при отсутствии комплексных исследований, посвященных истории окрестных населенных пунктов, село Глебово, является чрезвычайно интересным с точки зрения развития туризма. Здесь располагались земли бояр Морозовых, Нагих и Захарьиных-Юрьевых.

Известны местные помещики-благотворители: графиня Елена Апраксина, помещик Глебова, Авраамий Петрович Зубков и Мария Александровна, баронесса Ливен [1].

Не будет поэтическим преувеличением утверждение, что Глебовский край место, где «предания старины глубокой» встречаются, практически повсеместно. Так, о сохранившихся в окрестностях сел Глебово и Коприно памятниках периода славянской колонизации и о группе хорошо сохранившихся древних курганов «у Могилиц, недалеко от села Коприно» писал в середине XIX века И. М. Журавлев [4].

Весьма внушительным выглядит современный список памятников истории и культуры, расположенных в окрестностях села Глебово. Это:

- чайная-читальня общества трезвости А.Д. Водяникова конца XIX века;

- ремесленное училище А.Д. Водяникова 1872 г.;
- храмовый комплекс (сторожка конца XIX в.);
- церковь Федора, Давида и Константина (1784 г.);
- жилые дома конца XIX в. в селе Глебово и т.д.

Все это позволяет утверждать историчность исследуемой территории и привлекательность ее для целого ряда направлений туризма.

Библиографический список

1. Бакунина С. У старой церкви // Анфас-Профиль. - № 128 (25). - 27 июнь. - 2007.

2. Бородкин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 358-363.

3. Дутов Н.В. Особенности менталитета ярославцев. Ярославец как культурно-исторический тип: образ жизни, поведенческие модели, люди, события. – Ярославль: ВОО ВООПиК. - 2007. - С. 60-83.

4. Журавлев И.М. Путеводитель по Ярославской губернии. Ярославль: Типография Германа Фалька. -1859. - С. 9-17.

5. Сведения о церквях и монастырях Ярославской епархии. Ярославль, 1908. - С. 324.

УДК 93

К ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ: СТАРООБРЯДЧЕСКИЙ ИНОК КОРНИЛИЙ

Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Учебная дисциплина «История экономических учений» важный элемент профессиональной подготовки студентов современных российских вузов [4].

Однако необходимо констатировать, что отечественная экономическая мысль исследована фрагментарно [1].

Особенно, это касается наследия старообрядческих авторов, которым удалось сформулировать собственное «видение» так называемой «старообрядческой» экономической модели. Их экономическое наследие известно слабо, прежде всего, потому, что до начала XX века власти считали старообрядцев не только религиозными, но и политическими противниками, а их экономическое наследие подлежало не изучению, а уничтожению [2].

Одним из старообрядческих авторов создавшим собственную версию экономической модели был инок (монах) Корнилий (основатель «Выговского монастыря»).

Корнилий – авторитетный лидер старообрядцев, которого принято именовать «Мафусаил» старообрядчества, умер в 1695 г. возрасте 113 или 120 лет. Дата и место его рождения – не известны.

Жизненный путь инока Корнилия известен благодаря его житию, экземпляр, которого хранится в Российской государственной библиотеке [5]. В основе жития Корнилия лежат воспоминания самого инока, записанные келейником старцем Пахомием.

Инок Корнилий прожил долгую жизнь и был свидетелем и участником многих событий российской истории. Перед принятием монашества (предположительно в возрасте 18 лет) он познакомился со знаменитым иноком Капитоном, одним из лидеров яркого и противоречивого движения раннего старообрядчества.

Эта встреча оказала большое влияние на будущего инока и, во многом сформировала его яркое личностное отношение к целому ряду экономических вопросов, которые вошли составной частью в его житие и получили название «учение инока Корнилия».

История становления старообрядческой экономической модели занимает длительный период времени и насчитывает несколько этапов. Наследие инока Корнилия целесообразно отнести к раннему периоду формирования старообрядческой (экономической) составляющей. Представление инока Корнилия о канонических порядках, на которых должна основываться экономическая деятельность старообрядческой общины складывается под прямым воздействием идей общежитийного монастырского устава Русской православной церкви.

Известно, что Корнилий «пребысть же у отца Капитона месяца з два ... и виде, како подвизаются с добрым пастырем добропослушная чада. И сам Капитон обложен бысть тяжкими веригами железными, постом и поклонами томя себе.

От братии же и инии же чрез день хлеб и сурово зелие по захождении солнца ядыху; по ядении же моляхуся и, мало уснувшие, паки Псалтырь и каноны пояху» [5].

Жизнь в общине старца Капитона несмотря на строгость, соответствовала аналогичным практикам ряда российских монастырей. Аналогичные взгляды высказывали «отцы» православного монашества преподобный Сергей Радонежский и преподобный Нил Сорский. Поэтому, инок Капитон в начале своего монашеского служения пытается следовать традициям авторитетных деятелей Русской православной церкви. Элемент духовного ученичества в общинах Капитона начала XVII века можно доказать, используя метод предметного текстового анализа.

Используя метод параллельного исследования текстов житий, восстановим (насколько это возможно) элементы экономических практик Святых Сергия Радонежского и Нила Сорского, и инока Капитона:

1. Уход из мира в «темные леса». Так, Святой Сергей Радонежский использовал этот элемент при основании монастыря во имя Пресвятой Троицы. Святой Нил Сорский в 70-80-х годах XV века выбрал безлюдное место на реке Сора. Инок Капитон действует аналогично при основании Ветлужской пустыни.

2. Получение (добыча) пищи только своим трудом. Так, Святой Сергей Радонежский использовал этот элемент в обители (работал на огороде, копал колодцы) и т.д. Святой Нил Сорский учил, что основа нормы монахов – рукоделие. Инок Капитон проповедовал своими руками пищу приобретать.

Таким образом, идеальная экономическая модель «самообеспечения» в рамках которой, идентифицированы первые старообрядческие общины, копировала идеальные образцы, предложенные различными деятелями русского монашества.

Этой модели инок Корнилий пытался следовать на протяжении всего жизненного пути. Разумеется, экономические воззрения инока Корнилия имеют узко предметный, предельно краткий (ситуативный) характер. Его идеи сложно сопоставлять с идеями современных ему западноевропейских экономистов. Кроме того, необходимо принимать во внимание следующие обстоятельства:

1. Взгляды инока Корнилия сохранились в рамках особой старообрядческой традиции. Основой данной традиции является безоговорочное следование каноническим образцам. Следовательно, вопрос о редактировании и адаптации всего текста житийного памятника даже не выносится к полемике.

2. Для второй половины XVI - XVII вв., как главный коммуникационный мотив характерен так называемый «табуированный» текст с ярко выраженной религиозной составляющей и формой подачи. Следовательно, с определенной светской доминантой, экономические взгляды инока Корнилия могут быть позиционированы следующим образом: Инок Корнилий уважительно относится к существующему праву собственности. Его религиозный протест носит личностный характер в рамках существующего, на тот момент, правового поля. В своих странствиях он везде ищет «пустынного места».

«И дойде Олонецкаго уезда, и прииде в Пудожскую волость, ища пустынного места. И нецыи христороубцы обещашася ему хлеб приносить, за себя же Бога молити» [5].

«Пустынность» у Корнилия, это не поиск места религиозного экстаза и бегство от людей, а констатация отсутствия частного владения.

На занятом земельном участке инок Корнилий избегает строительства капитальных построек. Капитальность (даже относительная) могла бы свидетельствовать о попытке самозахвата частного владения. «Сотвори же себе келию близ Водлы-реки; с трех сторон каменные стены самородны, на 4 страны - дверь и окно» [5].

Постоянный труд по добыванию пищи можно рассматривать не только с точки зрения явных прямых параллелей со Священным Писанием и монастырской традицией, но и как признание принципа производительного труда, связанного с землей (ее недрами, продуктами и активами). «До глубокия старости трудитися любя лес сечаше на всяку потребу. Глаголаше противу: «писано есть: праздный да не яст и проклят тунеядец» [5].

Любопытно, что, будучи лицом духовного звания (монахом), о чем неоднократно повествуют источники, Корнилий явно проводит идентификацию себя с крестьянином (работником). В своих действиях он апеллирует к современным ему законам Российского государства. Например, о переходе крестьян от одного владельца к другому (ограничение с последующим запрещением перехода крестьян в «Юрьев День»). «И жив в той келии три лета» [5].

Аналогичные представления были представлены иноком Корнилием при устройении Выгорецкого общежития. Более того, судя по тексту жития Корнилия, взгляды инока во многом копировали экономическую модель, которую он впервые увидел в келиях старца Капитона. В свою очередь Капитон был известен в качестве защитника крестьян, сторонника свободного крестьянского труда, противника закрепощения.

Таким образом, старейший из вождей «Выговского общежития» инок Корнилий являлся сторонником собственной экономической модели (точки зрения) устройства старообрядческих общин. С данной моделью он познакомился, проживая в общине инока Капитона, который, в свою очередь заимствовал ее у преподобных Сергия Радонежского и Нила Сорского. Она базировалась на теории самодостаточности старообрядческого общества, которая, в свою очередь, являясь основанием для изоляции от остального мира общин «избранных». Экономическая составляющая учения инока Корнилия не учитывала развитие товарно-денежных отношений в Российском государстве, и, подобно аналогичному экономическому компоненту учения протопопа Аввакума, соответствовала экономическим реалиям «уходящего» XVII века. В тоже время, учение старца Корнилия, безусловно, оказало значительное влияние на развитие старообрядчества, но новые лидеры «Выговского общежития» избрали иной путь экономического развития старообрядческих общин.

Библиографический список

1. Бартенев В.А., Туманов Д.В. Инструменты и методы работы с абитуриентами // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. – С.334-338.

2. Бородкин А.В. Неэффективный государственный менеджмент в колониальном управлении герцогства Курляндского // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. – С. 363-367.

3. Бородкин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. – С.358-363.

4. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Научная статья студента: рекомендации по подготовке и опубликованию // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и

управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. – С. 407 -411.

5. Российская Государственная библиотека (РФ РГБ). - Ф.17. - Д. 280 «Житие инокa Корнилия». – Л.: 25-30.

УДК 908

«ЯРОСЛАВСКИЙ ФАУСТ». ТУРИСТИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СТАРОЙ ГОРОДСКОЙ ЛЕГЕНДЫ

Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Городской фольклор является яркой, но довольно специфической группой исторических источников. Группа характеризуется тенденциозностью и эмоциональностью. Кроме того, исследователи абсолютно справедливо отмечают «не явную» фактическую тождественность материалов группы реальному историческому процессу. Помимо данного концепта в конструировании городских легенд присутствует активный авторский компонент [3].

Применительно к предмету настоящего исследования целесообразно констатировать «обратный» процесс. Старая городская легенда подтверждается фактическим материалом. Иначе говоря, фактология источника, в целом, не вызывает сомнений.

В современной западноевропейской историографии активно развивается так называемая «фаустианская» тематика. Ее парадигмальное место может быть определено как направление на пересечении истории, краеведения, литературоведения и туризма. Иначе говоря, данное направление исследует старинные городские легенды, связывает их с событиями исторического прошлого и способствует развитию новых туристических направлений.

Последнее имеет явное практическое значение, поскольку не только созидает новый исторический городской концепт, но и стимулирует туристическую активность в регионе.

«Фаустианские» туристические концепты были разработаны для Нюрнберга, Мюнхена, Вены, Праги, Брно, Братиславы, Будапешта, Калининграда (Кенигсберга), Вильнюса, Каунаса, Риги, Москвы, Минска, Смоленска и Петербурга. В отношении Ярославля «фаустианский»

туристический концепт не применялся, поскольку не существовало персонажа типологизации [4].

Разумеется, в качестве персонажа данного туристического концепта должен находиться образ литературного героя – Фауста. Средневекового мудреца и алхимика, персонажа классической немецкой литературы, героя различных легенд и преданий. Возможна так называемая «региональная замена», использование в качестве «фаустианского» персонажа местного аналога, т.е. лица, которое местные легенды наделяют близкими или аналогичными функциями.

В качестве литературной антитезы в «фаустианской» литературе, априори, должен присутствовать Мефистофель, в различной парадигме восприятия, разных сюжетных линиях и наконец, во множестве территориальных идентификаций. В этом отношении актуальность избранной проблемы исследования не вызывает сомнения [2].

В качестве источника старинной ярославской легенды выступает малоизвестная, в настоящее время, «легенда о королевиче Густаве Ириковиче».

В дореволюционном Ярославле легенда была достаточно широко известна [6]. В настоящее время, пожалуй, известно лишь одно «фрагментарное» упоминание об этом историческом лице. Автор публикации лишь упоминал в числе содержащихся в Ярославле «знаменитых» арестантов «ярославского Фауста» ссылаясь на текст, опубликованный И. А. Тихомировым в 1909 г. [5].

«Ярославский Фауст» (название условно) - довольно «любопытный» экземпляр городского фольклора. Это европейский алхимик, действительно проживавший незначительное время в Ярославле.

Здесь необходимо отметить, что легенда эта не является, собственно, ярославской. По крайней мере, автор настоящего исследования ознакомился с ней в московских источниках.

Прототипом «ярославского Фауста» был Густав Шведский (принц Густав Эриксон). Он родился 28 января 1568 г. в г. Нючепинг (Швеция), умер 22 февраля 1607 г. в г. Кашин (Россия).

Несостоявшийся жених царевны Ксении Борисовны Годуновой, талантливый ученый, алхимик, получивший от современников прозвище «новый Парацельс».

Отцом Густава был душевнобольной король Эрик XIV, который женился на его матери Карин Монсдоттер (служанка в трактире) в 1568 г. через полгода после рождения сына.

29 сентября 1568 г. Эрик XIV был свергнут с престола братом Юханом. В 1573 г. по приказу короля Юхана принц Густав был разлучен с матерью и отправлен в Польшу. Проживал в Браунсберге, Торне и Вильно, учился у иезуитов, затем изучал медицину, химию, алхимию и др. Как уже отмечалось, за невероятные успехи в науке получил почетное прозвище «новый Парацельс».

После долгих уговоров царя Бориса Годунова (а ранее царя Ивана Грозного) в 1599 г. выехал в Москву. Царь Борис Годунов обещал ему руку дочери Ксении и удел из Калуги и еще трех городов с волостями. Вскоре принц Густав, фактически, превратился в «элемент» большой политической игры, использовался как «средство давления» на Швецию и Польшу [1].

Принц вел себя довольно «вольно» и независимо, поссорился с российскими властями.

В 1601 г. был отправлен в ссылку в Углич. Здесь полностью отдался химии и алхимии, делами управления «Угличского удела» не занимался.

В правление Лжедмитрия I принц Густав был переведен в город Ярославль. Так в нашем городе оказался пусть и ссыльный, но принц, к тому же весьма известный алхимик «европейского» уровня. Польский король Сигизмунд III, на трон которого мог претендовать Густав, просил Лжедмитрия убить его, «на всякий случай», но Самозванец отказался.

Принадлежность к алхимии, воспринимаемая, в настоящее время, «либерально», на Руси называлась - «чернокнижием». А, по средневековым легендам, каждый алхимик «заключал договор с нечистым, взамен получая «гомункула», особый дух, помогавший хозяину в опытах и заклинаниях. Следовательно, «легенда о Густаве Эриксоне», по определению, является частью более «глобальной» российской легенды о «Черной книге».

Книга, по «европейской» версии, хранилась у самых известных алхимиков. По «русской» версии - под камнем «Алатырь». А, затем на 10.000 лет была «запечатана» в «Сухаревой башне» в Москве.

Пребывание принца Густава в Ярославле было, относительно кратковременным, вскоре его перевели из Ярославля в г. Кашин, где он в 1607 г. скончался.

Кратковременное пребывание принца Густава вполне может быть использовано при развитии современного событийного туризма в Ярославле и продвижения его «фаустианского» концепта.

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Неэффективный государственный менеджмент в колониальном управлении герцогства Курляндского // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 363-367.

2. Бородкин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С.358-363.

3. Иванов Н.Н. Мифопоэтические традиции в прозе русского неореализма // Филологические традиции в современном литературном и лингвистическом образовании. - Сборник научных статей. - Выпуск 6. - Т.1. - М.: МГПИ. - 2007. - С. 28 – 32.

4. Иванов Н.Н. Фаустианские мотивы в русской литературе серебряного века // Верхневолжский филологический вестник. – Ярославль: ЯГПУ им. К.Д. Ушинского. - 2018. - № 1. - С. 26 – 29.

5. Коузова А. Без заглавия // <http://www.yaroslavskiy-kray.com/134/inostrancy-o-gorode-yaroslavle.html>.

6. Тихомиров И.А. Ярославское Поволжье. Краткий путеводитель. – Ярославль: - Типография В.В. Шпеер. -1909. - С. 90.

УДК 93

ИСТОРИЯ КОММУНИКАЦИЙ: ПЕРИОД ДРЕВНЕЙШИХ ОБЩЕСТВ

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

Учебная дисциплина «Деловые коммуникации в профессиональной сфере» важный элемент профессиональной подготовки студентов современных российских вузов [3]. Однако необходимо констатировать, что проблема генезиса (возникновения) и эволюции деловых и профессиональных коммуникаций в отечественной (русской) историографии исследована недостаточно [2]. Поэтому актуальность

настоящего исследования объективна и заключается в необходимости изучения основных направлений эволюции коммуникаций на так называемом «начальном этапе». Проблема коммуникаций в человеческом обществе признана одной из базисных (фундаментальных) для развития человеческой цивилизации. Однако предметом для отдельного изучения коммуникация становится лишь в XX веке. В результате целого ряда оригинальных авторских исследований возникает самостоятельная отрасль науки - «теория коммуникации».

Принято считать, что исследование коммуникации начинается в эпоху античности. Древнейшими методами (в последствие самостоятельными науками) исследовавшими коммуникацию считают риторику и логику. Не умоляя значения данного периода, отметим, что началом изучения коммуникации как таковой следует считать период Древнейших государств. Именно в этот период человечество изобретает письменность, которая, сама по себе является важной разновидность коммуникаций в обществе.

Древнейшие памятники письменности не просто описывают акт коммуникации, но и детализируют его, символизируют, наделяют юридическим или сакральным (религиозным) смыслом, устанавливают каналы коммуникации, определяют источники и особенности трансляции для различных социальных слоев общества. Таким образом, исследование коммуникации правильно позиционировать именно с периода первых (древнейших) государств.

Античная традиция положила начало европейскому пониманию исследования коммуникаций. Однако это не означает, что принципы коммуникаций в современном мире одинаковы как в источниках и каналах, так и в интерпретации. Каждая человеческая культура специфична, а, следовательно, не похожа на других и в своей коммуникационной составляющей.

Древнейший период развития коммуникаций может быть представлен в виде ряда локальных констант:

1. Древнейшие государства (Междуречье, Египет, Китай, Индия). Для данных концептов характерны следующие разновидности коммуникаций:

- происхождение, права и привилегии верховной власти. В основном при реализации данного концепта использовались апелляции к «божественному происхождению» правителя и династии, особого договора представительства Бога на локальной территории, древности пребывания у власти, особые заслуги перед народом и т.д.;

- происхождение, права и привилегии отдельных групп элиты общества (жрецы, брахманы, кшатрии, воины). В основном при реализации данного концепта использовались апелляции к древнейшей истории, сакральным функциям и полномочиям, обязанности при божественном делегировании (учить, лечить, исцелять, сохранять священные знания) и т.д.

Главной целью данных разновидностей коммуникации было предание видимости законности, вечности и необходимости существующего права и порядка (подчинение власти, уплата налогов, исполнение обязанностей, практика обрядов и церемоний, принесение даров и т.д.).

Древнейшие общества исчезают, в том числе, не только в результате стихийных бедствий (Индия) или завоевании врагов (Китай, Междуречье), но и при смене сути концепта коммуникации, их содержания и направленности (каналов трансляции). Так, на смену концепту «происхождение, права и привилегии верховной власти» приходит аналогичная модель, но не имеющая «исторической привязки» к местным традициям. В результате меняется вся схема коммуникативного процесса.

«Отправитель» не собирается исследовать особенности культурной коммуникации «получателя». Он подавляет ее и уничтожает, заменяя своей, или инкорпорирует в традицию победителя. Как это сделал, Александр Македонский при завоевании Египта или персы при завоевании Мидийского царства [4].

Древнейшие государства, во многом, были объективно обречены как образования с локальным типом цивилизации. Расширение торговли, культурного обмена, самих межгосударственных коммуникаций делали неизбежным «глобализацию Древнего Мира», т.е. создание крупных образований имеющих множество типов локальных коммуникаций. Так появляется образование следующего типа.

2. Государства эпохи эллинизма. Эллинистические традиции коммуникаций начинают формироваться в Греческих полисах и Македонском царстве. По структуре и направленности они являются (в период своего генезиса) типичными образованиями первого типа. Активизация изучения коммуникации в эпоху античности объясняется развитием полисной демократии, которая, в свою очередь, напрямую зависела от необходимости «продвижения» собственной версии происхождения власти (в данном случае полисной), права и законов полисов, места и привилегий верховной власти.

Существенную значимость имел и второй концепт – защита прав и привилегий отдельных групп элиты общества (граждан полиса,

духовенства, земельной аристократии в Афинах, или привилегированного населения в Спарте и т.д.). Однако завоевательные походы Александра Македонского ликвидировали коммуникационную замкнутость этих образований.

В период эллинизма отдельные элементы древнегреческой культуры получили широкое распространение на иные территории. В результате завоеваний Александра Македонского сформировалось общее коммуникационное пространство, состоящее из Греции, Египта, Ближнего и Среднего Востока и частично Средней Азии и Индии.

Разница в коммуникационных моделях нового государства была столь существенна, что Александр пытался форсировать процесс унификации посредством массовых межнациональных браков. Это, вероятно, могло стимулировать развитие торговых, культурных и иных связей. Однако к созданию единого коммуникационного пространства, не привело. Результатом данной формализации стало появление «островов» эллинистической культуры в иных регионах (Египет, Куш, Боспорское царство и т.д.).

3. Римский период. Данный период развития коммуникаций интересен более длительной историей. В целом в Римский период коммуникация приобретает особое значение. Фактически Рим позволяет более явственно исследовать основные стадии развития коммуникационных процессов.

Так в «царский период» коммуникация мало отличается от аналогичного периода развития Древних обществ или античных полисов. Коммуникативный процесс затруднен, трансляция коммуникативных сообщений может быть оценена как проблемная (искаженная).

Первый коммуникативный концепт «происхождение, права и привилегии верховной власти» реализован не был. Апелляции к «божественному происхождению» правителя и династии (Ромул и Рэм, Волчица) превратились в народную мифологическую традицию, полномочия на представительства Бога на локальной территории, древность пребывания у власти, особые заслуги перед народом реализованы не были. Имеют место явные проблемы во взаимоотношениях с соседями (похищение невест, конфликт с этрусками) и т.д. [4].

В период Республики напротив имеет место успешная трансляция «римских ценностей» (формулировка ценностей римского народа, определение образа жизни и мышления). Все это соответствует развития коммуникационных процессов в период эллинизма (территориальная экспансия и распространение ценностей через создание колоний, предоставления гражданства, поселений ветеранов и т.д.).

Мультирелигиозность Рима этого периода – попытка включить в состав существующей коммуникации максимальное число каналов трансляции.

В период империи Рим пытается абсолютизировать коммуникации посредством создания собственного мира (Римский Мир) и сделать его гарантией существования Государства. Однако объективная экономическая слабость и неспособность контролировать ситуацию, с одной стороны, и принятие единой религии (христианства) с другой стороны, принципиально изменили ситуацию. Римская коммуникационная (трансляционная) модель стала непредсказуемой, каналы трансляции прервались, сообщения утратили твердость и понятность при декодировании. В результате римская коммуникационная модель (как и римская государственная идея) прекратила свое существование в окружении варварских королевств с собственными коммуникативными моделями более примитивного характера [1].

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Неэффективный государственный менеджмент в колониальном управлении герцогства Курляндского // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 363-367.

2. Бородкин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С.358-363.

3. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Научная статья студента: рекомендации по подготовке и опубликованию // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. – С. 407 -411.

4. Куманецкий К. История культуры Древней Греции и Рима. - Перевод с польского В. К. Ронина. - М.: - Высшая школа. -1990. - 350 с.

СОВРЕМЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ: ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА КИТАЯ В РОССИИ

Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент

Громова М.В., старший преподаватель

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность настоящего исследования заключается в том, что средства массовой информации, как элемент системы массовых коммуникаций, по определению должны предоставлять своей аудитории правдивую, реальную информацию. С другой стороны, именно СМИ оказывают значительное влияние на восприятие страны собственными и зарубежными гражданами, что, конечно, используется странами при формировании своего имиджа.

Следовательно, исследование современных коммуникационных технологий и преподавание указанных техник и технологий студентам ВУЗов является важным конкурентным преимуществом национальной системы образования [1].

Активное участие в формировании имиджа КНР принимают китайские средства массовой информации на русском языке. Проблематика формирования имиджа Китая в русскоязычных средствах массовой информации КНР весьма актуальна в научной среде российских ученых. Поскольку данная тематика весьма популярна в последние годы и неплохо представлена в исследовательской литературе, констатируем основные моменты и определим ведущие тенденции в формировании имиджа КНР китайскими русскоязычными средствами массовой информации.

В 2009 г. в Китае был опубликован план кампании по популяризации успехов и достижений КНР. Заведующий отделом пропаганды ЦК КПК Лю Юньшань отметил, что «мы должны показать все образ сильного и обновленного Китая» [3].

В российской аудитории подобная политика наталкивается, по мнению КНР, на три основных негативных стереотипа о Китае.

Первый – концепт «китайской угрозы».

Второй – страх масштабной миграции со стороны Китая.

Третий – опасение территориальных претензий.

Выход из создавшегося положения власти КНР видят не в попытках переломить эти стереотипы, а в создании нового представления о Китае, как о дружеском, союзническом и близком по духу России государстве. КНР стремится изменить связку между собой и Россией с парадигмы «Свой-Чужой» на гораздо более перспективную «Свой-Другой». Именно на достижение этих целей и направлены действия русскоязычных СМИ в Китае.

В сентябре 2015 г. на медиа-форуме в Санкт-Петербурге достигнуты договоренности по созданию общего информационного пространства между РФ и КНР.

В том числе 2016-2017 гг. были объявлены Годами российских СМИ в Китае и китайских СМИ в России. Как говорилось в коммюнике на церемонии официального открытия, данное мероприятие было направлено на укрепление информационного взаимодействия СМИ двух стран. В рамках этой работы предполагается освещение политического, экономического, социального, культурного развития двух стран и тематики российско-китайских отношений, распространение информации о результатах сотрудничества в рамках годов российских и китайских СМИ.

Будет организован обмен информационными материалами и взаимное продвижение СМИ двух стран. Предполагается организация взаимных стажировок специалистов, совместная подготовка специалистов, установление связей между профильными вузами, а также повышение роли СМИ в общественной дипломатии и укреплении социальной базы двустороннего сотрудничества.

С 2015 г. ежегодно проводятся Форумы СМИ России и Китая, главное темой которых является российско-китайское медиа сотрудничество. По состоянию на 1 июня 2019 г. при Министерстве иностранных дел России аккредитованы представители 14 китайских СМИ: газеты, журналы, информационные агентства, телеканалы, радио и др. Следует также отметить, что действует целый ряд китайских сайтов на русском языке, прямо не относящихся к СМИ, но также входящих в медиaproстранство: сайт Министерства иностранных дел КНР и сайты иных министерств, сайт «ПАРТНЁРЫ» (провинция Хэйлуцзян) и т.д. Степень активности и, соответственно влияния этих СМИ различна. Так, с 2014 г. телеканал «ССТV-Русский» получил возможность размещать свои телепрограммы в эфире читинского канала «Альтес11». С 2016 г. телеканал был переименован в «CGTN-Русский» и сейчас доступен для российского телезрителя также через посредничество компании SPB TV AG (крупный

провайдер готовых OTT, IPTV и mobile TV решений для трансляции теле- и видеоконтента на различные устройства) [4].

Однако воздействие китайских СМИ на российскую аудиторию ограничено: целенаправленно, а не случайно, «CGTN-Русский» в России смотрят в большей степени на территориях, близких к китайской границе; та же ситуация с МРК (Международным радио Китая) и др.

Приостановилась подписка и выпуск печатных экземпляров журнала «Китай» (электронная версия активна и действует).

Конечно, ни одно средство массовой информации не может быть абсолютно нейтральным, СМИ всегда влияют на свою аудиторию, и потому одна из важнейших задач русскоязычных СМИ Китая – формирование положительного образа КНР.

Подобная коммуникативная стратегия направлена на формирование образа Китая в глазах России как государства сильного, экономически успешного, с богатой культурой и традицией, но не боящегося открыто говорить о сложностях и проблемах.

В целом, работу Китая по продвижению своего имиджа путем русскоязычных СМИ можно считать успешной и достаточно эффективной. КНР успешно реализует концепты коммуникации с российской аудиторией. Активно продвигается концепция «Свой-Другой» (в противоположность «Свой-Чужой»). В настоящее время (в связи с пандемией коронавируса, американо-китайскими торговыми войнами и др.) остановился рост численности российской аудитории. В настоящий момент, КНР вынуждена перейти к стадии удержания ранее достигнутых целей [2].

Библиографический список

1. Бородкин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 358-363.
2. Громова М.В., Бородкин А.В. Шанхайская организация сотрудничества: геополитический проект РФ и КНР // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 111-116.

3. Монастырёва О.В. «Мягкая сила» в деятельности зарубежных СМИ Китая: к вопросу о формировании российско-китайского медиапространства // Актуальные проблемы современности: материалы 6-й Всероссийской научно-практической конференции «Альтернативный мир» (Благовещенск, 10 октября 2011 г.). - Выпуск 5. – Благовещенск: - 2011. - С. 178.

4. СМИ КНР. <http://www.russian.xinhuanet.com/>.

УДК 93

«ТРИ СЕСТРЫ». НАРОДНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ВОРОНЕЖСКОМ СЕЛЕ КОЛБИНО В 1917-1959 ГГ.

Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Актуальность настоящего исследования определяется практическим отсутствием научных публикаций аннотированной направленности. Предмет исследования настоящей статьи заключается в изучении проблемы преемственности педагогического служения лицами одной семьи в единой территориальной локализации. Настоящая публикация выполнена в рамках одного из современных направлений исторического исследования – локальной истории [2]. Специфика исследования заключается в изучении уникальной ситуации, при которой три родных сестры, на протяжении длительного времени сменяя друг друга, занимали должность Директора Колбинской школы. Следовательно, на протяжении длительного периода времени определяли направление развития народного образования региона. В качестве территориальной локализации исследования выступает Колбинская волость Воронежской губернии, в настоящее время село Колбино Воронежской области. В качестве хронологических рамок период с 1917 по 1959 гг. В качестве источников в исследовании используется фрагментарно сохранившийся архивный актовый материал. Обобщающих комплексных исследований по проблеме не существует [3].

Первый период (с 1917 г. по 1946 г.), представлен деятельностью на посту главы колбинского народного образования старшей из сестер Татьяны Ивановны Саввиной (1890-1984 гг.). В своей деятельности она «объединяет» две традиции российского народного образования:

советскую и дореволюционную. Т.И. Саввина получила традиционное образование: окончила Колбинскую земскую школу и Коротоякскую женскую гимназию. В 1912 г. Т.И. Саввина окончила Воронежский учительский институт и получила право преподавания в школах, гимназиях и училищах. С 1912 г. Т.И. Саввина – учительница Колбинской земской школы.

После Октябрьской революции 1917 г. Татьяна Ивановна Саввина (в замужестве Ильинская), как единственный учитель с высшим образованием, поддержавший Советскую власть, была назначена директором Колбинской земской школы. В 1917 году в Колбино была образована начальная 4-х классная школа. Расположилась она в здании бывшей земской школы. Заведующей этой школой так же была назначена Т.И. Саввина [6].

В 1937 г. на 4-х классной школы базе была создана Колбинская средняя семилетняя школа. Таким образом, Т.И. Саввина фактически является организатором системы советского начального и среднего образования в селе Колбино. Последний выпуск учащихся Колбинской школы, вероятно, относится к маю - июню 1941 г. С июля 1942 года по январь 1943 года село Колбино находилось в оккупации. Школа не работала, в ней располагался штаб немецких оккупационных войск. После освобождения края от немецко-фашистских оккупантов выяснилось, что центр района – бывший уездный город Коротояк – был сильно разрушен. Поэтому все районные учреждения временно переместились в село Колбино. Для районной (Коротоякской) средней школы здания не оказалось, поэтому её разместили в селе Прилепы, в здании школы, где во время войны был военный госпиталь. После освобождения села Колбино 14 января 1943 года учителя Татьяна Ивановна Саввина, Зинаида Максимовна Бородкина, М.П. Дрыкова, и А.И. Бондарева собирают учеников, вместе с ними восстанавливают полуразрушенное здание школы. Уже 1 сентября 1943 года Колбинская школа вновь приняла учеников. Директором школы работала Т.И. Саввина. 1946 г. Колбинская школа была преобразована в «Семилетнюю». «Директором семилетней школы был назначен, недавно вернувшийся с войны, Колесников Иван Михайлович. Школа работала в две смены. Всё чаще на повестке дня вставал вопрос о расширении здания школы» [6].

Второй период развития народного образования в бывшей Колбинской волости с 1947 г. по 1953 г.; связан с деятельностью Марии Ивановны Саввиной (1907-1988 гг.). В 1947 году она была назначена директором школы. В 1922 году в селе Колбино была создана партийная организация

РКП(б), первым секретарем, которой стал М.М. Болдырев. В это же время из актива крестьянской молодежи (АКМ) была создана первая комсомольская ячейка, которая именовалась «Ячейка РКСМ» (Российский Коммунистический союз молодежи). В ее состав вошли: В.Ф. Подолянский (секретарь ячейки), Н.Д. Колесников, Г.И. Демочко, И.С. Симонцев, П.Н. Петров, Дидурунко Наталья Филипповна, Савина Мария Ивановна, Белоусова Варвара Пахомовна [6]. Основными направлениями работы первых комсомольцев была организация культурно - просветительной работе на селе, участие в ликвидации неграмотности, организация вечеров художественной самодеятельности, распространение газет и журналов, сбор утильсырья.

3 ноября 1925 г. М.И. Саввина делегат III-й Конференции учащихся школ повышенного типа II –й ступени г. Острогжск. В 1930 году была проведена коллективизация сельского хозяйства: организованы колхозы. В селе Колбино - «Первое Мая», в Прилепах - «Путь к социализму», на хуторе Гайков - «Раннее утро». М.И. Саввина – активный участник создания «нового мира». М.И. Саввина вышла замуж. Семья проживала в г. Алушта (Крымская АССР). М.И. Саввина с мужем занимаются научно-исследовательской работой в Крымском государственном заповеднике. С началом в 1941 г. Великой Отечественной войны муж М.И. Саввиной – Г.Н. Шурманов ушел на фронт, семья эвакуировалась в с. Колбино. Г.Н. Шурманов участвовал в героической обороне Крымского полуострова и города-героя Севастополя от немецко-фашистских войск и погиб в 1942 г. [5].

В 1947 году М.И. Саввина была назначена Директором школы в селе Колбино. Благодаря ее настойчивости удалось решить проблему расширения школьного комплекса. Рядом со школой находилось полуразрушенное здание Колбинского Волостного Управления. Постройки были соединены в одно, и получилось то здание, которое в селе Колбино называют «старой школой» [6]. М.И. Саввина известна как краевед и автор ряда исследований по генеалогии, к сожалению, не публиковавшихся и сохранившихся в рукописном варианте.

Третий период развития колбинского образования (с 1953 г. по 1959 г.) связан с деятельностью Ольги Ивановны Саввиной (1903-1988 гг.). О. И. Саввина окончила Колбинское Земское училище. В 1917-1918 гг. обучалась в Коротоякской женской гимназии. В 1918 г. Коротоякскую женскую гимназию переименовали в «ЕТСШ (Единую Трудовую Советскую Школу) II ступени». После окончания ЕТСШ в 1920 г. О.И. Саввина работала регистратором в Коротоякском Упрудкоме [1].

С 1921 г. по 1926 г. О.И. Саввина работала секретарем «Комитета бедноты» при Колбинском Волисполкоме, ежегодно избиралась в члены Колбинского сельского Совета. Принимала активное участие в культурно-массовой работе (постановке спектаклей, проведении концертов, читке газет и журналов, подписке на газеты и журналы, кооперировании населения). Население волости было в значительной степени неграмотным, поэтому с 1924 по 1926 гг. О. И. Саввина работала учителем по ликвидации неграмотности в селе Прилепы Коротоякского района и заведовала Колбинской избой-читальней [1]. В 1936 г. О.И. Саввина окончила исторический факультет Воронежского Учительского института. Затем, в 1939 г. окончила исторический факультет Воронежского Государственного Педагогического института. В 1939 -1942 гг. О.И. Саввина работала преподавателем истории в 64-й средней школе г. Воронежа. В 1943-1944 гг. О.И. Саввина работает в Коротоякском РОНО в качестве школьного методиста и инспектора, а в 1944-1947 гг. директором Коротоякской средней школы. В 1947-1951 гг. О.И. Саввина работала в Колбинской семилетней школе в качестве завуча и преподавателя истории и Конституции СССР, а в 1951 – 1953 гг. О.И. Саввина завуч и преподаватель истории в Семилетней школе с. Березово Воронежской области [1].

С августа 1953 г. до 15 июня 1959 г. О.И. Саввина работала директором Колбинской Средней Школы [4].

«С 1953 года «семилетка» в селе Колбино стала «восьмилеткой». А в 1955 году восьмилетняя школа была реорганизована в среднюю» [6]. По неизвестным автору настоящей статьи причинам на сайте Колбинской СОШ размещена информация о том, что «Директором семилетней, а затем и средней школы с 1953 по 1971 год был Колесников И.М.» [6]. Тогда как И.М. Колесников мог возглавлять Колбинскую школу лишь с 1959 по 1971 гг.

В 1959 г. после выхода на пенсию в О.И. Саввина получила возможность систематизировать и отредактировать собранные ранее краеведческие материалы. Результатом этих трудов стала книга: «История села Колбино». Рукопись «История села Колбино» сохранилась в двух экземплярах. Первая редакция датирована О.И. Саввиной 1958-1959 гг., вторая – 1960 г. По-видимому, одна из редакций должна быть черновыми записками к окончательному тексту. Помимо указанных редакций существует рукописный конспект «Истории села Колбино», который, кратко повторяет начальную (древнейшую) часть исторического прошлого

изучаемого края и вполне может быть, как опорным конспектом для уроков истории, так и протографом самого сочинения [4].

Уникальность труда О.И. Саввиной заключается в том, что это фактически единственное комплексное, обобщающее исследование, посвященное истории возникновения и развития села Колбино. Оно базируется на архивном материале, однако основным источником исследования являются мемуары и интервью с живыми свидетелями целого рода событий истории села (например, мастюгинское восстание и др.).

Исследование содержит уникальные сведения о повседневной жизни колбинцев с 80 гг. XIX по 50 гг. XX вв. Автор реконструирует и подробно описывает существовавшую региональную систему образования и здравоохранения, изучает особенности жизни местной интеллигенции и дворянства (поле 1861 г.). В рукописи присутствуют яркие портреты колбинцев (местных дворян, священников, медиков, учителей, простых жителей), фиксируются уникальные памятники местного фольклора, суеврия и др. [4].

В настоящее время рукопись известна в рукописном и электронном варианте и находится в архиве семье Саввиных. Рукопись не публиковалась, но как это часто бывает фрагменты из нее (без ссылок на источник и упоминание авторства) широко представлены на целом ряде Воронежских сайтов. О.И. Саввина, внесла свой, оригинальный вклад в исследование истории родного края. Очень жаль, что ее рукопись, посвященная «Истории села Колбино» до сих пор не опубликована, а современные жители села Колбино Воронежской области на сайте местной школы, по какой-то причине забыли упомянуть ее в перечне педагогов и директоров школы. Это, однако, не мешает им широко использовать (без указания ее авторства) целые фрагменты из принадлежащего О.И. Саввиной сочинения [4].

О.И. Саввина – настоящий подвижник, не известный, к сожалению, в настоящее время краевед Воронежской земли. За свой долгий труд на ниве народного образования О.И. Саввина была награждена в 1957 г. почетной грамотой Воронежского областного отдела народного образования «За успехи, достигнутые в работе по обучению и воспитанию детей в школе».

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Неизвестные краеведы Воронежской области: Ольга Ивановна Саввина (1903-1988 гг.) // «Наука и общество»: проблемы и перспективы развития. - Сборник статей по итогам VI Межрегиональной

научно-практической конференции научно-педагогических работников. – Ярославль: ЯФ МФЮА. - 2019. - С. 160-166.

2. Бородин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 358-363.

3. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Научная статья студента: рекомендации по подготовке и опубликованию // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. – С. 407 -411.

4. Норицина Д.О. Краеведы Воронежской области: Ольга Ивановна Саввина // «Молодежь и общество»: проблемы и перспективы развития. Материалы IX Международной научно-практической конференции студентов, магистров и аспирантов. – Ярославль: ЯФ МФЮА. - 2018. - С. 546-548.

5. Савичева О. Победа – одна на всех. Ярославцы внесли весомый вклад в борьбу с врагом. - www.yar.aif.ru.

6. МКОУ Колбинская СОШ. - www.kolbinsk.voronezhschool.ru.

УДК 908

АДМИРАЛ Ф.Ф. УШАКОВ В РЫБИНСКЕ

Бородин А.В., канд. ист. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Для земляков адмирала Федора Федоровича Ушакова особую значимость приобретают связующие нити между нашей Родиной и исторической личностью, прославившему ее не только по всему Российскому государству, но и за его пределами [1].

Адмирал Федор Феодорович Ушаков сочетал в себе редкие, высокие качества: личную скромность и государственную ответственность, милосердие и бесстрашную храбрость в защите Отечества. Однако, для земляков прославленного адмирала особенно приятно осознание его к

общей малой Родине. В этой связи хотелось бы отметить, что энциклопедии, словари и научная литература в России и за рубежом по-прежнему, полны неточностей в вопросе о месте рождения Федора Федоровича Ушакова. Местом его рождения называют три населенных пункта в двух губерниях России.

В данном случае, необходимо отметить огромный вклад в восстановление исторической справедливости, который, внесла А. Д. Овчинникова, обнаружившая выпись из метрической книги XVIII века, подтверждающую факт рождения Федора Федоровича на Рыбинской земле.

Следует отметить, что история самого рода Ушаковых предмет для отдельного исследования. Фамилия Ушаков может происходить из тюркского «ушак» - в переводе невысокий или молодой слуга, или от русского «ушак» - в значении «человек с большими оттопыренными ушами».

Историкам известно несколько родов Ушаковых. Каждый имеет родовой герб. Все они внесены в разные части «Бархатной книги Русского дворянства». Ярославская ветвь (потомство Осипа Дмитриевича Ушакова). Герб утвержден 03.01.1836 г. Существует так же, соединенный герб Ушаковых, он, утвержден 30 сентября 1860 г. На всех гербах Ушаковых изображен дуб.

Необходимо отметить, род Ушаковых изначально, по месту рождения, связан с историей Российского флота. Во время Северной войны царь Петр Алексеевич, подписал указ, по которому сыновья новгородских, ярославских, псковских и костромских бояр и дворян должны были зачисляться в морской корпус. Этот указ и определил направление дальнейшего жизненного пути Федора Ушакова, он, сын ярославского дворянина Федора Игнатьевича Ушакова, был записан в феврале 1761 года в морской корпус.

Применительно к цели настоящего сообщения отметим, что в целом все пребывания Федора Федоровича в Рыбинском крае можно условно разделить три тематические группы: 1. Детские годы, 2. Служебные командировки, 3. Приезды по личным и семейным обстоятельствам.

Причем, вторая и третьи группы могут совпадать хронологически. Это вполне естественно. Ф.Ф. Ушаков, находясь на Родине в служебных командировках, просто не мог не навестить отца и родственников, к которым был очень привязан.

Согласно сведениям, содержащимся в Ростовском филиале Государственного архива Ярославской области, Федор Федорович Ушаков

родился в 13 февраля 1745 года в деревне (сельце) Бурнаково Ярославской губернии. Он происходил из семьи мелкопоместных дворян. Подтверждением этому может служить старинный документ, в котором про деда адмирала сказано: «Бысть в лето 1715 в великой России, в пределах града Ярославля, при реке Волге, близ села Романова, человек не от славных бояр, именем Игнатий Ушаков...» [3].

Родителей его звали Федор Игнатьевич и Параскева Никитична. Отец служил в гвардии. Воевал с турками в 1735-1739 гг. в составе Преображенского полка под командованием графа Миниха. После рождения третьего сына Федора вышел в отставку с «сохранением жалования сержантского чина лейб-гвардии». Вернувшись в родное село, он сменил царскую службу на хозяйственные хлопоты и воспитание детей.

Семейство Ушаковых было прихожанами храма Богоявления-на-Острове, находившегося в трех верстах от Бурнаково на левом берегу Волги. Богоявленский храм имеет давнюю и почетную историю, это духовный центр округа, по старому преданию ранее здесь находился монастырь. В этом храме Феодора Федоровича крестили, здесь же была школа для дворянских детей, где он обучался грамоте и счету.

Федор Федорович Ушаков вырос в благочестивой и глубоко верующей семье. Огромное влияние на него оказал пример родного дяди преподобного Феодора Санаксарского, так же родившегося в Бурнаково и принявшего монашество, предпочтя его гвардейской карьере. Родительское воспитание оказало на него глубокое и прочное воздействие. Привитые в семье понятия о доброте, прощении, милосердии, сострадании к ближнему, будущий адмирал пронесет через всю жизнь. В детстве, надо полагать, родителями было заложено уважение к труду, как фундаменту всех добродетелей, поэтому Федору Федоровичу была не известна праздность, он всю жизнь трудился на благо Отечества.

Пребывание Федора Ушакова в Бурнаково во многом сформировало многие личностные черты будущего адмирала. Семья была не богата и в ней присутствовал старый русский дух, в котором не было места дворянской спеси, а сами хозяева воспринимали крепостных, скорее в качестве младших домашних. Поэтому Федор Федорович вырос, играя среди крепостных детей, и навсегда сохранил к нижестоящим и подчиненным глубоко христианское, простое, доброе отношение.

Известно, что Федор Федорович всегда с большой добротой и покровительством относился к землякам, особенно матросам. Исследователям известно, что они присутствовали в экипажах целого ряда кораблей, которыми он командовал. Например, в 1781 г. в составе экипажа

корабля «Виктор» или в 1771-1775 гг. когда он командовал полуфрегатом «Модон». Необыкновенную доброту адмирала отмечали и матросы из других губерний. Собственно, и названия кораблей, которыми он командовал «Святой Павел», «Рождество Христово» и т.д., должны были напоминать адмиралу примеры милосердия.

Примером командировок по служебным делам, может служить находящийся в фондах Рыбинского филиала Государственного архива Ярославской области комплекс дел 1779 – 1781 гг. по разбирательству о «казенном корабельном мачтовом лесе» [4]. Разбирательство производил капитан - лейтенант Ф.Ф. Ушаков. Подоплека дела не лучшим образом характеризовала местных Рыбинских и Моложских купцов, заключивших 24 июля 1779 г. договор на поставку леса для адмиралтейства с капитаном – лейтенантом А.П. Милюковым и не торопившимся должным образом соблюдать условия контракта. По смерти последнего представителем Адмиралтейства в разбирательстве был назначен Ф.Ф. Ушаков, который, будучи человеком мягким, добрым и снисходительным, проявил в долгом, и тяжелом разбирательстве и другие стороны своего характера. Федор Федорович не мог допустить того, что бы расхищалось флотское имущество, и этим наносился урон, как боеспособности российских кораблей, так и престижу Отчизны. Ф. Ушаков проявил прекрасные деловые качества и довел дело до благоприятного финала. Все это время он проживал в Рыбинске и Бурнаково. Известно несколько приездов Федора Федоровича на родину по личным и семейным обстоятельствам:

В 1775 г. и 1779 г. в Бурнаково к отцу. Вероятно, Федор Федорович Ушаков был прихожанином храма Казанской иконы Божьей Матери и регулярно посещал его во время своих приездов в Рыбинск.

В 1781 г. на 71 году жизни скончался его отец. Он был погребен при церкви Богоявления на острове. Федор Федорович присутствовал на разделе семейных владений. Иных сведений о пребывании прославленного адмирала на Рыбинской земле исследователи не имеют. Всю жизнь Ф. Ф. Ушаков провел в постоянном служении Отечеству.

Отойдя от служебных дел, он некоторое время жил в Санкт-Петербурге, продолжая покровительствовать племянникам. Подарив родне все свои земли, он избрал для жительства тихую деревню Алексеевку, в Темниковском уезде, вблизи Санаксарского Рождество-Богородичного монастыря, где в годы его ратных подвигов молился о нем его родной дядя - преподобный Феодор.

2 октября 1817 года Федор Федорович Ушаков скончался. Похоронил его живший с ним племянник, капитан-лейтенант Федор Иванович

Ушаков, продолживший семейную традицию защищать Отечество и погибший впоследствии в 1827 г. в Наваринском сражении.

Жизнь и воинские подвиги адмирала Ф.Ф. Ушакова прекрасный пример патриотического воспитания. Данный опыт необходимо широко использовать в педагогическом процессе.

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Неэффективный государственный менеджмент в колониальном управлении герцогства Курляндского // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 363-367.

2. Бородкин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 358-363.

3. Государственный архив Ярославской области. Ростовский филиал. - Ф. 197. - Оп. 1. - Д. 781. - Л. 14.

4. Государственный архив Ярославской области. Рыбинский филиал. - Ф. 4. Рыбинский городской магистрат. - Оп. 1. - Д.47, Д.73, Д.75, Д.80, Д.141.

УДК 34.35

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Быков В.А., канд. экон. наук

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Проблемы борьбы с коррупцией привлекают в последнее время к себе пристальное внимание, являясь острейшими и крайне актуальными обсуждаемыми вопросами нашего общества, что вполне закономерно.

Противодействие коррупции на каждом из этапов развития государства являлось важной задачей по улучшению работы государственного аппарата, более эффективному расходованию

бюджетных средств, развитию честной конкуренции в реальном секторе экономики и проведению ряда мероприятий по взаимодействию с гражданами и организациями гражданского общества [4; 5].

Нормативные источники трактуют коррупцию как «злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами», а также совершение этих деяний от имени или в интересах юридических лиц [1].

Анализируя определение и особенности развития коррупции в России, можно уверенно сказать, что это явление обладает качественными признаками, которые позволяют охарактеризовать ее как социальный феномен. К таким признакам можно отнести:

- коррупция – это сложное общественное явление, обусловленное историческим развитием взаимосвязей общества и государства;

- коррупция – это двусторонний или многосторонний процесс, в котором есть заинтересованная в какой-либо услуге сторона (тот, кто подкупает) и коррупционер, от которого зависит предоставление данной услуги (тот, кого подкупают);

- коррупция всегда обусловлена наличием корысти в интересах участников (личных или групповых);

- коррупция противоречит развитию общества и государства.

Согласно статье 2 Конституции РФ Российская Федерация - это демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления. В ч. 2 ст. 6 Конституции РФ указано, что любой гражданин Российской Федерации обладает на ее территории всеми правами и свободами и несет равные обязанности и ответственность [2]. Указанные демократические ценности относятся к основам конституционного строя Российской Федерации, а значит, коррупция представляет собой угрозу конституционному строю Российской Федерации.

Важной причиной коррупции является отсутствие действенных мер борьбы с этим явлением, несмотря на огромное количество программ по ее искоренению. Что же касается направлений, которые непосредственно способствовали бы улучшению качества государственного управления в

сфере противодействия коррупции, то таковыми, по нашему мнению, в настоящее время являются:

- проведение качественной политики по противодействию коррупции;
- конструктивное взаимодействие государственных органов с общественными комиссиями, институтами гражданского общества и гражданами по вопросам противодействия коррупции;
- привлечение граждан к активному участию в сфере противодействия коррупции и формирование негативного взгляда на коррумпированное поведение;
- совершенствование структуры государственных и муниципальных органов, создание общественного контроля над деятельностью государственных служащих;
- введение единых общенациональных стандартов, направленных на противодействие коррупции, т.е. системы запретов и ограничений, которые бы обеспечивали предупреждение коррупции в конкретной сфере деятельности;
- выработка единых правил антикоррупционного характера для государственных и муниципальных служащих и лиц, замещающих государственные должности;
- обеспечение возможности для граждан беспрепятственно получать информацию о деятельности органов государственной исполнительной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, а также органов местного самоуправления;
- совершенствование деятельности уполномоченных органов по контролю и правоохранительных органов по противодействию коррупции;
- обеспечение открытости при заключении договоров на поставку товаров, выполнении работ и оказанию услуг для государственных и муниципальных нужд;
- укрепление межведомственного сотрудничества органов власти и специальных служб в области противодействия коррупции;
- усиление контроля над эффективностью решений вопросов по обращениям граждан и юридических лиц в органы власти всех уровней;
- повышение личной ответственности служащих государственных органов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, а также органов местного самоуправления за недостаточные действия или бездействия по отношению к коррупции.

Частично перечисленные направления антикоррупционной деятельности представлены в Национальном плане противодействия

коррупции на 2018 - 2020 годы, утвержденном Указом Президента Российской Федерации от 29 июня 2018 г. № 378 [3].

На наш взгляд, необходимо дополнительно акцентировать те меры, которые способствуют улучшению качества государственного управления в сфере противодействия коррупции. Таковыми в настоящее время являются:

- усиление требований к моральному облику и фактам биографии государственных и муниципальных служащих в целях противодействия коррупции;

- обеспечение комплексного применения всех возможных мер законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции в целях повышения эффективности механизмов предотвращения и урегулирования конфликта интересов;

- совершенствование мер воздействия по обнаруженным в процессе общественного контроля нарушениям в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных или муниципальных нужд;

- совершенствование механизма обращения в доход Российской Федерации приобретённого государственными и муниципальными служащими имущества, в отношении которого с их стороны не представлено сведений, подтверждающих законность получения средств для подобных сделок;

- обеспечение полноты и прозрачности представляемых государственными и муниципальными служащими сведений о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера;

- повышение эффективности просветительских, образовательных и иных мероприятий, направленных на формирование антикоррупционного поведения государственных и муниципальных служащих, популяризацию в обществе антикоррупционных стандартов и развитие гражданского правосознания;

- совершенствование мер по защите субъектов предпринимательской деятельности от злоупотреблений служебным положением должностных лиц;

- повышение эффективности международного сотрудничества Российской Федерации и использование удачного опыта других государств в области противодействия коррупции.

Хотелось бы подчеркнуть, что, применение антикоррупционных мер обоснованно только в случаях наличия достоверной доказательной базы по тому или иному прецеденту. Предстоит определить случаи, когда несоблюдение антикоррупционных запретов, ограничений и требований

вследствие обстоятельств непреодолимой силы не может рассматриваться в качестве правонарушения. Кроме того, в каждом индивидуальном случае необходимо устанавливать обстоятельства, смягчающие или отягчающие ответственность за несоблюдение указанных запретов, ограничений и требований, и учитывать их при применении взыскания.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020).

3. Указ Президента РФ от 29.06.2018 № 378 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2018-2020 годы».

4. Епишина Е.О., Семенова Ю.О., Быков В.А. Коррупция как угроза экономической безопасности предпринимательской деятельности // В сборнике: Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона. Сборник материалов международной научно-практической конференции Академии МУБиНТ. – Ярославль: Образовательная организация высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)». - 2019. - С. 244-249.

5. Колесов Р.В., Быков В.А., Юрченко А.В. Методические подходы к оценке эффективности осуществления внешнего государственного финансового контроля на региональном и муниципальном уровнях // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - Т. 2. - № 4. - С. 84-95.

УДК 338.314

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ КАЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ

Быков В.А., канд. экон. наук

Козлова Д.С.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Первым этапом анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности необходимо ввести лингвистическую переменную $g =$ «эффективность деятельности организации». Универсальным множеством для переменной g является отрезок $[0, 1]$, а множеством значений переменной g – терм-множество $G = \{G_1, G_2, G_3, G_4, G_5\}$, где

- $G_1 =$ «уровень эффективности высокий»;
- $G_2 =$ «уровень эффективности выше среднего»;
- $G_3 =$ «уровень эффективности средний»;
- $G_4 =$ «уровень эффективности ниже среднего»;
- $G_5 =$ «уровень эффективности критически низкий».

Каждый терм из множества G является именем нечеткого подмножества на отрезке $[0; 1]$. Эти нечеткие множества представляют собой трапециевидные нечеткие числа и представлены на рисунке 1.

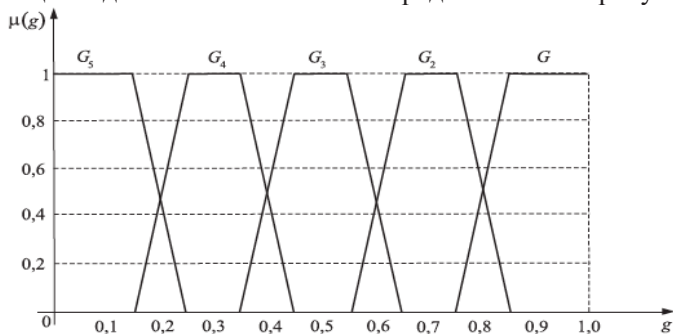


Рисунок 1. Функции принадлежности подмножеств терм-множества g

Для более полного понимания рисунка обратимся к формуле (1):

$$x = (a_1, a_2, a_3, a_4) \quad (1)$$

Данная формула предполагает, что каждое трапециевидное нечеткое число имеет следующие координаты: a_1 - это точка, ограничивающая трапецию с левого края на оси g , a_4 - это точка, ограничивающая трапецию с правого края на оси g и a_2, a_3 - это точки, ограничивающие терм G_k по оси $\mu(g) = 1$.

Основная формула, используемая для определения значений ограничивающих точек, представлена на рисунке 2.

Вторым этапом анализа необходимо составить таблицу 1 функций принадлежности каждого термина.

Данная таблица составляется в соответствии с формулой, представленной на рисунке 2. В формулах отброшены интервалы, на которых функция принадлежности принимает нулевое значение [2].

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & \text{если } x < a_1; \\ \frac{x - a_1}{a_2 - a_1}, & \text{если } a_1 \leq x < a_2; \\ 1, & \text{если } a_2 \leq x \leq a_3; \\ \frac{x - a_4}{a_3 - a_4}, & \text{если } a_3 < x \leq a_4; \\ 0, & \text{если } x > a_4. \end{cases}$$

Рисунок 2. Формула функции принадлежности трапезоидного нечеткого числа

Таблица 1 - Функции принадлежности подмножеств терм-множества g

Терм G_j	Функции принадлежности нечеткого множества G_j
G_5 – «уровень эффективности критически низкий» $G_5 \in [0; 0,25]$	$\mu_5 = \begin{cases} 1, & \text{если } 0 \leq g \leq 0,15 \\ 10(0,25 - g), & \text{если } 0,15 < g \leq 0,25 \end{cases}$
G_4 – «уровень эффективности ниже среднего» $G_4 \in (0,15; 0,45]$	$\mu_4 = \begin{cases} 1 - 10(0,25 - g), & \text{если } 0,15 < g \leq 0,25 \\ 1, & \text{если } 0,25 < g \leq 0,35 \\ 10(0,45 - g), & \text{если } 0,35 < g \leq 0,45 \end{cases}$
G_3 – «уровень эффективности средний» $G_3 \in (0,35; 0,65]$	$\mu_3 = \begin{cases} 1 - 10(0,45 - g), & \text{если } 0,35 < g \leq 0,45 \\ 1, & \text{если } 0,45 < g \leq 0,55 \\ 10(0,65 - g), & \text{если } 0,55 < g \leq 0,65 \end{cases}$
G_2 – «уровень эффективности выше среднего» $G_2 \in (0,55; 0,85]$	$\mu_2 = \begin{cases} 1 - 10(0,65 - g), & \text{если } 0,55 < g \leq 0,65 \\ 1, & \text{если } 0,65 < g \leq 0,75 \\ 10(0,85 - g), & \text{если } 0,75 < g \leq 0,85 \end{cases}$
G_1 – «уровень эффективности высокий» $G_1 \in [0,75; 1]$	$\mu_1 = \begin{cases} 1 - 10(0,85 - g), & \text{если } 0,75 \leq g < 0,85 \\ 1, & \text{если } 0,85 \leq g \leq 1 \end{cases}$

Третьим этапом является отбор показателей эффективности организации. Показатели выбирались так, чтобы рост каждого показателя X_i был сопряжен с увеличением эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Отобранная система включает следующие показатели:

- X_1 – рентабельность активов;
- X_2 – рентабельность основных средств;
- X_3 – рентабельность затрат;
- X_4 – рентабельность продаж;
- X_5 – рентабельность продукции.

Каждый финансовый показатель – числовая переменная, принимающая свои значения на определенном числовом промежутке. Каждую из этих числовых переменных будем рассматривать как множество V_i , состоящее из следующих термов:

- V_{i1} – «очень низкий уровень показателя X_i »;
- V_{i2} – «низкий уровень показателя X_i »;

- V_{i3} – «средний уровень показателя X_i »;
- V_{i4} – «высокий уровень показателя X_i »;
- V_{i5} – «очень высокий уровень показателя X_i ».

За основу данной работы была взята трапецевидная функция принадлежности, представленная на рисунке 1, поэтому было предложено, чтобы уровни показателей рентабельности также определялись по четырем точкам: $x = (a_1, a_2, a_3, a_4)$.

Переход от показателей уровня рентабельности к уровню эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации производится с помощью рисунка 3.

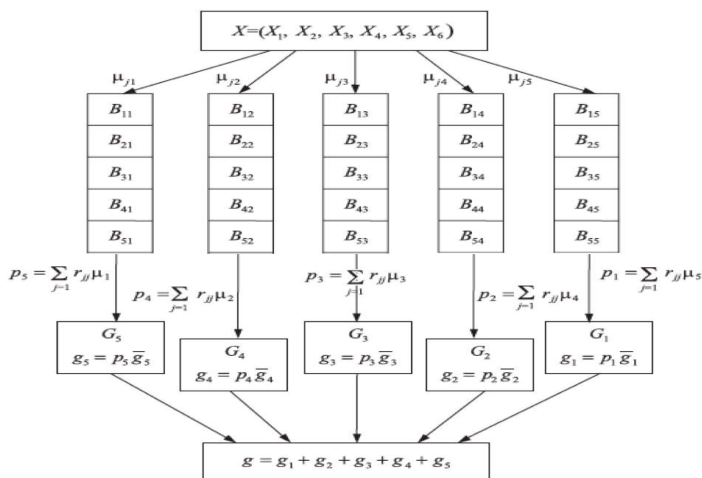


Рисунок 3. Переход от показателей рентабельности к оценке эффективности

Четвертым этапом проводятся оценки показателей эффективности организации и определяются их числовые значения для пяти уровней – от очень низкого до очень высокого [1].

Библиографический список

1. Козлова Д.С. Проблемы оценки внешних факторов при осуществлении аудиторской деятельности // Вестник Московского университета. Серия 26: Государственный аудит. – 2018. – № 4. – С. 106-117.
2. Коньшева Л. К., Назаров Д. М. Основы теории нечетких множеств: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2011. – 192 с.
3. Анализ данных: учебное пособие [Текст] / Жаров А.Н., Минеичева И.Г. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 148 с.

ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Волков А.Ю. д-р. экон. наук, доцент

Цыганова Н.Ю.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Значение контроля в экономической деятельности чрезвычайно велико, так как «контроль» как понятие это и проверка исполнения, и функция управления [3], и не только. Контроль в практической экономической деятельности и как функция управления, и для проверки исполнения, реализуется через финансовый контроль.

Финансовый контроль, воздействуя на воспроизводственный процесс, позволяет управлять финансовыми отношениями, при этом как функция финансов он связан с перераспределением финансовых ресурсов экономики [6; 7]. При этом финансовый контроль повышает эффективность управления экономикой, предотвращает нарушения законодательства и обеспечивает самоорганизацию экономических процессов [1], но нельзя не признать, что в настоящее время, с точки зрения организации и регулирования он не лишен недостатков [5], что прослеживалось и при исследовании его исторического развития [2].

Правовой основой организации и регулирования финансового контроля в России выступает финансовое право, которое должно содержать в общей части нормы, лежащие в основе государственного финансового контроля, а также иные нормы, регулирующие финансовый контроль на всех уровнях и во всех сферах народного хозяйства.

При этом необходимо отметить, что российское право в целом также, как и финансовое право не имеют основополагающих нормативных актов, регулирующих финансовый контроль, и более того не содержат и основополагающего нормативного акта, регулирующего финансовые отношения в целом.

Сравнительный анализ основных отраслей российского права, в том числе и финансового права показывает, что финансовый контроль в российском праве урегулирован фрагментарно, как правило без детализации, что, несомненно приводит к мысли о необходимости его иерархического упорядочивания на основе основополагающих

нормативных актов, определяющих основы финансовых отношений и финансового контроля, но их, как уже указывалось нет.

Если углубиться в детали регулирования государственного финансового контроля финансовым правом, то становится видно, что в общей части финансового права как учебной дисциплины и как науки рассматриваются нормы, регулирующие не государственный финансовый контроль (правовое регулирование аудиторской деятельности), и некоторые подотрасли и институты финансового права (правовое регулирование денежных отношений, банковское (публичное) право, правовое регулирование валютных отношений и иные) также содержат нормы права, регулирующие не только государственный финансовый контроль, но и финансовый контроль, а так же то, что далеко не весь финансовый контроль регламентируется финансовым правом [4].

Имеющиеся проблемы организации финансового контроля сегодня определяются множеством факторов. Среди внутренних факторов решающую роль играют подходы к организации финансового контроля руководства всех уровней власти и управления, проведение и документальное закрепление контрольных процедур, используемое информационное обеспечение. Внешние факторы, влияющие на организацию и эффективность финансового контроля это, зрелость нормативной базы, реализуемые бюджетная и налоговая политики в контексте политики экономической, строгость соблюдения законодательства страны.

Важнейшими проблемами организации и осуществления финансового контроля, видятся:

- несовершенство законодательной базы финансового контроля;
- несовершенство методического обеспечения контрольной деятельности;
- слабое и непаритетное взаимодействие органов финансового контроля и правоохранительных органов.

На всех уровнях власти и управления сформирована нормативно-правовая база сферы финансового контроля, но имеющиеся нормативно-правовые акты разрабатывались и принимались вне какой-либо концепции, они зачастую не связаны между собой, при этом множество органов финансового контроля (в том числе государственного, при этом налоговая служба не является органом государственного финансового контроля) в результате осуществляют свою деятельность вне координации и взаимодействия, что ведет к дублированию функций и наложению сфер деятельности (функции органов внешнего и внутреннего контроля

зачастую идентичны) и, как результат, к снижению эффективности финансового контроля в государстве.

Следует отметить, что практика организации и осуществления финансового контроля (в том числе в сфере государственного финансового контроля) такова, что единые стандарты и правила контрольной деятельности отсутствуют, так же как и единые для всей страны классификатор и стандартизация выявляемых нарушений, унифицированная отчетность органов, осуществляющих финансовый контроль, что влечет неувязки как при проведении контрольных мероприятий, так и в ходе анализа и обобщения выявленных нарушений, и оценки результатов и состояния финансового контроля.

Таким образом, состояние регулирования и организации финансового контроля свидетельствует о проблемах, порождаемых отсутствием в стране стратегической Концепции финансов и финансового контроля. Данная Концепция в части финансового контроля могла бы определять ее иерархию как основу для его правового регулирования с разграничением полномочий и сфер деятельности и указанием отношения к субъектам контрольной деятельности, что позволило бы снять проблемы отсутствия системного подхода в регулировании и множественности терминологических подходов в институтах, регулирующих финансовый контроль. Исходя из вышесказанного видятся необходимыми обсуждение, создание и принятие Концепции финансов и финансового контроля, как основы организации и регулирования финансовых отношений в стране вообще и финансового контроля в частности.

Библиографический список

1. Вахрушев Д.С. Методологические аспекты процессов самоорганизации в экономических системах // На пути к гражданскому обществу. - 2014. - № 4 (16). - С. 30-32.
2. Волков А.Ю., Волков М.А. О подходах к исторической периодизации финансового контроля // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2014. - № 6-2. - С. 268-272.
3. Волков А.Ю., Волков М.А. Финансовый контроль как категория // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2014. - № 6-2. - С. 394-398.
4. Волков А.Ю., Кальсин А.Е. Теоретические аспекты финансового контроля // Вестник евразийской науки. - 2019. - Т. 11. - № 6. - С. 15.
5. Зборовская Е.Б., Волков М.А. О проблемах регулирования финансового контроля // Инновационные направления развития АПК и повышение конкурентоспособности предприятий, отраслей и комплексов

- вклад молодых ученых. Сборник научных трудов по материалам XIX международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 232-235.

6. Кальсин А.Е. Дискуссионные вопросы сущности и функции финансов // Точки роста в Евразийском экономическом союзе: бизнес, инвестиции, инновации. Сборник материалов международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Научный редактор: А.Н. Ежов. - 2015. - С. 27-42.

7. Колесов Р.В., Быков В.А., Юрченко А.В. Методические подходы к оценке эффективности осуществления внешнего государственного финансового контроля на региональном и муниципальном уровнях // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - Т. 2. - № 4. - С. 84-95.

УДК 338

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Волков А.Ю. д-р экон. наук, доцент

Волков Д.А.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Зборовская Е.Б. канд. экон. наук, доцент

Международная академия бизнеса и новых технологий

В настоящее время отличительной чертой и особенностью предпринимательской деятельности является то, что в условиях открытой конкурентной среды субъекты предпринимательства действуют непосредственно на свой страх и риск, под свою персональную и, конечно же, имущественную ответственность. Именно поэтому понятие «экономическая безопасность» всё чаще встречается в списках ключевых проблем предприятия. В современной литературе можно столкнуться с различными определениями «экономической безопасности предприятия».

Согласно определению Грунина О.А. и Грунина С.О., «Экономическая безопасность предприятия - это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных

обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска» [2].

Меламедов С.Л. приводит иное определение - «под экономической безопасностью предпринимательской структуры будем понимать защищенность ее жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, т.е. защита предпринимательской структуры, ее кадрового, интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которая обеспечивается системой мер специального, правового, экономического, организационного, информационно-технического и социального характера» [9].

Тем самым, экономическая безопасность предприятия является обширным понятием, которое включает в себя такие составляющие, как:

- состояние юридических отношений;
- состояние финансовых отношений;
- состояние производственных отношений;
- состояние организационных связей;
- состояние материальных и интеллектуальных ресурсов предприятия,

при которых обеспечивается нормальное развитие производства и финансово-коммерческий успех организации.

В некоторых случаях экономическая безопасность подразделяется по направлениям безопасности на кадровую безопасность, энергетическую безопасность, безопасность собственности и другие ее составляющие, в том числе финансовую безопасность [1].

Сущность экономической безопасности заключается в обеспечении состояния наилучшего и оптимизированного использования ресурсов предпринимательской деятельности по недопущению различного рода угроз предпринимательству и построение условий надежного, стабильного функционирования и получения прибыли.

Говоря о законодательном регулировании экономической безопасности, стоит отметить, что происхождение понятия «безопасности» в современной России первоначально связано с принятием Закона «О безопасности» от 5 марта 1992 г. (ныне утратил силу). В настоящее время действует Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ (в редакции Федеральных законов от 05.10.2015 № 285-ФЗ, от 06.02.2020 № 6-ФЗ). Также необходимо отметить, что государство косвенно влияет на экономическую безопасность предприятия путем ведения антимонопольной политики, разработки налоговой системы, ведения ценовой политики.

Нельзя не отметить, что выполнить законодательные требования обеспечения экономической безопасности не просто, для этого нужны качественно подготовленные профессионалы, первоначальная подготовка которых вполне возможна в системе образования, благо соответствующие технологии имеются [4; 6], но так как риски предприятий велики, требуется и дополнительное профессиональное образование на высоком уровне

Рассматривая объекты, которые подлежат защите от потенциальных угроз и противоправных посягательств на деятельность предприятия, можно выделить следующие направления:

- персонал (руководство, производственный персонал и др.);
- финансовые средства (наличность, валюта, касса предприятия, финансовые документы и др.);
- материальные ценности (здания и сооружения, склады, оборудование, продукция, транспортные средства и т.д.);
- информационные ресурсы, имеющие ограниченный доступ, которые составляют служебную и коммерческую тайну;
- средства информатизации (например, автоматизированные системы и вычислительные сети различных уровней и назначения, технические средства передачи информации и др.) [7].

К основным целям обеспечения экономической безопасности на предприятии можно отнести следующие:

1. Обеспечение условий для нормального полноценного функционирования организации.
2. Созданий условий защиты законных прав предприятия, всех его подразделений и персонала во взаимоотношениях с партнерами, контрагентами, конкурентами и структурами государственной власти.
3. Обеспечение сохранности собственности организации, а также ее надлежащее рациональное и эффективное использование.
4. Достижение внутренней и внешней стабильности положения дел на предприятии в целом и в его подразделениях, обеспечение надежности кооперированных связей.
5. Укрепление основ дисциплины и труда, улучшение его производительности, становление стимулов и необходимых условий творческой и деловой активности коллектива предприятия.
6. Успешное и своевременное выполнение производственных программ, при соблюдении требуемого качества продукции и услуг, а также стремление к развитию производительных сил предприятия, ориентируемых на передовые технологии.

7. Усиление технико-технологической конкурентоспособности, ориентация на производство продукции с учетом мировых стандартов качества и стремление к лидерству в разработке, освоение, как нового оборудования, так и выпускаемой продукции среди предприятий конкурентов.

8. Своевременное и актуальное информационное обеспечение всех сфер деятельности предприятия: экономической, производственной и научно-технической, а также сохранение коммерческой тайны и защита прав на интеллектуальную собственность.

К задачам системы безопасности экономической структуры можно отнести:

- своевременное обнаружение и устранение угроз всем сферам деятельности предприятия, выявление причин, которые способствуют нанесению финансовых потерь, материального и морального вреда интересам фирмы, разлад ее нормального функционирования и развития и взаимодействия;

- отнесение определенных видов информации к категории «информация ограниченного доступа» (к ней можно отнести служебные и коммерческие тайны, иная конфиденциальная информация, которая подлежит защите от неправомерного овладения и использования);

- разработка механизма оперативного и действенного реагирования на внешние и внутренние угрозы безопасности предприятия и проявления отрицательно сказывающихся тенденций в деятельности предприятия;

- оперативное и действенное пресечение посягательств на ресурсы и персонал;

- создание необходимых условий для максимального возмещения и устранения наносимого ущерба незаконными действиями физических и юридических лиц [8].

Для минимизации и нейтрализации рисков [3; 5] предприятию необходимо постоянно обеспечивать свою безопасность.

Библиографический список

1. Волков А.Ю., Юрченко И.А. Финансовая безопасность и ее угрозы в современных условиях // Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: МФЮА, 2018. - С. 37-41.

2. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации. - СПб: Питер, 2016. – 241 с.

3. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Из практического опыта исследования сущности рисков в управлении оборотными активами промышленных предприятий, занятых производством тяжелых технических тканей // Интернет-журнал Науковедение. - 2015. - Т. 7. - № 2 (27). - С. 25.

4. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Использование современных технологий преподавания в экономическом вузе // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2016. - № Т37. - С. 62-67.

5. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. О роли финансового анализа, рисков и инноваций в практической работе промышленного предприятия в условиях нестабильной внешней среды // Интернет-журнал Науковедение. - 2016. - Т. 8. - № 4 (35). - С. 52.

6. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Подготовка студентов в системе «колледж – вуз» // Совершенствование системы высшего образования: опыт и перспективы. Материалы VIII Международной учебно-методической конференции. Под редакцией А.Ю. Александрова, Е.Л. Николаева. - 2016. - С. 438-441.

7. Карзаева Н.Н. Основы экономической безопасности. - М.: ИНФРА-М, 2017. – 276 с.

8. Кузнецова Е.И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 132 с.

9. Меламедов С.Л. Формирование стратегии экономической безопасности предпринимательских структур. Дисс. канд. экон. наук. - СПб. – 124 с.

УДК 338:658

СЛУЖБА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Волков А.Ю. д-р экон. наук, доцент

Волков Д.А.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Зборовская Е.Б. канд. экон. наук, доцент

Международная академия бизнеса и новых технологий

Среди субъектов, обеспечивающих защиту экономической безопасности предпринимательской деятельности, наибольшее значение

имеет служба собственной экономической безопасности (при наличии необходимых финансовых средств). Создание службы собственной экономической безопасности представляет на практике наибольшую трудность, поскольку каждый субъект предпринимательства сугубо индивидуален, его деятельность специфична.

Организационные структуры различных организаций отличаются друг от друга в зависимости от профиля организации, масштабов ее деятельности, целей и задач, стоящих перед нею. Но, в общем, структура средней по масштабам организации примерно одинакова: имеются бухгалтерская служба, юридическая служба, служба безопасности, служба автоматизации, подразделения по работе с клиентами - покупателями товаров, работ и услуг, производимых организацией (отдел сбыта, отдел продаж, маркетинговый отдел и т.д.), подразделения по снабжению организации необходимыми ресурсами - трудовыми, материальными (отдел снабжения, отдел по работе с персоналом и т.д.) и основное подразделение, занимающееся производством продукта организации. Если мы рассмотрим задачи типовой службы безопасности, то, как правило, в них включаются такие вопросы, как физическая охрана объектов, материальных ценностей организации, личная охрана руководства организации.

Службы безопасности обычно ответственны за взаимодействие с правоохранительными органами, противодействие криминальным структурам, противодействие утечке информации, составляющей коммерческую тайну организации. В лучшем случае за службой безопасности могут быть закреплены вопросы защиты компьютерной информации (хотя обычно это остается в ведении службы автоматизации), проверка персонала на предмет причастности к хищениям и принадлежности к криминальным структурам.

Организация и функционирование службы экономической безопасности на предприятии для достижения всех целей и эффективного выполнения задач, должны основываться на ряде следующих принципов:

1. Принцип законности. Деятельность предприятия, всех ее подразделений, в том числе и службы экономической безопасности должна носить непременно законный характер, основываться на нормах российского и международного законодательства.

2. Принцип экономической целесообразности. Необходимо организовывать защиту тех объектов, чьи затраты на защиту меньше, чем потери, которые они понесут если угрозы безопасности реализуются.

3. Сочетание превентивных и реактивных мер. Превентивные - это меры, носящие предупредительный характер, которые позволят не допустить появления или осуществление угроз экономической безопасности. Реактивными являются меры, предпринимаемые в случае, когда угроза безопасности реальна и главной целью становится действенная минимизация негативных, несущих потери последствий.

4. Принцип непрерывности - заключается в функционировании системы обеспечения экономической безопасности предприятия на постоянной основе.

5. Принцип дифференцированности. Меры для преодоления возникших угроз будут выбираться в зависимости от характера угрозы и степени тяжести негативных последствий в результате ее реализации.

6. Координация. Данный принцип заключается в том, что для достижения поставленных задач необходима постоянная координация и согласование деятельности всех подразделений службы экономической безопасности, и самого предприятия.

7. Полная подконтрольность службы обеспечения экономической безопасности руководству предприятия [7].

Основные функции службы экономической безопасности предприятия: организация и реализация защиты конфиденциальной информации всеми подразделениями предприятия;

- контроль за сведениями о попытках шантажа или провокаций по отношению к персоналу, с целью получения конфиденциальной информации о деятельности предприятия;

- создание системы сбора, хранения и автоматизированного учета информации по безопасности предприятия, а также ее последующий анализ;

- организация проверок в подразделениях предприятия и необходимое им оказание практической помощи в вопросах безопасности их деятельности на предприятии;

- разработка, создание и внедрение положения о коммерческой тайне;

- организация проверки правил ведения закрытого делопроизводства;

- организация проверки персонала на предмет соблюдения правил обеспечения всех составляющих безопасности предприятия: экономической, информационной и физической;

- проведение совместных действий с отделом кадров по вопросам подбора персонала, его расстановки или служебного перемещения;

- организация системы сбора, обработки, хранения, анализа информации о партнерах для дальнейшего предотвращения недобросовестных сделок, влекущих за собой материальные потери;
- выполнение поручений руководства предприятия, которые входят в компетенцию службы экономической безопасности предприятия;
- активное взаимодействие с правоохранительными органами, организация мероприятий, необходимых для выявления и предупреждения различного рода правонарушений;
- проведение служебных расследований, при наличии фактов разглашения конфиденциальной информации, утраты документов персоналом предприятия и действий, которые могут угрожать экономической безопасности его подразделений [1].

Очевидно, что рассмотрение понятия «обеспечение экономической безопасности» в комплексе выполняемых службой безопасности функций недостаточно для решения задачи экономической безопасности в целом. Выполнение части функций по обеспечению экономической безопасности принимают на себя и другие подразделения. Так, например, защиту компьютерной информации осуществляет служба автоматизации. Работу с должниками выполняют сотрудники подразделения по работе с клиентами (на ранних сроках) либо юридическая служба (на поздних сроках, при взыскании задолженности в судебном порядке). Вопросами финансовой безопасности может заниматься бухгалтерия, экономическая либо финансовая служба [2; 4; 8].

Юридическая служба также бывает ответственна за мониторинг законодательства, и в принципе при этом она должна отвечать за предотвращение возникающих угроз экономическим интересам организации. Юристы осуществляют взаимодействие с государственными органами по возникающим с их стороны претензиям. Работу с персоналом в части исключения незлонамеренных действий (хищений, вредительства и т.д.), а ошибок, совершенных по невнимательности, из-за плохих условий труда, некачественного морально-психологического климата в коллективе и т.п., в лучшем случае выполняет кадровая служба, и часто многие вопросы остаются без внимания службы экономической безопасности.

Таким образом, вопросами экономической безопасности должны заниматься качественно подготовленные профессионалы, первоначальная подготовка которых вполне возможна в системе образования, благо соответствующие технологии имеются [3; 5; 6], но так как риски

предприятий велики, требуется и дополнительное профессиональное образование на высоком уровне

Библиографический список

1. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методологии анализа, прогнозирования и управления. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 368 с.

2. Волков А.Ю., Юрченко И.А. Финансовая безопасность и ее угрозы в современных условиях // Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: МФЮА, 2018. - С. 37-41.

3. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Использование современных технологий преподавания в экономическом вузе // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2016. - № Т37. - С. 62-67.

4. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. О роли финансового анализа, рисков и инноваций в практической работе промышленного предприятия в условиях нестабильной внешней среды // Интернет-журнал Науковедение. - 2016. - Т. 8. - № 4 (35). - С. 52.

5. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Подготовка студентов в системе «колледж – вуз» // Совершенствование системы высшего образования: опыт и перспективы. Материалы VIII Международной учебно-методической конференции. Под редакцией А.Ю. Александрова, Е.Л. Николаева. - 2016. - С. 438-441.

6. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Современные технологии преподавания в вузе // Актуальные проблемы психологии и педагогики в современном образовании. Материалы международной заочной научно-практической конференции. Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского. - 2017. - С. 107-109.

7. Кормишкина Л.А., Кормишкин Е.Д., Илякова И.Е. Экономическая безопасность организации (предприятия). - М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. – 274 с.

8. Пашинина Д.А., Волков А.Ю. Совершенствование теоретических аспектов оценки финансовых ресурсов организации // Актуальные проблемы менеджмента: менеджмент как важнейший фактор экономического роста и подъема уровня жизни в регионах. Материалы международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный университет. - 2019. - С. 434-436.

СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Волков А.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Защита административно-правовых отношений подразумевает под собой создание определенных гарантий и условий, обеспечивающих развитие данных отношений в строгом соответствии нормам действующего законодательства.

Конституцией Российской Федерации гарантируется государственная защита прав и свобод человека и гражданина в РФ. Защищать свои права и свободы допускается всеми способами, не запрещенными законом.

Административное право играет важную роль в защите граждан от неправильных действий государственной, муниципальной и частной администрации [1, с. 39].

Для защиты административных правоотношений можно выделить три основных способа: административный, судебный и договорно-согласительный.

Административный способ защиты предполагает проверку законности и обоснованности решений и действий подчиненных органов и их служащих органами исполнительной власти, в результате чего принимаются необходимые меры: приостановление или отмена незаконных актов управления, принятие к виновным различных мер дисциплинарного и иного управленческого воздействия и т.п.

При судебном способе защиты вопрос законности решений и действий участников административного правоотношения разрешается судом.

Договорно-согласительный способ защиты административно-правовых отношений реализуется через создание различных согласительных органов (согласительные комиссии, комитеты, группы и т.д.) и использование разнообразных согласительных процедур. Согласительные процедуры может использовать Президент Российской Федерации для разрешения между органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ, а также между органами государственной власти субъектов РФ [2, с. 200].

Административные жалобы по правовым признакам подразделяют на общие и специальные. Основания и порядок производства последних устанавливаются специальными нормами, содержащимися в других актах.

Обратиться с общей административной жалобой вправе любой гражданин, но с соблюдением определенных требований к ее оформлению. Данное право является абсолютным, неограниченным, неотчуждаемым правом гражданина. В качестве примера общей жалобы могут быть: жалоба на непринятие надлежащих мер к нарушителям общественного порядка; жалоба на работу социально-культурных учреждений и т.д.

В качестве примеров специальных административных жалоб можно привести следующее: жалобы на действия и бездействие таможенных органов, подача и рассмотрение которых регулируются Таможенным кодексом РФ; жалобы на акты налоговых органов, подача и рассмотрение которых устанавливаются Налоговым кодексом РФ и т.д.

Законодателем предусмотрено такое специальное обжалование для более квалифицированного и относительно быстрого рассмотрения дела, усиления защиты прав граждан [4, с. 3].

Судебная защита административных правоотношений - наиболее эффективный способ защиты административных правоотношений и обладает некоторой универсальностью, поскольку обратиться за защитой может любой субъект административно-правового отношения в случае нарушения его прав, незаконного привлечения к административной ответственности и т.д. Суд, основываясь на принципах отправления правосудия, должен беспристрастно, всесторонне исследовать обстоятельства дела и вынести законный и обоснованный судебный акт. В практике нередки случаи выявления нарушений в действиях органов исполнительной власти и, как следствие, признания вынесенных ими ненормативных актов, действий или бездействий органов исполнительной власти незаконными [3, с. 72].

Рассмотрев способы защиты административно-правовых отношений, можно сделать вывод, что защита административно-правовых отношений – это основанная на законе деятельность уполномоченных на то органов государственной власти, направленная на устранение угроз, препятствующих развитию правоотношений в рамках административно-правовых норм.

Библиографический список

1. Братановский С.Н. Административное право: учебник. – М.: Директ-Медиа, 2013. – 305 с.

2. Гончарова Н.О. Защита административно-правовых отношений: понятие и классификация // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2010. – № 11. – С. 200-203.

3. Гончарова Н.О. Реализация основных принципов судопроизводства при разрешении административно-правовых споров // Юридическая наука. – 2011. – № 3. – С. 72-74.

4. Панова И.В. Некоторые вопросы административного порядка рассмотрения дел // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2014. – № 1 (26). – С. 3-8.

УДК 342.51

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕР ФИНАНСОВО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Волков А.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Отсутствие единого теоретического подхода к основе финансово-правовой ответственности, финансового правонарушения, к понятию и видам финансовых санкций явилось результатом многих отрицательных последствий в регулируемой сфере.

Вспомогательную трудность в формировании закона о финансово-правовой ответственности несет недостаток однозначности в выявлении природы финансово-правовой ответственности, ее признаков и видов, которые предусмотрены ею мерами.

Основой мерой финансовой ответственности является штраф, точнее денежное взыскание. К этому виду взыскания можно отнести и пени. Однако, если сущность штрафа как меры ответственности и финансовой санкции карательного характера сомнений не вызывает ни у законодателя, ни у ученых-финансистов, то эта финансово-правовая санкция, как пени, вызывает не однозначное толкование. Поэтому на сегодняшний день, как уже было отмечено, для финансово-правовой ответственности сложилась окончательно одна санкция - штраф, что является явно недостаточным.

Еще раз подчеркнем, что существенным недостатком действующего законодательства необходимо считать именно то, что некоторые штрафы выражены в определенных суммах, что приводит к потребности внесения добавочных изменений в нормативные акты, так, например, в связи с

инфляцией. Если при этом принять в учет то, что меры финансово-правовой ответственности имеют все шансы вступать в свои права лишь федеральным законодательством (ст. 71 Конституции РФ), становится ясным, что такого рода изменения крайне нежелательны, так как вызывают дополнительные сложности. Кроме того, штрафы, определенные в твердых суммах, не позволяют реализовать полностью принципы дифференциации ответственности и индивидуализации наказания.

Некоторые меры финансово-правовой ответственности требуют изменений, так как влекут неоднозначное толкование их применения. Как справедливо отмечается в литературе, «одним из путей увеличения действенности санкций и ответственности в том и состоит, чтобы их система была в наибольшей степени адаптирована к задачам формирования моментов правомерного поведения, понимания долга, ответственного отношения каждого гражданина к своим обязанностям. Но для этого сама ответственность обязана рассматриваться как что-то внешнее по отношению к данным мотивам, пониманию и взаимоотношению».

Кроме того, очевидно, что введение в качестве административно-правовой ответственности в случае совершения правонарушения штрафа, возлагаемого на руководителей получателей бюджетных средств, имеет очень важное значение. Например, за нецелевое применение бюджетных средств по действующему законодательству предусматривается ответственность в виде штрафа в размере учетной ставки Центрального банка РФ со взысканием суммы нецелевого использования, который возлагается на предприятия, учреждения, организации, выступающих в роли получателей бюджетных средств. При наложении указанных санкций неблагоприятные имущественные последствия наступают для предприятия, учреждения или организации в целом. Должностные лица, либо лица, выполняющие управленческие функции в коммерческих и иных организациях, в фактическом распоряжении которых находятся бюджетные средства, не несут лично никаких имущественных лишений. Возможность применения к ним административных штрафов будет способствовать созданию личной заинтересованности у руководителей получателей бюджетных средств, в обеспечении использования предоставленных из бюджета денежных средств в соответствии с их целевым назначением.

Определенной критике следует подвергнуть и логику законодательства в установлении мер финансово-правовой ответственности, если не отслеживается учет объема доставленного вреда

(исключение составляет лишь валютное законодательство). Когда в финансовый закон внедрить и укрепить установление понятия вреда, причиненного бюджету, то данное содействовало бы защите финансовых интересов общественно-территориальных образований. Деяние, повлекшее причинение большего вреда, должно оцениваться как более тяжкое правонарушение и должно влечь за собой более строгие меры ответственности. Однако при этом исходить только из оценки причинения реального вреда казне нельзя. С одной стороны, иногда деяния являются общественно-опасными сами по себе несмотря на то, что они не влекут явных вредных последствий (например, противоправное деяние вовремя обнаружено и пресечено). С другой стороны, иногда может возникнуть ситуация, когда при отсутствии каких-либо составов финансовых правонарушений остается большая возможность для произвола со стороны правоприменительных органов, что никак не отвечает интересам защиты субъектов финансовой деятельности.

В связи с вышеизложенным, представляется целесообразным увеличить область использования финансово-правовой ответственности при помощи законодательного укрепления этой финансовой санкции, как цельное либо неполное взыскание в пользу государственного дохода, которое должно быть получено вследствие финансового правонарушения.

Обозначенные проблемы и выводы не исчерпывают всего круга вопросов по становлению и развитию института финансово-правовой ответственности. Однако они определяют не только возможности теоретических подходов и консолидации разных позиций, но и пути последующего формирования закона и практики его применения.

Все, сказанное выше, позволяет сделать вывод о том, что необходима дальнейшая тщательная разработка вопросов о финансово-правовой ответственности.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

2. Кондрат Е.Н. Правонарушения в финансовой сфере России. Угрозы финансовой безопасности и пути противодействия. - М.: Форум, 2014. – 828 с.

3. Рыбушкин Н.Н. К вопросу об основных направлениях совершенствования санкций правовых запретов в уголовном и административном законодательстве // Ученые записки казанского университета. Серия: гуманитарные науки. - 2012. - № 4. - Т. 154. – С. 210-214.

АДМИНИСТРАТИВНОЕ ПРАВОНАРУШЕНИЕ КАК ФАКТИЧЕСКОЕ ОСНОВАНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ, СОСТАВ

Волков А.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Административная ответственность является предметом постоянного научного интереса отдельных поколений исследователей-административистов. Актуальность данной проблематики не снижается вследствие многогранности предмета изучения и перманентного изменения законодательства, регламентирующего административную ответственность.

В поле зрения экспертов обнаруживаются многосчисленные аспекты данной юридической категории: суть и содержание административной ответственности, ее причины, правовые институты, субинституты и положения, ее регламентирующие и др.

В административно-правовой литературе данный вопрос в соответствующей степени не изучен. Довольно популярное у административистов отождествление административной ответственности и административного наказания рискует стать причиной утверждения, что данная ответственность возникает в момент вступления в действие постановления о назначении административного наказания [3, с. 10].

Согласно точке зрения авторов, полагающих, что административная ответственность является правоотношением, которое складывается между должностным лицом (органом государства), которое уполномочено на привлечение к ответственности нарушителя, и лицом, которое привлекается к ответственности, получается, что ответственность появляется в момент привлечения к ней лица [1, с. 401]. Одновременно в действующем административно-деликтном законодательстве существует понятие «привлекаемое к административной ответственности лицо», однако не указано, какой процессуальный документ либо какое процессуальное действие представляет собой акт привлечения к административной ответственности лица. Вследствие этого подобной подход к нахождению момента появления административной ответственности нельзя назвать продуктивным.

Рассматриваемый вопрос в максимальной степени описывается в уголовно-правовой литературе и литературе по общей теории права. Так как административная ответственность представляет собой один из подвидов юридической ответственности, а значит, обладает основными ее характеристиками, по отраслевым признакам максимально похожа на уголовную ответственность, то при поиске ответа на вопрос о моменте ее появления рациональным будет обращение к соображениям специалистов в вышеуказанных отраслях науки права. В общем, они все сводятся к двум позициям. Одни авторы утверждают, что юридическая ответственность не возникает из непосредственного факта совершенного правонарушения, а появляется вследствие издания соответствующего акта о применении норм права. Если говорить об уголовной ответственности, то ряд авторов подобным актом называют постановление о привлечении в качестве обвиняемого [2, с. 27], прочие - приговор суда, который вступил в силу [4, с. 68].

В соответствии с иной позицией юридическая ответственность появляется в момент осуществления правонарушения [6, с. 12].

Присутствующая в рамках образовавшегося правоотношения обязанность правонарушителя претерпеть определённые лишения и правоограничения, на их взгляд, оказывается юридической ответственностью исключительно при ее осуществлении. Иначе говоря, юридическая ответственность с данной позиции может быть представлена только как элемент правоотношения, образовавшегося вследствие правонарушения. Последнее появляется ранее ответственности. Юридическая ответственность осуществляется в пределах данного правоотношения и заканчивается параллельно с ним. При этом приверженцы подобного подхода к определению момента появления юридической ответственности, исследуя процесс ее осуществления, период между осуществлением правонарушения (появлением уголовного правоотношения) и наступлением ответственности (вынесением обвинительного приговора) изучают в качестве одного из этапов исполнения ответственности [5, с. 337].

После совершения административного правонарушения лицо подлежит обязанности претерпеть такие правоограничения и лишения, которые связаны согласно закону с данным правонарушением, и получает статус подлежащего административной ответственности лица. Данное лицо превращается в обязанное лицо – субъект административно-деликтного правоотношения, при котором государство в лице соответствующих государственных должностных лиц и органов выступает

как управомоченный. Действия должностных лиц и органов предполагают запуск механизма осуществления административной ответственности. Через их процессуальные действия появившееся административно-деликтное правоотношение (существовавшее определенный период в статике) приобретает динамику, происходит осуществление обязанностей и прав субъектов данного правоотношения.

При отсутствии действий указанных должностных лиц и государственных органов лицо, которое совершило административное правонарушение, будет оставаться в статусе подлежащего данной ответственности, пока не истечет срок давности привлечения к ответственности рассматриваемого нами вида. Если уполномоченный орган или лицо начало осуществлять его административное преследование, то указанная (первая) стадия осуществления административной ответственности оканчивается обвинением в совершении административного правонарушения этого лица. Согласно общему правилу (процессуально) необходимо оформить протокол об административном правонарушении, а в некоторых, определенных в ст. 28.4 и 28.6 случаях, - постановление прокурора о возбуждении дела об административном правонарушении либо постановление о назначении административного наказания соответственно.

С данного юридического факта стартует вторая стадия осуществления рассматриваемой ответственности. Лицо, которое совершило административное правонарушение, получает статус лица, которое привлекается к административной ответственности (это понятие включено в ст. 1.6 КоАП РФ). Лицо, как и на первой стадии осуществления административной ответственности, в ходе преследования может претерпевать правоограничения и лишения, вызванные применением мер по обеспечению производства по делу о соответствующем правонарушении (в частности, административного привода либо задержания для принятия участия при рассмотрении дела) к нему, а в случае назначения ряда видов наказаний (в частности, административного ареста) - и лишения, в них содержащиеся. В подобном статусе данное лицо находится до того момента, как вступит в силу закона постановление уполномоченного должностного лица (органа) о назначении соответствующего наказания либо о прекращении по делу производства. В данный момент (в случае назначения административного наказания) стартует третья (завершающая) стадия осуществления административной ответственности, а совершившее административное правонарушение лицо, получает статус подвергнутого административному наказанию либо привлеченного к административной

Реализация каждой из приведенных стадий осуществления административной ответственности нуждается в оптимальном правовом процессуальном обеспечении. Административно-процессуальные положения, которые регламентируют производство по делам об административных правонарушениях, обязаны давать достаточные и необходимые возможности для окончания и начала дальнейшей стадии осуществления административной ответственности, для реального последовательного видоизменения правового статуса лица, которое совершило административное правонарушение, из «подлежащего административной ответственности» в «привлеченного к административной ответственности (подвергнутого административному наказанию)».

Библиографический список

1. Административное право России: учебник / под ред. П.И. Кононова, В.Я. Кикотя, И.Ш. Киляшханова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 759 с.
2. Брайнин Я.М. Уголовная ответственность и ее основания в советском уголовном праве. - М.: Юридическая лит., 1963. – 275 с.
3. Маршев С.А. Административная ответственность: учебное пособие. - М.: ЦОКР МВД России, 2007. – 488 с.
4. Уголовное право России. Общая часть: учебник / отв. ред. Б.В. Здравомыслов. - М.: Юристъ, 1996. – 480 с.
5. Уголовное право России. Общая часть: учебник / под ред. В.Н. Кудрявцева, В.В. Лунеева, А.В. Наумова. - М.: Юристъ, 2006. – 540 с.
6. Шавалеев М.В. Эффективность принципа неотвратимости юридической ответственности: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. - Казань, 2011. – 25 с.

УДК 336.64

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ «ЖИЛИЩНИК РАЙОНА БИРЮЛЕВО ВОСТОЧНОЕ»)

Волков А.Ю. д-р экон. наук, доцент

Волков И.Г.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» является самой крупной управляющей организацией района, его учредитель – город Москва. Создано ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» для выполнения работ и оказания услуг при управлении многоквартирными домами района Бирюлево Восточное города Москвы, а также таких работ и услуг, как комплексное содержание объектов дорожного хозяйства, объектов озеленения, дворовых территорий и иных объектов коммунального хозяйства и благоустройства района Бирюлево Восточное города Москвы. Основными видами деятельности ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» являются:

- управление многоквартирными домами и капитальными объектами, их содержание и ремонт, в том числе капитальный, предоставление коммунальных услуг, а также содержание различных объектов инженерной и коммунальной инфраструктуры;

- уборка территорий района, содержание зеленых насаждений, спортивных площадок района, объектов дорожного хозяйства;

- содержание разнообразных технических средств оснастки и организации дорожного движения, информационных щитов и указателей, расположенных на них;

- благоустройство и содержание территорий общего пользования, включая разработку проектно-сметной документации и проведение строительно-монтажных работ, в том числе катков с искусственным льдом и другие.

Управление финансами [1] играет существенную роль в деятельности ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное», так как диверсификация источников финансовых потоков позволяет упрочить финансовую устойчивость и безопасность [3], а рациональное и бережливое использование финансовых ресурсов на основе анализа и оценки [4; 5] с учетом постоянного государственного финансового контроля [2; 6] позволяет вести хозяйственную деятельность эффективно и экономно.

Деятельность ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» основывается на выполнении государственного задания, сформированного учредителем из основных видов деятельности.

Основным источником финансового обеспечения являются субсидии из бюджета города Москвы, предоставляемые на возмещение нормативных затрат, связанных с выполнением Государственного задания ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное».

Кроме того, поступают средства, полученные за оказание услуг, относящихся к основным видам деятельности, от граждан и юридических

лиц по утвержденным расценкам. Поступают так же субсидии, предоставляемые на цели, не связанные с финансовым обеспечением выполнения государственного задания (Целевые средства):

- обустройство модульных городков;
- проведение ремонта объектов гаражного назначения, кадастровых работ и оценки рыночной стоимости указанных объектов;
- подключение (технологическое присоединение) быстровозводимых модульных конструкций;
- участие в массовых мероприятиях района / округа в части уборки площадок проведения мероприятий, охраны (перекрытия) территории проведения мероприятий, обеспечения общественной безопасности;
- вывоз, обезжиривание и утилизация твердых коммунальных отходов;
- проведение паспортизации объектов дорожного хозяйства;
- проведение капитальных ремонтов государственных объектов и другие.

ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» зарабатывает средства, полученные от осуществления разного рода приносящей доходы деятельности, так как в соответствии с гражданским законодательством вправе осуществлять такие дополнительные виды деятельности, что не относятся к основным, но направлены на достижение целей, ради которых организация была создана:

- осуществление управления домами (многоквартирными), а также нежилыми объектами: зданиями и сооружениями;
- выполнение работ и оказание услуг физическим и юридическим лицам, связанных с эксплуатацией, содержанием и ремонтом зданий, жилых и нежилых помещений района;
- разметка и ее обновление на дорожных покрытиях;
- обеспечение технического и эксплуатационного состояния имеющихся на территории информационных щитов и опор, а также дорожных знаков;
- прием, размещение и утилизация снега на снегоплавильных пунктах и площадках;
- организация и осуществление сбора и вывоза твердых бытовых отходов и крупногабаритного мусора;
- ремонт, техническое обслуживание и эксплуатация автотранспортных средств строительной, дорожной, коммунальной и специальной техники;
- оказание транспортно-экспедиционных услуг, в том числе перевозка опасных грузов;

- производство и реализация асфальтобетонных смесей;
- организация и проведение энергетического аудита капитальных объектов, в том числе сооружений и зданий;
- организация и осуществление проектно-изыскательских, отделочных, ремонтно-строительных и реставрационных работ любой сложности;
- выполнение работ на ландшафте;
- возведение, содержание, ремонт, в том числе капитальный ограждающих конструкций зданий;
- выполнение организационных, инженерных и технических работ по устройству наружных инженерных сетей и инженерного оборудования;
- оказание складских услуг, выполнение погрузочно-разгрузочных работ;
- закупка, ремонт, аренда, лизинг дорожно-строительной, дорожно-коммунальной техники, грузового и легкового автотранспорта, а также различного оборудования;
- дератизация, дезинсекция и дезинфекция многоквартирных домов и иных капитальных объектов;
- оказание услуг физическим и юридическим лицам, предпринимателям по предоставлению доступа к инженерным сооружениям и сетям, а также кабельным линиям многоквартирных домов для размещения телекоммуникационного и иного связанного с ним оборудования и оказанию услуг связи;
- капитальный ремонт, реставрация и воссоздание многоквартирных домов;
- выполнение работ по благоустройству придомовой территории объектов капитального строительства (многоквартирных домов).

В 2019 году ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» получило грант Правительства Москвы на развитие материально-технического оснащения (закупка спец техники).

Таким образом, источники финансовых ресурсов на предприятии максимально диверсифицированы, ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» использует для этого все возможности, предоставляемые нормативным регулированием.

Библиографический список

1. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Управление финансами и инновациями на предприятии // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2016. - Т. 5. - № 3 (16). - С. 74-78.

2. Волков А.Ю., Кальсин А.Е. Теоретические аспекты финансового контроля // Вестник евразийской науки. - 2019. - Т. 11. - № 6. - С. 15.

3. Волков А.Ю., Юрченко И.А. Финансовая безопасность и ее угрозы в современных условиях // Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: МФЮА, 2018. - С. 37-41.

4. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. О роли финансового анализа, рисков и инноваций в практической работе промышленного предприятия в условиях нестабильной внешней среды // Интернет-журнал Науковедение. - 2016. - Т. 8. - № 4 (35). - С. 52.

5. Пашинина Д.А., Волков А.Ю. Совершенствование теоретических аспектов оценки финансовых ресурсов организации // Актуальные проблемы менеджмента: менеджмент как важнейший фактор экономического роста и подъема уровня жизни в регионах. Материалы международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный университет. - 2019. - С. 434-436.

6. Печников А.О., Волков М.А., Волков А.Ю. Государственный финансовый контроль: понятие, принципы, цели // Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона. Сборник материалов международной научно-практической конференции Академии МУБиНТ. – Ярославль: Образовательная организация высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)». - 2019. - С. 335-338.

УДК 336.64

**ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
(НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ «ЖИЛИЩНИК РАЙОНА БИРЮЛЕВО
ВОСТОЧНОЕ»)**

Волков А.Ю. д-р экон. наук, доцент

Волков И.Г.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» это крупнейшая управляющая организация района, созданная для выполнения работ и оказания услуг в ходе управления многоквартирными домами района Бирюлево Восточное города Москвы, а также оказания множества сопутствующих услуг: комплексное содержание объектов дорожного хозяйства, объектов озеленения, дворовых территорий и иных объектов коммунального хозяйства и благоустройства района Бирюлево Восточное города Москвы.

Управление финансами играет существенную роль в деятельности ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное», так как диверсификация источников финансовых потоков позволяет упрочить финансовую устойчивость и безопасность [1; 3].

Деятельность ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» основана на выполнении государственного задания, сформированного учредителем из основных видов деятельности.

Основным источником финансового обеспечения деятельности являются субсидии из бюджета города Москвы, кроме того, поступают средства, полученные за оказание услуг, относящихся к основным видам деятельности, от граждан и юридических лиц по утвержденным расценкам, а также субсидии, предоставляемые на цели, не связанные с финансовым обеспечением выполнения государственного задания и гранты (целевые средства).

Рациональное и бережливое использование финансовых ресурсов на основе анализа и оценки [4; 5] с учетом постоянного государственного финансового контроля [2; 6] позволяет ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» вести хозяйственную деятельность эффективно и экономно.

Для проведения анализа эффективности использования бюджетного финансирования по программам благоустройства ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» сформировал реестр конкурсных процедур, проводимых в рамках Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

На основе данного реестра был проведен анализ эффективности использования бюджетного финансирования по работам, предлагаемым к выполнению за счет собственных ресурсов.

Исходя из концепции совершенствования финансовой политики ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» основным направлением совершенствования финансовой политики, оптимизации расходования

бюджетных средств должно стать частичное перераспределение ресурсов на выполнение работ силами и средствами организации.

Для выполнения работ по содержанию (уборке и ремонту объектов ОДХ (объекты дорожного хозяйства) и дворовых территорий) в ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» сформирован штат специалистов и парк автомобильной техники.

По результатам анализа выявлено наличие резервов собственных трудовых ресурсов и материально-технические возможности для проведения работ по благоустройству общественных пространств на подведомственной территории.

Для проработки вопроса совершенствования и оптимизации расходования средств исследовался опыт ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное», а именно расходы по ремонту асфальтобетонного покрытия (АБП) в 2019 году.

В 2019 году проведено работ по ремонту 21781,305 кв. м. асфальтобетонного покрытия, израсходовано 1967,01 тонн асфальтобетонной смеси и 193,4 тонны ремонтной литой смеси.

Работы по ремонту АБП осуществлялись локальными технологическими картами несмотря на то, что выполнение таких работ технологически сложнее, чем работы по устройству АБП на больших площадях.

Выявлено, что загруженность штата, спецтехники и оборудования при работах по ремонту АБП в рамках текущего содержания составляет в среднем всего 30%.

Можно сделать вывод, что остальное рабочее время штатных специалистов, техники и оборудования возможно использовать для выполнения других работ аналогичного характера.

Также необходимо принять во внимание наличие существующей базы техники и строительство нового комплекса ремонтной базы.

Таким образом, как показывает анализ, работы, которые возможно выполнить за счет собственных ресурсов ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» это работы по устройству и ремонту АБП, работы по устройству искусственного покрытия (искусственная трава + резиновая крошка) на общую сумму более 140 млн. руб.

Учитывая наличие необходимого штата и рабочего времени специалистов, а также наличие материально технической базы для выполнения работ, были произведены расчеты и выведена предполагаемая прибыль, которая, исходя из расчетов, может составлять более 56 млн. руб.

Эти средства позволят увеличить объем работ, в том числе на социально значимых объектах территории района.

Следуя такой политике оптимизации в последующих временных периодах (в течении нескольких лет), ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» сможет иметь хорошую возможность дополнительного развития материально-технической базы, взять (расширить) дополнительный штат на специализированные работы и усовершенствовать спектр и объем работ в соответствии с целями и задачами государственной программы по комплексному благоустройству общественных пространств района.

Таким образом, источники финансовых ресурсов на предприятии диверсифицированы, а продуманное использование трудовых и материальных ресурсов, на основе анализа и оценки, позволяет ГБУ «Жилищник района Бирюлево Восточное» эффективно осуществлять уставную деятельность.

Библиографический список

1. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Управление финансами и инновациями на предприятии // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2016. - Т. 5. - № 3 (16). - С. 74-78.

2. Волков А.Ю., Кальсин А.Е. Теоретические аспекты финансового контроля // Вестник евразийской науки. - 2019. - Т. 11. - № 6. - С. 15.

3. Волков А.Ю., Юрченко И.А. Финансовая безопасность и ее угрозы в современных условиях // Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: МФЮА, 2018. - С. 37-41.

4. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. О роли финансового анализа, рисков и инноваций в практической работе промышленного предприятия в условиях нестабильной внешней среды // Интернет-журнал Науковедение. - 2016. - Т. 8. - № 4 (35). - С. 52.

5. Пашинина Д.А., Волков А.Ю. Совершенствование теоретических аспектов оценки финансовых ресурсов организации // Актуальные проблемы менеджмента: менеджмент как важнейший фактор экономического роста и подъема уровня жизни в регионах. Материалы международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный университет. - 2019. - С. 434-436.

6. Печников А.О., Волков М.А., Волков А.Ю. Государственный финансовый контроль: понятие, принципы, цели // Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое

развитие региона. Сборник материалов международной научно-практической конференции Академии МУБиНТ. – Ярославль: Образовательная организация высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)». - 2019. - С. 335-338.

УДК 338.23

КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ОЖИВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ В СОСТОЯНИИ РЕЦЕССИИ

Ермоленко М.О., преподаватель

Григорьева Ю.О.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Банк России, являясь мегарегулятором, устанавливает размер ключевой ставки, которая является отправной точкой в проведении денежно-кредитной политики главного банка страны. Ставка определяется с учетом среднесрочного экономического прогноза Центробанка, а также желаемого уровня инфляции, оптимальная величина которой в РФ составляет около 4%. Этим числом руководствуется ЦБ в принятии своих решений. Как показывает практика, изменение уровня учетной ставки – это один из самых действенных методов влияния на предложение денег в стране и уровень цен.

Для понимания политики, проводимой Центробанком, необходимо отметить ряд условий, повлиявших как на российскую экономику в частности, так и мировую в целом. Среди самых значимых причин экономической рецессии, начавшейся в марте 2020 года, следует отметить пандемию коронавирусной инфекции и, как следствие, введение карантинных мер, а также падение цен на сырьевых рынках (цена на нефть 3 марта 2020 года составляла 53,43 доллара за баррель, а 27 апреля 2020 года ее стоимость составила минимальные 19,3 доллара) [4]. Это не могло не отразиться на экономике России, импортная составляющая, которой имеет значительный вес. Все это привело к снижению покупательской способности, снижению экономической активности и давлению на российскую валюту (максимальное значение на 24.03.2020 – 80,8 рублей за доллар США) [2], росту цен (рисунки 1).

Так, например, по данным исследования Сбербанка [1], с марта по июнь 2020 года наблюдался значительный спад потребительской активности населения, а в разгар самоизоляции этот показатель сокращался в два раза, по сравнению с уровнем потребления этого периода предыдущего года (рисунок 1).

Такой же тренд наблюдается и с изменениями бизнес-оборотов в России (рисунок 2). С апреля происходит спад, пик которого наблюдается с середины месяца до конца мая и сопровождается снижением оборотов на 30%, по сравнению с прошлым годом. Стабилизация в бизнес-среде происходит только в июле 2020 года: показатель активности совпал с прошлогодним. А с начала августа бизнес нарастил свои обороты на 4%.

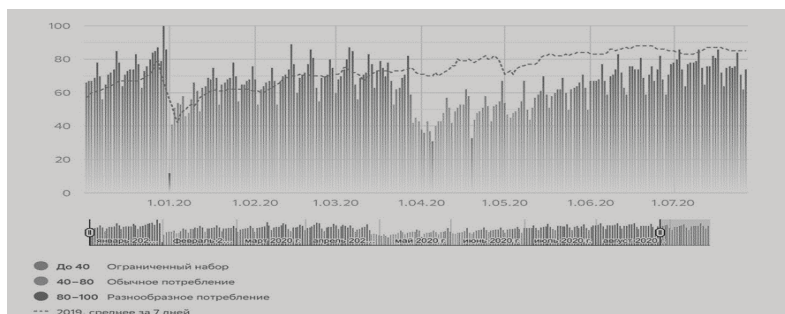


Рисунок 1. Динамика индекса потребительской активности

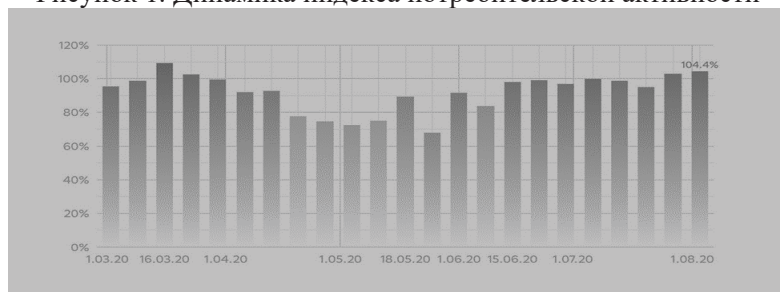


Рисунок 2. Динамика оборотов бизнеса

В динамике изменения ключевой ставки наблюдается тренд по ее снижению с декабря 2018 года [3]. Наибольшее сокращение произошло 22 июня, ставка упала на 1 процентный пункт (таблица 1).

С помощью своего основного инструмента – ключевой ставки – Банк России путем ее снижения способствует увеличению денежной массы,

доступности кредитования реального сектора, сдерживанию инфляции, уменьшению безработицы и, как следствие, оживлению экономики.

Таблица 1 - Изменение ключевой ставки ЦБ РФ

Дата установления ставки	Размер ставки, %
17.12.2018	7,75
17.06.2019	7,50
29.07.2019	7,25
09.09.2019	7,00
28.10.2019	6,50
16.12.2019	6,25
10.02.2020	6,00
27.04.2020	5,50
22.06.2020	4,50
27.07.2020	4,25

Летом 2020 года наблюдается спад в темпе роста цен (рисунок 3). Однако регулятор не должен допускать слишком низкий уровень инфляции, так как затяжная дефляция приводит к подавлению потребительского спроса и, как следствие, торможению экономики. В этом виноват так называемый эффект дефляционной ловушки, суть которого заключается в сокращении экономическими агентами своих расходов в надежде на дальнейшее понижение цен. Также снижение ключевой ставки может давить на национальную валюту и инвестиционную привлекательность страны.

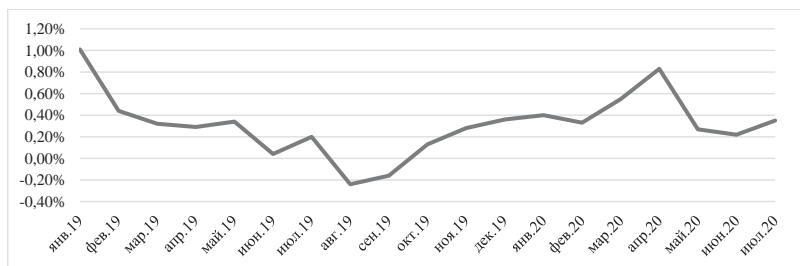


Рисунок 3. Динамика уровня инфляции в России по месяцам

Уже к началу лета 2020 года наблюдается нормализация ситуации, возвращение экономики к докарантинному уровню, конечно, помимо политики ЦБ РФ на этому способствовали и иные факторы такие как: снятие ограничительных мер, стабилизация нефтяного рынка (с начала

лета 2020 года ее цена – в районе 42 рублей) [4], укрепление национальной валюты, меры государственной поддержки.

Снижение ключевой ставки привело к снижению темпов роста инфляции, приведению их к уровню зимы 2020 года; увеличению кредитования (февраль 2020 – 130995 ед., март 2020 – 141589 ед., апрель – 116295 ед., май 2020 – 122621 ед., июнь 2020 – 204613 ед.) [5], оживлению экономических агентов, что в перспективе станет основой экономического роста.

Библиографический список

1. COVID-19 #сбериндексы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberindex.ru/?lang=ru>.

2. Динамика курсов доллара США и евро к рублю и показатели биржевых торгов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/hd_base/micex_doc/.

3. Ключевая ставка Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/hd_base/keyrate/.

4. Нефть BRENT (BR-9.20) – цена, график. Динамика (BR-9.20) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://quote.rbc.ru/ticker/181206>.

5. Сведения о размещенных и привлеченных средствах Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/.

6. Ермоленко М.О. Ключевая ставка как основной инструмент денежно-кредитной политики Банка России // В сборнике: Экономика и управление: теория и практика. – Ярославль: Канцлер, 2019. - С. 145-151.

7. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

УДК 336.713

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНДИКАТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»

*Ермоленко М.О., преподаватель
Григорьева Ю.О.*

Корпоративная политика в целом и корпоративная культура в частности на сегодняшний день являются одним из основных инструментов развития и совершенствования любой организации, в том числе и банковских, которые обладают такими же ресурсами для проведения такого типа политики. Существует несколько сторон, заинтересованных в деятельности каждой организации, среди которых:

- клиенты (корпоративные и розничные);
- сотрудники банка;
- общество;
- инвесторы и акционеры;
- государство.

В отношении этих пяти групп банк и формирует свою политику в зависимости от их интересов. Так, например, клиенты заинтересованы в качестве и доступности банковских услуг; сотрудники – в инвестициях в человеческий капитал, в условиях и уровне оплаты труда, общество – в улучшении социальной среды, в повышении и развитии финансовой грамотности и в благоприятном воздействии на экологию; инвесторы и акционеры – в ответственном корпоративном поведении; государство – в экономическом росте страны.

Следует также рассмотреть корпоративную социальную ответственность, которая, являясь частью системы корпоративного управления организации, оказывает косвенное влияние на результаты ее деятельности. Влияние на коммерческую часть может проявляться путем улучшения имиджа компании, увеличения акционерной стоимости и инвестиционной привлекательности [4].

В концепции социальной политики ПАО «Сбербанк» дается определение понятия КСО, под которым понимается набор правил, которыми банк руководствуется в своей деятельности в отношении заинтересованных сторон, а также оценки и управления влияния на экономику страны, общество и экологию [2].

Для анализа вложений банка в КСО по документам финансовой отчетности, а именно по отчету о финансовых результатах были использованы следующие статьи:

- расходы на подготовку и переподготовку кадров (строка 48112);
- расходы на перемещение персонала (строка 48113);

- расходы на благотворительность и другие подобные расходы (строка 48607);

- расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, мероприятий культурно-просветительского характера и иных подобных мероприятий (строка 48608) [3].

По данным таблицы 1 видно, что за рассматриваемый период выросли затраты на благотворительность и проведение мероприятий, однако сократились расходы на персонал.

Таблица 1 - Динамика расходов ПАО «Сбербанк», тыс. руб.

Статья расходов	2019	2018	2017	2016	2015
Подготовка и переподготовка кадров	182 857	157 850	170 603	155 494	227 194
Перемещение персонала	4	41	106	1 471	3 354
Благотворительность и подобные расходы	6 941 746	6 455 483	6 370 934	4 323 925	3 496 456
Мероприятия	2 452 265	2 349 522	1 706 751	1 590 682	938 474

Особое внимание следует уделить дивидендной политике ПАО «Сбербанк», так как структура акционеров такова, что с 2020 года Министерство финансов РФ владеет 50% и одной акцией, юридические лица-нерезиденты обладают 45,04%, юридические лица-резиденты – 1,81% и частные инвесторы – 3,15% [1]. Фактический Сбербанк – кредитная организация со значительной долей государственного капитала, поэтому в получении дивидендов заинтересованы не только частные акционеры, но и РФ в целом. Так, в течение пяти лет с 2015 по 2019 гг. сумма дивидендов, как общая, так и на одну акцию, имеют положительный тренд (таблица 2).

Таблица 2 - Динамика выплаты дивидендов в ПАО «Сбербанк»

Год	Сумма выплаченных дивидендов в рублях	Сумма выплаченных дивидендов на одну акцию в рублях
2019	361 391 168 000	16
2018	271 043 376 000	12
2017	135 521 688 000	6
2016	44 496 287 560	1,97
2015	10 164 126 600	0,45

Финансовая отчетность банка может служить индикатором ее ответственности перед контрагентами. Анализируя такие показатели, как

уровень оплаты труда, расходы на благотворительность и на выплату дивидендов, можно судить о динамике отношений банка с его сотрудниками и акционерами, а также касательно общества.

Библиографический список

1. Акции и дивиденды. ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/share-profile>.

2. Стратегия развития. ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.com/ru/about/strategy>.

3. Финансовая отчетность по РСБУ. ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ras>.

4. Ермоленко М.О., Григорьева Ю.О. Развитие корпоративной культуры на примере ПАО «Сбербанк» // Сборник научных трудов Ш-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 169-172.

5. Кваша В.А. Банковская система при переходе к цифровой экономике / В сборнике: Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: МФЮА, 2018. - С. 103-106.

6. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

УДК 330.1

ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент

Багрова Л.А.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В настоящее время существует несколько дефиниций понятия «прибыль», каждый автор имеет свою точку зрения на данное понятие. Рассмотрим позиции нескольких известных авторов.

К. Маркс в своем труде «Капитал» определил прибыль как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость. Источником прибавочной стоимости он предполагал эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. По К. Марксу, это внешняя форма проявления сущности буржуазного экономического строя, буржуазных производственных отношений. Таким образом, эксплуатация — это основа марксистской трактовки прибыли [1].

По мнению Л.Л. Чечевицыной, в реалиях современного мира прибыль - это обобщающий показатель для деятельности предприятия, в котором отражается и рост объема производства, и повышение качества продукции, и сокращение затрат [2].

Прибыль можно считать и финансовым результатом, и одной из основных составляющих финансовых ресурсов. Прибыль как положительный финансовый результат выполняет несколько функций. С одной стороны, она отражает экономический эффект в результате финансовой деятельности предприятия. Увеличение прибыли позволяет расширять производство, решать социальные и материальные проблемы в коллективе, самофинансироваться, удовлетворять общественные потребности. Также благодаря прибыли выполняются обязательства организации перед банками, бюджетом и другими организациями. Данная функция прибыли составляет основу экономического развития.

С другой стороны, прибыль - это элемент финансовых ресурсов и здесь она выполняет стимулирующую, воспроизводственную и распределительную функции. Прибыль влияет на финансовое благополучие организации и на степень деловой активности. Также по прибыли можно определить доходность от вложений в активы.

В настоящее время особенно актуальна проблема определения сущности финансовых показателей, которые относятся к финансовым результатам организации. Бывают такие ситуации, когда в различных нормативных актах по регулировке бухгалтерского учета и налогообложения, предлагаются различные определения одного и того же понятия. Например, одной из таких ситуаций, является мнение, что чистая прибыль и прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия это одно и то же. Но это нельзя считать правильным. Для разъяснения данного утверждения необходимо рассмотреть различные финансовые показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности предприятия.

При анализе финансовых результатов деятельности предприятия используются абсолютные показатели и финансовые коэффициенты. Абсолютные показатели характеризуют многие аспекты финансовой деятельности организации.

Финансовый результат характеризуется изменением величины собственного капитала за отчетный период. Форма №2 «Отчет о прибылях и убытках» за год и за квартал используется для оценки роста собственного капитала, так как по сути является системой показателей финансовых результатов.

Основной целью любого предприятия является получение прибыли. И данная цель достигается предприятием только в том случае, если производится продукция, которая удовлетворяет потребности общества. В рыночных условиях каждое предприятие само выбирает сферу бизнеса, формирует цену и товарный ассортимент, само определяет прибыль и убытки от своей деятельности.

Для того, чтобы определить финансовый результат нужно сопоставить выручку и затраты на производство. В данном случае в качестве положительного финансового результата выступает прибыль. Для роста прибыли предприятия идут на снижение затрат, либо на увеличение количества произведенной продукции. Подробный анализ прибыли позволяет определить, где можно добиться прироста стоимости, в какой период можно сделать инвестиции в эти сферы и т.д.

В процессе деятельности у компании кроме прибыли бывают и убытки. Они показывают, где в организации произошли ошибки, утечки от использования средств. Убытки зачастую приводят организацию к критическому состоянию, что вызывает в дальнейшем даже банкротство.

Прибыль является основным параметром социального и экономического развития. Вследствие этого интерес к прибыли, к ее повышению, а значит и к ее комплексному анализу очень велик. Если рассматривать прибыль со стороны коммерческой организации, то она также является важной составляющей. Во-первых, прибыль отражает положительный финансовый результат организации; во-вторых, является основным источником финансовых ресурсов фирмы, из которого складывается собственный капитал.

Понятие прибыли необходимо рассматривать с двух сторон: с экономической и с бухгалтерской. Под бухгалтерской прибылью понимается разница между общими доходами и расходами организации по всем направлениям ее деятельности. Под экономической прибылью также

понимается разница между доходами и расходами, но в расходах учитываются также неявные скрытые издержки бизнеса.

Бухгалтерская прибыль использует фактические данные учета, а экономическая прибыль учитывает упущенные затраты, которые могли бы принести выгоду при более оптимальном использовании имеющихся ресурсов. Прибыль организации показывает конечный финансовый результат, и в упрощенном виде можно сказать, что это разница между ценой продукции и себестоимостью. Если смотреть в разрезе целой организации, то это разница между выручкой и себестоимостью реализованной продукции.

В дальнейших научных исследованиях будут рассмотрены методы анализа прибыли на примере финансовой деятельности Ярославской дирекции связи ЦСС ОАО "РЖД".

Библиографический список

1. Колачева Н.В., Быкова Н.Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Вестник НГИЭИ. - 2015. - № 1(44). - С. 29–35.

2. Чечевицына Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. – М.: Дашков и К, 2003. – 352 с.

УДК 336

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Карасев А. П., канд. экон. наук, доцент

Белова Г.С.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Уникальность сделок по слияниям и поглощениям на российском рынке состоит в том, что за очень короткий срок он развился от единичных первых сделок до многочисленных трансграничных сделок по слиянию и поглощению, где российские компании выступают в роли покупателя.

Существующую в мире цикличность в становлении рынков слияний и поглощений не представляется возможным проецировать на российский рынок, однако и выделить собственные подобные волны проблематично, по причине стихийности и сжатых сроков его становления, которое началось лишь с 1999 года [3, с.12].

Один из вариантов систематизации становления рынка сделок слияния и поглощения в России встречается в работе М.О. Жиленко и Д.В. Чернышева. М.О. Жиленко делит развитие рынка на этапы в соответствии с этапами становления финансово-промышленных групп. Д.В. Чернышев же в своей работе ставит в основу кризис 1998 года [1].

Достоверную статистику по сделкам 1994-1999 годов не даёт ни одна аналитическая компания, специализирующаяся на рынке слияний и поглощений. На начальном этапе развития слияний и поглощений в России к бурному росту подобных сделок привела приватизация. Переломным моментом является принятие ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 года. В это время начинается развитие корпоративного законодательства, и это послужило стремительному росту российского рынка слияний и поглощений. Начиная с 2004 года, в России отмечается активная деятельность государства на рынке слияний и поглощений, которая соответствует и общему расширению участия государства в экономике.

Следующий пик активности на рынке слияний и поглощений в России пришелся на 2006 и 2007 годы. В это время на российский рынок выходили иностранные игроки, шло активное формирование российских финансовых групп. Как следствие, произошел рост конкуренции и увеличение стоимости компаний в банковском секторе. Россия по основным мультипликаторам стоимости активов стремительно приблизилась к Восточной Европе, где консолидация к тому времени уже завершалась [3, с. 36].

Резко изменил ситуацию на рынке банковских слияний и поглощений кризис 2014 года. Европейские банки, которые являлись основными игроками на российском рынке, столкнулись с серьезными экономическими проблемами и приостановили экспансию на российский рынок. Главной рыночной мотивацией сделок слияний и поглощений в финансовом секторе в этот период стало простое выживание частных коммерческих банков. В России чаще всего более крупные банки покупали более мелкие, но были единичные исключения, например, как присоединение МДМ-банка к УРСА-банку. Эта сделка интересна и уникальна для российского рынка по нескольким причинам. Главная причина уникальности состоит в том, что это одна из немногих в новейшей российской истории сделок между двумя крупными банками. Однако, рассматриваемая сделка единичная в своем роде: кризис вопреки ожиданиям не стимулировал российские банки к слияниям и поглощениям в целях выживания. Банки с очень плохим балансом не смогли найти

покупателя, и, в итоге, их санацией вынуждено заниматься государство, а те, которые имели меньше проблем, предпочли решать их самостоятельно или тоже прибегли к помощи государства [2].

Можно выделить две основные специфические особенности российского рынка сделок слияний и поглощений, это, во-первых, преобладание горизонтальных слияний и поглощений, и, во-вторых, высокая доля участия государства в подобных сделках.

Многими аналитиками отмечено, что происходит рост числа сделок на рынке корпоративного управления в мировом масштабе по сравнению с пиком в 2006 году. Такая тенденция подтверждается и аналогичными данными по России. Стоит заметить, что изменяется качество совершаемых сделок, а именно укрепляется профессиональная и юридическая дисциплина, прозрачность сделок увеличивается, создаётся добавочная стоимость.

Мы считаем, что временной период с 2010 г. до настоящего можно назвать новой волной в сделках по слияниям и поглощениям. За последнее десятилетие самый существенный рост традиционно показывает нефтегазовый сектор, только за год с 2018 до 2019 сделки по слияниям и поглощениям выросли как с точки зрения суммы (53% в годовом исчислении до отметки в 21,7 млрд. долл. США), так и с точки зрения количества сделок (с 32 сделок в 2018 г. до 59 в 2019 г.). По количеству сделок в последние годы первое место занимает рынок недвижимости и строительства, затем следует рынок инноваций и технологий, а банковский сектор занимает лишь шестое место по количеству сделок на рынке слияний и поглощений, и десятое по сумме сделок [5].

С 2017 г. до 2020 г. мы наблюдали умеренный рост рынка банковских слияний и поглощений. В настоящих условиях, во время мирового кризиса, возможно, конечно, увеличение сделок по слияниям и поглощениям в первую очередь, с целью выгодного инвестирования и укрепления своего положения на рынке в столь непростое время, и, во-вторых, для развития новых направлений в деятельности с минимальными затратами. Как показывает предыдущий опыт, и кризис 2014 года, который спровоцировал спад на рынке слияний и поглощений в финансовом секторе, такой сценарий вполне вероятен, тем более сейчас количество действующих банков, в сравнении с тем же 2014 г. значительно уменьшилось. Какое влияние на рынок слияний и поглощений в финансовом секторе оказал настоящий кризис, будет можно оценить только через пару лет, но, мы считаем, что сделки продолжаться будут, и их основу будут составлять

сделки транснациональных корпораций. Также преобладать в качестве участников сделок будут стратегические инвесторы.

Библиографический список

1. Белянин А.В. Доверие в экономике и общественной жизни. – М: Либеральная миссия, 2012. – 164 с.

2. Балынин И.В., Балынина С.А. Развитие банковского сектора Российской Федерации в 2010–2014 гг. // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 3. - С. 193–197.

3. Ягольницер М.А. Динамика слияний и поглощений в Российской Федерации: факторы, мотивы, взаимосвязи. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2016. – 180 с.

4. Обзор ситуации в российском банковском секторе в ноябре 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://riarating.ru/banks/20171215/630078940.html>.

5. Рынок слияний и поглощений в 2019 году [Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2020/02/ru-ru-ma-survey-2019.pdf>.

УДК 336.77

ОЦЕНКА И АНАЛИЗ БАНКОВСКИХ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент

Груднева Е.С.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В настоящее время в условиях нестабильной экономики развивающегося финансового кризиса возрастают риски во всех отраслях и сферах деятельности. Прежде всего, это касается банковской сферы.

Банковский риск представляет собой вероятность потерь в виде недополучения доходов, утраты или снижения стоимости активов, а также возникновения дополнительных издержек. Банк как коммерческая организация ставит своей задачей получение прибыли, которая обеспечивает устойчивость и надежность его функционирования и может быть использована для расширения его деятельности.

Но ориентация на прибыльность операций всегда связана с различными видами рисков, которые при отсутствии их ограничения могут

привести к убыткам. Поэтому любой банк при определении стратегии своей деятельности формирует такую систему мероприятий, которая с одной стороны, направлена на получение прибыли, а, с другой стороны, максимально учитывает возможности предотвращения потерь при осуществлении банковской деятельности.

Специфика банковских рисков состоит в том, что степень риска, которую банковское учреждение на себя принимает, очень сильно зависит от его клиентов и, в частности, специфики и экономического состояния кредитуемых отраслей и т. д. Таким образом, чем более рискованным является кредитуемый тип бизнеса – тем выше будет банковский риск [1, с. 2123].

Наиболее распространены банковские риски: риск утраты ликвидности и платёжеспособности; валютный риск; процентный риск; кредитный риск.

Рассмотрим вкратце вышеперечисленные виды рисков. Риск потери платёжеспособности – это вероятность того, что кредитно-финансовое учреждение в скором времени лишится возможности платить по своим обязательствам. Риск потери ликвидности представляет собой вероятность того, что финансовое учреждение вскоре утратит возможность выполнять обязательства перед кредиторами в установленные сроки.

Валютный риск - это риск возникновения убытков вследствие изменения курсов иностранных валют, а также драгоценных металлов.

Процентный риск - это вероятность возникновения у кредитного учреждения убытков вследствие колебаний рыночных процентных ставок (что может привести к потере прибыли от кредитных и депозитных операций) [1, с. 2125].

Кредитный риск связан с предоставлением кредитов - основной операцией, обеспечивающей стабильность и доходность существования любого коммерческого банка. Образование кредитного портфеля происходит путем выдачи кредитов физическим и юридическим лицам. Кредитный портфель представляет собой сумму остатков задолженности по основному долгу по активным кредитным операциям на определенный срок, другими словами кредитный портфель – это все ссуды, выданные клиентам [2, с.89].

Для оценки рисков на основе внутренних рейтингов, применяется математическая модель, которая на практике реализуется посредством специальных профессиональных программных продуктов. Математическая модель на основе внутренних рейтингов учитывает четыре компонента кредитного риска:

- а) вероятность дефолта;
- б) уровень потерь при дефолте контрагента;
- в) абсолютную величину потерь при дефолте контрагента;
- г) срок до погашения кредитного обязательства.

Заключительный и самый важный этап процесса управления рисками - предотвращение образования рисков или их минимизация.

Наиболее важным риском в банковском секторе является кредитный, поэтому рассмотрим его на примере ПАО «Промсвязьбанк». ПАО «Промсвязьбанк» является одним из крупнейших универсальных российских коммерческих банков, стабильно занимающих место в ТОП-10 банков России по величине активов (по состоянию на 1 января 2019 г. размер активов составляет 1278732760 тыс. руб.) и входит в перечень системно значимых кредитных организаций.

С 15 декабря 2017 года функции временной администрации по управлению ПАО «Промсвязьбанк» были возложены на Фонд консолидации банковского сектора, (подконтрольный Центральному банку РФ), сроком на 6 месяцев. Затем банк был передан в государственную собственность и приобрел статус опорного банка по государственному оборонному заказу [3].

Для оценки кредитного риска ПАО «Промсвязьбанк» была проанализирована структура и динамика кредитного портфеля. Анализ данных, приведенных в таблице 1, показывает, что резервы банка на возможные потери увеличивались на протяжении всего исследуемого периода.

Таблица 1 - Структура кредитного портфеля ПАО «Промсвязьбанк» по видам контрагентов за 2017–2020 годы

Наименование	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Кредиты ЮЛ	739 074 823	803 849 305	719 900 652	645 015 965
Кредиты субъектам МСП	29 978 884	17 307 608	17 189 994	105 060 156
Кредиты ФЛ	96 297 967	86 535 074	88 177 028	92 217 170
Резервы на возможные потери	(61 088 222)	(95 491 412)	(103 674 534)	(310203529)

Необходимость формирования резервов на возможные потери была обусловлена не столько увеличением размеров кредитования юридических и физических лиц, сколько возникающими банковскими рисками и,

прежде всего, риском невозврата кредитов и образования ссудной задолженности.

Таким образом, чем выше становится величина прогнозируемых потерь банка (на которые закладывается резерв на возможные потери), тем выше риск его кредитной деятельности и кредитного портфеля.

Сокращение активов банка на 1 января 2018 года на 20,6%, по сравнению с 2017 годом, вызвано увеличением резервов по ссудной и приравненной к ней задолженности. Динамика чистой ссудной задолженности ПАО «Промсвязьбанка» имела тенденцию к сокращению и на последнюю отчетную дату (1 января 2019 г.) составляет 600,4 млрд. руб., что на 22,9% меньше, чем в предыдущем году.

ПАО «Промсвязьбанк» также столкнулся с подвидом операционного риска - риском мошенничества (fraud risk), который повлиял на репутацию и деятельность уже санируемого банка. Регулятором были инициированы проверки банка из-за подозрений в «неправомерных действиях менеджмента» и кражи кредитных досье корпоративных заемщиков на 109 млрд. рублей, которые совпадают с объемом субординированных обязательств, финансируемых банком через сделки РЕПО и не отраженных в отчетности [3]. Кроме того, в этот период расследовались ряд сделок с акциями и облигациями банка на предмет использования инсайдерской информации и совершении сделок вопреки интересам банка.

С точки зрения метода резервирования ПАО «Промсвязьбанк» придерживается консервативных подходов, ориентируясь на правила международных стандартов и требований ЦБ по созданию резервов на возможные потери. В случае формирования резервов под кредиты для физических лиц и малого бизнеса банк использует портфельный подход.

Широко используются и разрабатываются различные методы оценки качества кредитов [3]. В целом можно сказать, что банк осуществляет эффективную деятельность с низким уровнем риска в сфере кредитования, что свидетельствует об эффективной системе управления кредитным риском. Анализ структуры системы управления рисками ПАО «Промсвязьбанк» показал, что в целом система соответствует нормативным требованиям Банка России, однако на практике она продемонстрировала свою неэффективность.

По мнению ряда российских ученых, для минимизации рисков устойчивости банковской деятельности требуется изменение стратегических подходов путем переориентации на долгосрочный результат в ущерб рискованным, но доходным проектам осуществляемым в текущем времени и введение дополнительного контроля и / или

дополнительных показателей, характеризующих устойчивую деятельность кредитной организации [4].

Решением проблемы с оценкой качества кредитного портфеля, как ПАО «Промсвязьбанк», так и любого коммерческого банка, может стать обязательное включение в процедуру оценки кредитного портфеля «четвертой линии защиты». Внешний аудитор должен проверять, как банк оценивает кредитные риски своих корпоративных заемщиков. В случае, если будут выявлены неучтенные факты просрочки по кредитам заемщиков, полученным в других кредитных организациях, риски будут пересчитаны.

На наш взгляд, данная мера в долгосрочной перспективе позволит банку лучше оценивать свой кредитный риск и формировать кредитный портфель. Внедрение в систему управления рисками механизма независимой оценки ссуд позволит проводить мониторинг проблемных заемщиков «в режиме реального времени», осуществлять объективную переоценку с целью снижения риска возникновения претензий регулятора в ходе проведения комплексной проверки.

Библиографический список

1. Господарчук Г.Г., Господарчук С.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческих банков на основе соотношения доходности и риска // Экономический анализ: теория и практика. - 2017. - Т. 16. - № 11 (470). - С. 2123-2144.

2. Толчин К.В. Об оценке эффективности деятельности банков. Деньги и кредит. – М.: Кнорус, 2018. – 350 с.

3. Официальный сайт ПАО «Промсвязьбанк» [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.psbank.ru/>.

4. Информация о принимаемых рисках, процедурах их оценки, управления рисками и капиталом на 1 октября 2017 года [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.psbank.ru>.

УДК 659.113

АНАЛИЗ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ООО «РЫБИНСКАБЕЛЬ»

Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент

Кравченко М.А.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Формирующийся в России рынок товаров и услуг и усиление конкуренции все настойчивее требует более активного использования рекламы. Реклама доносит до потребителей информацию о товарах и услугах. Правильно организованная рекламная деятельность оказывает влияние как на экономическую систему в целом, так и на отдельные предприятия [1, с. 57].

ООО «Рыбинсккабель» — комплексный поставщик электротехники, электронных компонентов, кабельно-проводниковой продукции. В 2016 году компания получила сертификат (свидетельство о квалификации № ЭС 01.101.0227-2016 от 11 ноября 2016 г., выданное ЦОС «Электронсерт»), позволяющий работать с продукцией специального (военного) назначения. Ведется успешная работа по 275 Федеральному закону. Продукция гражданского назначения поставляется по тем же стандартам со строжайшим контролем качества, что и продукция специального назначения [3].

При проведении анализа рекламной деятельности компании ООО «Рыбинсккабель» следует сконцентрироваться на основном направлении работы предприятия, а именно оптовой комплексной поставке электротехники, электронных компонентов и кабельно-проводниковой продукции. Круг потенциальных потребителей широк, но ограничен предприятиями, то есть фирма работает на рынке b-t-b. Поэтому и рекламное воздействие в основной массе должно быть направлено на крупных предпринимателей.

ООО «Рыбинсккабель» осуществляет поставки только у проверенных и качественных поставщиков, в связи с этим цена на продукцию выше, чем у некоторых конкурентов. Это приводит к сложностям в продвижении и ограничению круга потребителей.

Несмотря на довольно высокую стоимость, качественная продукция компании пользуется спросом. Дальнейший этап в реализации планов по продажам – информирование потенциальных клиентов о дополнительных услугах: отсрочке платежа, возможности доставки в любую точку страны, поставки малыми объемами (от 1 метра кабельной продукции) и поставки одновременно от множества производителей. Для осуществления этого потребовались рекламные услуги и был создан отдел маркетинга [2, с. 42].

Изначально информационное размещение было только на сайте завода – партнера (Рыбинского кабельного завода) и размещение складских остатков на сайте Быстрокабель. Эффекта от такого размещения не было. Потенциальные клиенты информацию не видели, а если и видели, то предпочитали сотрудничество напрямую с заводом. Рекламные рассылки

были редкими и больше ориентированы на удержание постоянных клиентов, чем на привлечение новых.

До 2015 года реализация крупных проектов осуществлялась в основном посредством личной встречи руководителя с заказчиком. Такая тактика имела свои причины: ограниченные финансовые возможности и малая известность компании. Поэтому задача рекламной деятельности предприятия состояла в информировании потенциальных клиентов о качестве поставляемых товаров и преимуществах работы.

Положительные сдвиги в проведении рекламной работы стали появляться только после 2015 года. Так были проведены некоторые рекламные мероприятия: участие в выставках Cabex и ChipExpo, рекламные рассылки потенциальным пользователям.

Анализируя распределение рекламных средств в 2016-2017 годах, следует отметить, что значительное выделение средств на рекламу не было оправданным, т.к. основная часть потенциальных клиентов ищет поставщиков кабельного оборудования на специализированных площадках. Это и подтвердил опрос постоянных клиентов, проведенный позже. Также недостатком при организации рекламы были непродуманные рекламные рассылки. В ходе экономии бюджета для рассылки была выбрана база, несоответствующая потенциальной аудитории, а также не совсем актуальная.

Цель предприятия донести свою рекламу до потенциальных потребителей не была осуществлена в полной мере. Тем не менее, благодаря активному использованию различных средств рекламы значительно выросли объемы продаж по сравнению с прошлыми годами.

С 2018 по 2020 года рекламный бюджет организации был направлен на размещение в интернет-источниках, e-mail рассылке по своей базе клиентов и участии в выставке Cabex на совместном стенде с заводом – партнером (Рыбинский кабельный завод). От других средств рекламы было принято решение отказаться.

Активное использование различных средств рекламы подготовило основу для достижения следующих целей:

1. Добиться значительной доли рынка кабельной продукции в пределах России.
2. Увеличить объемы реализации кабельной продукции и продукции ЭКБ.
3. Закрепить в сознании потребителей и потенциальных клиентов имидж предприятия как надежного делового партнера.

Проследив изменения рекламной деятельности предприятия с момента его существования, предлагается организовать планирование рекламной деятельности для компании ООО «Рыбинсккабель» из следующих четырех последовательных этапов:

1. Продукция + время. Вначале определяется перечень продукции, по которым необходима реклама. Затем, следует поставить временные отрезки, для того чтобы понимать, в какое время и какому товару необходима реклама. Это особенно важно, поскольку часть реализуемой продукции характеризуется сезонным спросом.

2. Продукция = вид рекламы. На этом этапе выявляются виды рекламы, наиболее актуальные для каждого продукта.

3. Реклама = деньги. Далее необходимо оценить финансовые возможности компании, то есть определить сумму, которую предприятие сможет выделить на рекламную компанию. Исходя из выделенной суммы, проводится корректировка плана. Как правило, по факту на рекламу выделяется денежных средств меньше, чем планировалось, поэтому проще всего скорректировать план, изменив периодичность рекламных размещений, уменьшив площадь публикации и / или количество показов. Например, уменьшение стенда при участии в выставке, выбор менее высокочастотных запросов при размещении в контекстной рекламе, выбор меньших по размеру баннеров на сайтах.

4. Планирование. После согласования потребностей в рекламе с реальными финансовыми возможностями, предприятие составляет план рекламной деятельности на четко установленный период.

Наиболее удобным сроком разработки плана рекламной деятельности является один год. Его удобство заключается в том, что, проработав план единожды руководство компании, а также сотрудники более четко представляют потребности компании в рекламе. При этом, при финансировании рекламы на один квартал, всегда имеется проект плана на следующий период.

К сожалению, к российским специфическим особенностям можно отнести размещение рекламы без планирования. Этой ошибки на начальном этапе деятельности не избежало и руководство компании ООО «Рыбинсккабель» [3]. Случайный выбор и случайное размещение рекламы ведут к ее низкой эффективности и, в конечном счете, к завышенным расходам на рекламу. Планирование - это процесс, который позволяет осознанно размещать рекламу, координируя ее с товаром и финансовыми возможностями, а значит и повышать ее эффективность.

Таким образом, несмотря на то что ООО «Рыбинскабель» успешно работает в современных рыночных условиях, данной компании следует уделить особое внимание планированию рекламной деятельности в целом и отдельных рекламных компаний, что позволит избежать чрезмерных финансовых трат и увеличить объемы продаж.

Библиографический список

1. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия. Учебник для вузов. - М.: ИНФРА – М, 2017. - 803 с.
2. Голубков Е.П. Основы маркетинга: учебник. - М.: Финпресс, 2014. – 702 с.
3. Официальный сайт компании Рыбинскабель СП [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rk-sp.ru/>

УДК 004.9

ПРИМЕНЕНИЕ ПЛАНИРОВЩИКОВ ЗАДАЧ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Карташева О.В., канд. пед. наук, доцент

Костерин А.А.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В настоящее время информационное общество является неотъемлемой частью современной экономики [6]. Это проявляется, в первую очередь, в компьютеризации и телекоммуникации, которые обеспечивают новые возможности развития экономики, повышение производительности трудовых ресурсов, решение экономических и социальных проблем, создание нового типа рыночных отношений.

В последние несколько десятилетий информационная сфера особо сильно влияет на эффективность деятельности предприятий и компаний [4]. Под эффективностью подразумевается грамотное распределение обязанностей между сотрудниками, осуществление контроля со стороны руководства, соблюдение сроков и качества выполненных работ и пр.

Одно из первых проявлений этого влияния – матрицы распределения обязанностей (или матрицы ответственности), которые начали появляться в конце 20 века. До их появления было тяжело распределять обязанности, некоторые из которых дублировались между некоторыми сотрудниками, и

им приходилось выполнять одну и ту же работу. Так же сложен был и контроль за ходом работы, уследить за всем было сложной задачей [2].

Эти матрицы имели очень простую схему: «задача – ответственный». В левом столбце ставились задачи, в верхней строке – сотрудники. На их пересечении ставилась отметка, которая означала, что данный сотрудник выполняет данную задачу. С ведением таких матриц предприятиям стало намного проще осуществлять свою деятельность.

Кроме этого, матрицы ответственности обладали следующими преимуществами:

- более простое осуществление контроля со стороны руководства. Теперь можно было наглядно увидеть, кто какую работу выполняет;
- грамотное распределение обязанностей;
- избежание дублирования выполняемых функций в коллективе;
- понимание сотрудниками роли каждого. До введения матриц ответственности многие сотрудники не понимали, чем занимаются другие, соответственно не понимали их важности в коллективе. Из-за этого роль многих сотрудников попросту преуменьшалась. Теперь же каждый понимал, кто чем занят.

Хоть матрицы ответственности и были рывком в организации работы предприятия, но всё же, имели существенные недостатки:

- невозможность контроля соблюдения сроков выполнения задач;
- невозможность установления подзадач;
- невозможность оставлять комментарии и примечания к задачам [3].

В начале 21 века матрицы ответственности эволюционировали в нынешние планировщики задач (наиболее известные - LeaderTask, Todoist, Trello, Slack, Microsoft to do). Планировщики задач – это программы, которые используются для эффективной организации деятельности организации, компании, предприятия. Сейчас они обладают большим спектром функций, нежели раньше. Их используют сотни тысяч частных пользователей и десятки тысяч компаний. Но, к большому сожалению, далеко не все. Многие не понимают и недооценивают эти программы, которые могут вывести эффективность всей компании и каждого отдельного сотрудника на абсолютно новый уровень. Если бы сейчас все начали использовать данные планировщики, то экономика любого государства в целом сильно бы возросла [1]. И сейчас попробуем доказать это.

Все планировщики задач делятся на различные типы и виды, какие-то из них подходят для малого бизнеса, а некоторые для управления крупной компанией. Они предлагают набор инструментов для эффективной работы

с проектами и взаимодействия с сотрудниками [7]. Вы можете составлять списки задач, разбивать крупные задачи на более мелкие подзадачи и пр. В системе нет ограничений на глубину вложенности. К каждой задаче можно добавлять примечания. Встроенный календарь позволяет распланировать любой день в году и составить для него план действий, можно формировать почасовое расписание дня или целой недели.

Помимо этого, выделим основные преимущества всех современных планировщиков задач:

- лаконичный и удобный в использовании дизайн. Все современные планировщики создают наиболее простой интерфейс, который легко изучается и усваивается;
- возможность работать с неограниченным количеством разных проектов, вовлекать сотрудников на различные задания, которые не будут пересекаться между собой;
- продвинутая древовидность задач, сроки, важность, дедлайны, списки дел, фильтры и продвинутый поиск, что позволяет руководителю контролировать деятельность своих сотрудников;
- наличие отдельного чата для каждой задачи;
- оптимизированная база данных под высокие нагрузки.

По мнению многих пользователей LeaderTask – лучший планировщик задач на данный момент, который не имеет минусов, за исключением одного – использование данного планировщика задач платное [5].

По большей части это и есть основная причина, по которой большинство предприятий не используют данные планировщики. За их использование приходится платить деньги. Преимущество планировщиков задач очевидно, но трата средств за их использование сильно отталкивает недальновидных предпринимателей и руководителей, чем самым они вредят сами себе. Так же многие компании отказываются от использования данных систем из-за страха перемен, стереотипов, что к современным технологиям трудно привыкнуть, что их сотрудники не смогут овладеть новой системой.

Таким образом, современные планировщики задач ушли далеко вперед от матриц ответственности. Они имеют более широкий функционал и соответственно могут лучше организовать работу внутри предприятия. Достичь максимальной эффективности любой организации, компании, предприятия в настоящее время можно, лишь используя современные средства – планировщики задач. Но, к сожалению, платность данных систем является главной преградой к более массовому их использованию среди компаний, что побуждает их использовать привычные и устаревшие

методы. Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что в настоящее время абсолютно каждое предприятие, которое хочет осуществлять стабильно высокий уровень деятельности, должно пользоваться тем или иным планировщиком задач.

Библиографический список

1. Агарков А.П. Теория организации. Организация производства: интегрированное: учебное пособие. - М.: Дашков и К, 2017. - 272 с.

2. Белова, Т.А. Технология и организация производства продукции и услуг. - М.: КноРус, 2018. - 238 с.

3. Всеволодова А.В. Особенности организации лабораторных работ по дисциплине «Проектный практикум» / А.В. Всеволодова, О.В. Карташева // Современные информационные технологии и ИТ-образование. Сборник научных трудов II Международной научной конференции и XII Международной научно-практической конференции. Под редакцией В.А. Сухомлина. - М.: Лаборатория открытых информационных технологий факультета ВМК МГУ им. М.В. Ломоносова. - 2017. - С. 180-185.

4. Карташева О.В. Особенности организации контроля самостоятельной работы при изучении дисциплины «Информационная система предприятия» студентами-заочниками в Ярославском филиале Финуниверситета // Актуальные проблемы совершенствования высшего образования: материалы XII межвузовской научно-методической конференции. – Ярославль: Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова. - 2013. - С. 256-259.

5. Карташева О.В. Информационный ресурс MIT Sloan Management Review на занятиях по дисциплине «Информационная система и управление организацией» для направления «Бизнес-информатика» // Математика и естественные науки. Теория и практика: межвузовский сборник научных трудов. - Вып. 11. - Ярославль: издат. дом ЯГТУ. - 2016. - С. 139-144.

6. Карташева О.В. Технологические особенности процесса перехода к информационному обществу в Ярославской области // Электронные информационные системы. - 2018. - № 1 (16). - С. 33-40.

7. Тарасова А.Ю. Применение метода проектов при обучении заочников / А.Ю. Тарасова, О.В. Карташева // Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона: сборник материалов международной научно-практической конференции Академии МУБиНТ. - Ярославль: МУБиНТ. - 2017. - С. 162-166.

8.Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Юрченко А.В. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие. – Ярославль: Канцлер, 2018. – 256 с.

УДК 336.7

АЛЬТЕРНАТИВЫ БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ ПРИ СНИЖЕНИИ СТАВОК ПО ДЕПОЗИТАМ

Кваша В.А., канд. экон. наук, доцент

Юрченко А.В., канд. воен. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В конце июля нынешнего года Совет директоров Банка России принял решение об очередном снижении ключевой ставки до 4,25% годовых, что стало минимальным значением за всю семилетнюю историю использования этого макроэкономического инструмента.

В этих условиях почти треть российских вкладчиков готовы забрать свои средства из банков в случае дальнейшего снижения ставок. К такому выводу пришли аналитики «Росгосстрах банка» и НАФИ в совместном исследовании. По их данным, 30% респондентов заберут все свои средства и еще 2% – лишь частично. Но примерно столько же опрошенных – 36% – заявили, что не будут менять свою финансовую стратегию даже при минимальной доходности по вкладам. Согласно опросу 13% вкладчиков намерены искать новые варианты вложения денег. При этом 7% вложатся в золото, 6% присмотрятся к фондовому рынку с ценными бумагами; еще 4% планируют инвестировать в недвижимость, а 12% будут искать иные инструменты вложений [1].

С точки зрения теории низкая процентная ставка Банка России стимулирует повышенное предложение длинных денег в экономике, что является очень важным условием для реализации масштабных инвестиционных проектов. В практическом же плане это означает неизбежное понижение уровня процентных ставок по банковским депозитам и их привлекательности для инвесторов.

Собственно говоря, лица и компании, обладающие более или менее крупным капиталом, постоянно вынуждены плясать между двух огней. В периоды низких процентных ставок они ищут способы защиты капитала от инфляции. Но в тот момент, когда ставки по депозитам высоки, они

вполне резонно полагают, что лучше держать деньги на банковском депозите, нежели нести повышенные риски, связанные с инвестированием или ведением бизнеса.

В новейшей истории России мы наблюдали уже несколько циклов роста процентных ставок и их последующего понижения. Например, в конце 2014 года ключевая ставка Банка России составляла 17%. После этого максимальные процентные ставки по вкладам в десяти крупнейших банках по размеру привлекаемых депозитов превысили 15% и держались на этом уровне около пяти недель. При взгляде из настоящего времени открытие долгосрочного банковского вклада по подобным ставкам выглядит весьма привлекательной, но уже недостижимой возможностью.

Сейчас наблюдается противоположная ситуация. Максимальная процентная ставка по депозитам величиной в 4,515% лишь незначительно перекрывает официальный уровень инфляции порядка 3,5% в годовом выражении. Но годовой довод к инфляции в размере всего лишь в 1% делает банковские депозиты не способом заработка, а всего лишь вариантом «хранения» временно свободных денег до нахождения им лучшего применения. Более того, вполне вероятное ослабление курса российского рубля под конец года способно резко ускорить инфляцию. В таком случае ставки по вкладам не компенсируют даже официальных темпов роста потребительских цен [3].

Вполне очевидно, что в настоящее время даже убежденные сторонники банковских депозитов начинают задумываться об альтернативных способах размещения временно свободных средств. При этом введение с 1 января следующего года налога (13%) на процентный доход, превышающий ключевую ставку, для сумм более 1 млн. рублей подталкивает к решению этой задачи уже в ближайшие месяцы.

Очень часто при поиске альтернативной возможности вложения денег предлагается и рассматривается покупка жилой недвижимости с целью ее последующей сдачи в аренду. В более выгодном варианте это может быть офисное или складское помещение. Однако такое вложение не всегда приносит стабильную и легкую прибыль.

Между тем недвижимость облагается налогами и требует постоянных расходов на коммунальные услуги. Не стоит забывать и тот факт, что недвижимость в России может дорожать в рублях, но при этом одновременно дешеветь в иностранной валюте. Это случается в моменты сильного ослабления курса рубля.

Но главный недостаток прямого инвестирования в недвижимость в данном случае заключается в том, что оно попросту не подходит для

накопления и сохранения сбережений в среднесрочном периоде. Это не тот инструмент, в который можно быстро вложить несколько свободных тысяч рублей или же при необходимости быстро вывести необходимую сумму.

Покупка недвижимости в ипотеку также не отвечает этой цели. В таком случае накопленный капитал меняется на низколиквидное имущество, обремененное крупным многолетним кредитом. Это не то, что нужно человеку, который хочет накопить и сберечь не очень крупную сумму. Ну а приобретение паев инвестиционных фондов недвижимости уже не является инвестированием в недвижимость в чистом виде. Это форма коллективных инвестиций с присущими ей преимуществами и недостатками.

Вложение денег в создание и развитие собственного бизнеса или вхождение в качестве совладельца в новое или действующее предприятие предполагает еще более высокие риски по сравнению с инвестициями в недвижимость. В целом необходимо учитывать, что участие в бизнесе не только не гарантирует собственнику прибыли, но и способно стать источником крупных убытков. В любом случае это не является способом накопления с гарантированной доходностью. Менее очевидная закономерность заключается в том, что хороший бизнес генерирует достаточно прибыли для собственного расширения и не нуждается в регулярных дополнительных вливаниях денег извне.

При поиске реальной альтернативы банковским депозитам остаются лишь возможности вложения в иностранную валюту, драгоценные металлы, а также инвестирование денежных средств через механизм биржевых торгов.

Наличная иностранная валюта традиционно является в России инструментом среднесрочного и долгосрочного накопления. Обычно для этого используется доллар США. Так называемая зелень остается лучшим способом защиты от потери покупательной способности рубля в случае его очередного ослабления. Проблема заключается в том, что наличные доллары США сами по себе не генерируют процентов и дивидендов. Это относится и к физическому золоту в инвестиционных монетах и слитках.

Между тем долларовая инфляция за 2019 год, согласно открытым данным, составила 2,28%. А процентные ставки по долларovým депозитам в российских банках в настоящее время не превышают 0,5% годовых. Коль скоро мы говорим про альтернативу банковским рублевым депозитам, эти инструменты также не годятся для преумножения капитала. Но для этого хорошо подходят такие биржевые инструменты, как облигации и привилегированные акции [3].

Другими формами инвестирования на финансовых рынках являются паевые инвестиционные фонды и индивидуальное доверительное управление. С точки зрения финансовых потоков все эти варианты представляют собой одно и то же. При этом следует отметить, что существенная часть поступающих на биржу средств инвестируется в облигации федерального займа. Однако регулятор создает условия для того, чтобы правительство могло занимать деньги на внутреннем рынке под достаточно низкие проценты.

Дополнительным стимулом для миграции средств инвесторов на две крупнейшие российские фондовые биржи является уже давно введенный и работающий механизм налоговых вычетов по индивидуальным инвестиционным счетам. Эта мера связывает деньги частных инвесторов на биржевых счетах и частично компенсирует им временную просадку стоимости активов.

Приведенное выше исследование указывает на то, что в августе 2020 года каждый третий вкладчик планирует изъять свой депозит из банка. В то же время, согласно июльским данным Московской биржи, количество физических лиц, имеющих на этой торговой площадке брокерские счета, достигло 5,65 млн. человек. С начала 2020 года этот показатель увеличился на 1,8 млн. человек. Иными словами, число участников биржевых торгов в России увеличивается взрывными темпами. Но их количество на крупнейшей российской бирже все еще не превышает 4% от населения страны [3].

Что же касается банков, то они не в силах противостоять сложившимся условиям и тенденциям. Кредитные организации, имеющие лицензии профессиональных участников рынка ценных бумаг, и соответствующие подразделения имеют возможность не терять клиентов, переключая их на брокерское обслуживание или на доверительное управление. Различные структурные продукты и инвестиционное страхование жизни также становятся все более популярными среди недавних вкладчиков. Однако в погоне за декларируемым высоким процентным доходом они часто не обращают внимания на подробные условия этих сложных финансовых продуктов, превращающие безрисковый доход в инвестиции с нулевым результатом, а иногда и в убыток.

Поэтому задачей банков на современном этапе становится активное внедрение цифровых технологий для повышения эффективности своей деятельности и качества работы с точки зрения и клиентов, и общества в целом. При этом важным аспектом является анализ текущих и перспективных вызовов и возможностей, которые могут повлиять на

эффективность их работы, с учетом современных условий функционирования и российской, и мировой экономики [2].

Надо отметить, что многие бывшие вкладчики и новоиспеченные инвесторы недавно сильно обожглись в связи с просадкой отечественного фондового рынка на фоне эпидемии коронавируса. Часть из них предпочтет вернуться к менее рискованным банковским депозитам. В этом плане время расставит все на свои места. Но тенденция к стремительному увеличению количества частных инвесторов на российских биржах, скорее всего, будет продолжаться еще в течение нескольких ближайших лет [3].

При этом большинство людей хотело бы, чтобы их средства приносили доход, но лишь небольшой процент решает инвестировать их, опасаясь каких-либо сложностей и ограничений. Поэтому выбор инвестиционного актива практически полностью зависит от того, какую цель преследует инвестор. Если он вкладывает последние деньги для того, чтобы обезопасить их от инфляции – необходимо выбирать низкодоходные активы с минимальным уровнем риска. В свою очередь, чем выше желаемый уровень дохода для инвестора, тем более рискованные активы он должен использовать.

Библиографический список

1. Треть россиян готовы закрыть вклады при снижении ставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2020/07/20/835006-banki-ostanutsya>.

2. Кваша В.А. Банковская система при переходе к цифровой экономике / В сборнике: Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: МФЮА, 2018. - С. 103-106.

3. Ханов М. Снижение ставок по депозитам: какие есть альтернативы банковским вкладам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/opinions/9282987>.

УДК 621.396

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ЗАТРАТ НА РЕМОНТ РЭА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОРМАЛЬНОГО ЗАКОНА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Козлов Г.Е., канд. физ.-мат. наук

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал

Иванова Н.И., канд. физ.-мат. наук, доцент

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Радиоэлектронная аппаратура (РЭА) представляет собой объект эксплуатации, характеризующийся потребностью в выполнении определенных операций технического обслуживания и приспособленностью к выполнению этих операций [1]. Причем потребность в проведении технического обслуживания возникает с периодичностью T . Для каждого изделия существует несколько видов технического обслуживания, например, еженедельное, квартальное, полугодовое, а, значит, и заявки будут поступать в соответствии со своим периодом. В процессе эксплуатации специального вида РЭА возникает необходимость оценки суммарных затрат трудовых, материальных и финансовых ресурсов, которые необходимы для нормальной работы изделия. Совокупная стоимость таких затрат может достигать до 70% в общем объеме затрат в течение всего жизненного цикла. Определение текущей стоимости затрат на ремонт изделия при его возможном отказе требует особого внимания. Количество отказов в течение срока эксплуатации зависит от случайных величин, которые влияют на параметры оборудования при выходе их за пределы номинальных значений.

Согласно [1], значение каждого параметра p_i РЭА на этапе функциональной эксплуатации аппаратуры изменяется в зависимости от времени по следующей формуле:

$$p_i(t) = p_i^H e^{\alpha_i^n(t-t_0)} + \sum_{j=1}^{N_{cb}^i} v_{ji} (e^{\alpha_j^n(t-t_0)} - 1), \quad (1)$$

где $i = 1, 2, \dots, N$, N – количество параметров, подлежащих обслуживанию в период $t_0 \ll t \ll t_0 + T$, $t_0 = (n-1)T$, $n = 1, 2, \dots, T$ – номер периода предстоящей проверки параметра или, что тоже самое, период между техническим обслуживанием, N_{cb}^i – число параметров p_j , связанных с p_i ($j = 1, 2, \dots, N_{cb}^i$), p_i^H – номинальное значение параметра p_i . Случайная величина α_i^n предполагается распределенной по нормальному закону: $\alpha_i^n = Rnd_{нзр}(m_{\alpha_i}, \sigma_{\alpha_i}, n)$.

Отказ в работе оборудования происходит, когда в течение промежутка времени $t_0 \ll t \ll t_0 + T$ будет выполняться одно из неравенств: $p_i(t) \ll p_i^{min}$ или $p_i(t) \gg p_i^{max}$, где p_i^{min} и p_i^{max} соответственно нижнее и верхнее

номинальные значения параметра p_i . В пределах диапазона $[p_i^{min}, p_i^{max}]$ происходит правильное функционирование РЭА.

Предположим, что влияние связанных параметров на параметр, который нужно оценить, мало. Тогда второе слагаемое формулы (1) можно сделать равным нулю. В этом случае условие безотказной работы или невыхода параметра устройства за пределы номинальных значений для $i = 1, 2, \dots, N$ будет иметь вид:

$$p_i^{min} \ll p_i(t) \ll p_i^{max},$$

$$p_i^{min} \ll p_i^H e^{\alpha_i^n(t-t_0)} \ll p_i^{max} \quad (2)$$

Так как $p_i^{min}, p_i^H, p_i^{max} > 0$, то можно линеаризовать последнее соотношение с помощью логарифмирования:

$$\ln p_i^{min} \ll \ln p_i^H e^{\alpha_i^n(t-t_0)} \ll \ln p_i^{max}$$

$$\ln p_i^{min} \ll \ln p_i^H + \alpha_i^n(t - t_0) \ll \ln p_i^{max}$$

Тем самым неравенство (1) примет вид, с помощью которого можно определить границы коэффициентов α_i^n . Действительно:

$$\ln \frac{p_i^{min}}{p_i^H} \ll \alpha_i^n(t - t_0) \ll \ln \frac{p_i^{max}}{p_i^H}.$$

Рассмотрим случай 1-го цикла эксплуатации ($t_0 = 0, n = 1$):

$$\ln \frac{p_i^{min}}{p_i^H} \ll \alpha_i^n t \ll \ln \frac{p_i^{max}}{p_i^H}.$$

При $t = T$ получим:

$$\ln \frac{p_i^{min}}{p_i^H} \ll \alpha_i^n T \ll \ln \frac{p_i^{max}}{p_i^H} \quad \text{и}$$

$$\frac{1}{T} \ln \frac{p_i^{min}}{p_i^H} \ll \alpha_i^n \ll \frac{1}{T} \ln \frac{p_i^{max}}{p_i^H}.$$

В силу того, что величина α_i^n распределена по нормальному закону с математическим ожиданием m_{α_i} и среднеквадратическим отклонением σ_{α_i} , можно найти вероятность того, что значение α_i^n попадет в промежуток от $\frac{1}{T} \ln \frac{p_i^{min}}{p_i^H}$ до $\frac{1}{T} \ln \frac{p_i^{max}}{p_i^H}$. Т.е. согласно нормальному закону

распределения: $P(T, p_i^H, p_i^{min}, p_i^{max}) = P\left[\frac{1}{T} \ln \frac{p_i^{min}}{p_i^H} \ll \alpha_i^n \ll \frac{1}{T} \ln \frac{p_i^{max}}{p_i^H}\right]$,

или

$$P(T, p_i^H, p_i^{min}, p_i^{max}) =$$

(3)

$$= \Phi\left(\frac{\frac{1}{T} \ln \frac{p_i^{min}}{p_i^H} - m_{\alpha_i}}{\sigma_{\alpha_i}}\right) - \Phi\left(\frac{\frac{1}{T} \ln \frac{p_i^{max}}{p_i^H} - m_{\alpha_i}}{\sigma_{\alpha_i}}\right)$$

где $\Phi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_0^x e^{-\frac{x^2}{2}} dx$ – функция Лапласа. Данная вероятность зависит от периода времени между сроками технического обслуживания T , верхнего, нижнего и номинального значений параметра и дисперсии случайного показателя α_i . Эта вероятность позволяет определить долю случаев, при которых определенный параметр $p_i(t)$ выйдет за пределы значений p_i^{min} и p_i^{max} в течение заданного периода эксплуатации. Эта доля определяется равенством:

$$W = 1 - P(T, p_i^H, p_i^{min}, p_i^{max}), \quad (4)$$

где W – противоположное событие. Число случаев, при которых возможен выход параметра за пределы номинальных значений, определяется формулой:

$$L = Wn, \quad (5)$$

где n – число циклов эксплуатации определенного вида радиоэлектронной аппаратуры.

В качестве примера рассмотрим оборудование, срок эксплуатации которого $T = 20$ лет, обслуживание ежегодное. Номинальное значение параметра $m_{\alpha} = 0,1$, среднее квадратическое отклонение $\sigma_{\alpha} = 0,03$. Рассчитаем вероятность того, что данный параметр не выйдет за пределы указанных значений срока эксплуатации, используя формулу (3):

$$P(20, 20, 30, 10) = P\left[\frac{1}{20} \ln \frac{10}{20} \ll \alpha \ll \frac{1}{20} \ln \frac{30}{20}\right] = \\ = \Phi\left(\frac{-0,8 - 0,1}{0,03}\right) - \Phi\left(\frac{-1,38 - 0,1}{0,03}\right) =$$

$= \Phi(2,33) - \Phi(-7,93) = \Phi(2,33) + \Phi(7,93) = 0,4902 + 0,5 = 0,9902$. Тогда согласно формулам (4) и (5) получим: $W=1- 0,9902 = 0,0098$, $K = 0,0098 \times 40 = 4$.

Таким образом, в среднем можно запланировать затраты на восстановление 4 раза за срок эксплуатации.

Библиографический список

1. Надежность и эксплуатация радиотехнических систем: монография / [С.Ф. Боев, С.В. Игнатьев, В.Б. Тихонов, Р.А. Беляков, А.П. Липкевичус]; под ред. С.Ф. Боева. – М.: Издательство «Научная книга», 2018. – 370 с.

2. Лазурин Е.А. Современное ценообразование: учебное пособие / Лазурин Е.А., Неклюдов В.А., Сироткин С.А. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 76 с.

3. Жаров А.Н. Анализ данных: учебное пособие [Текст] / Жаров А.Н., Миневичева И.Г. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 148 с.

УДК 343.541.2

ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКА ПО ДЕЛАМ ОБ ИЗНАСИЛОВАНИИ

Колесова А.Р.

Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена участвовавшими случаями изнасилований и покушений на изнасилование на территории Российской Федерации.

Согласно данным Министерства Внутренних дел Российской Федерации за период с января по июль 2020 года количество зарегистрированных преступлений и покушений на преступления, предусмотренные статьей 131 Уголовного кодекса Российской Федерации, составляет 2118. Следует отметить, что за аналогичный период 2019 года общее количество зарегистрированных изнасилований и покушений на них выросло и составило 1979 [1].

В соответствии со статьей 131 УК РФ потерпевшим по делам об изнасиловании может выступать только лицо женского пола, в отношении субъекта преступления все не так однозначно. Уголовной ответственности по статье 131 УК РФ подлежат лица старше 14 лет или группа лиц. Следует отметить, что в качестве соучастников по делам об изнасиловании могут выступать лица женского пола.

В свою очередь Верховный суд Российской Федерации указывает на то, что при квалификации преступлений, предусмотренных статьями 131 и 132 (Насильственные действия сексуального характера) мотив совершения указанных преступлений значения не имеет [2].

На сегодняшний день при квалификации преступлений против половой свободы и половой неприкосновенности личности одним из важнейших аспектов является характеристика личности преступника.

Насильники выделяются на фоне остальных преступников, как правило, основным побуждением к совершению изнасилования являются

не только агрессия и удовлетворение своих сексуальных желаний и потребностей, но и, что наиболее важно, психологический аспект. Психиатры под изнасилованием так же понимают акт агрессии мужчины по отношению к женщине, целью которого является проявление ненависти и отмщение за, как правило, детскую травму.

Следует отметить, что некоторые преступники имеют примитивные и стереотипные представления по отношению к женщинам. Лицам, совершающим изнасилование, так же свойственно цинизм и неуважение к женщинам. Насильники смотрят на жертву, как на низшее существо, призванное служить мужчине орудием полового наслаждения и удовлетворения его потребностей.

Одним из наиболее распространенных нравственно-психологических свойств насильников является эгоцентризм. Собственные желания и чувства преступником рассматриваются как единственно значимые и подлежат безусловному удовлетворению, а моральная распушенность воспринимается насильником, как достоинство.

Как показывают статистические исследования, насильниками, в основном, являются одинокие мужчины, средний возраст преступника составляет 25-30 лет.

У преступников-насильников отмечается низкий образовательный и культурный уровень, наличие отрицательных привычек поведения.

В подавляющем большинстве случаев преступник знаком со своей жертвой, это может быть как длительное общение, так и мимолетная встреча. В следственной практике встречаются кейсы, где в качестве насильников выступают коллеги, друзья и члены семьи.

Состояния алкогольного или наркотического опьянения не редко провоцируют преступника на совершения насильственных действий сексуального характера.

Изнасилования часто совершаются в одиночестве, но встречаются и изнасилования, совершенные группой лиц по предварительному сговору или без такового. Отмечается, что, чем меньше возраст преступника, тем больше вероятность совершения преступления в группе.

Отдельным преступным типажом насильника является «сексуальный маньяк», имеющий ярко выраженную биологическую природу. Сексуальные маньяки – люди, имеющие патологии сферы сексуального влечения, вызванные нарушением головного мозга, и связанные с неадекватной фиксацией сексуальной потребности на садистском причинении страдания партнеру [3].

Считается, что сексуальные маньяки опаснее насильников, как правило, их действия носят не только повторяющийся характер, сопряженный с особой жестокостью, истязаниями, в ряде случаев, убийством.

Понимание личности преступника не только позволяет эффективнее расследовать каждое конкретное преступление, но и позволит выработать методику предупреждения совершения преступлений, предусмотренных главой 18 УК РФ. Потребность в разрешении существующих проблем уголовно-правовой оценки преступлений против половой свободы и половой неприкосновенности личности, в том числе изнасилование, актуализирует научный и практический подход к расследованию и профилактике данных преступлений.

Библиографический список

1. Состояние преступности в России за январь-июль 2020 года. МВД РФ ФКУ «Главный информационно-аналитический центр» [Электронный доступ]. – Режим доступа: <http://www.мвд.рф>.

2. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 04.12.2014 № 16 «О судебной практике по делам о преступлениях против половой неприкосновенности и половой свободы личности». Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».

3. Логунова О.А., Дворячников Н.В. Исследование психологических особенностей личности и поведения серийных сексуальных убийц различных типов // Электронный журнал «Психология и право». - 2019. - № 9. - С. 54-70.

4. Колесова А.Р. Преступления против половой свободы и половой неприкосновенности личности: экономический аспект // Сборник научных трудов Юбилейной 60-й Национальной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов с международным участием «Молодежь, наука, практика» в 2 томах. - Том 2 / кол. авторов; под ред. В.А. Кваши, Р.В. Колесова, А.В. Юрченко. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – С. 294-299.

УДК 354

ГЕНЕЗИС И ЭВОЛЮЦИЯ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РОССИИ

Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент

Бородкин А.В., канд. ист. наук, доцент

Актуальность настоящего исследования определяется наличием широкого комплекса малоизученных проблем в практике эволюции органов исполнительной власти. Особенно интересны аспекты преемственности органов власти, позволяющие провести интегральный анализ оригинальности и заимствований в многовековой эволюции органов исполнительной власти России. Данная проблематика важная составляющая профессиональной подготовки студента вуза, обучающегося по направлению «государственное и муниципальное управление» [3]. Принципиально важной является работой по активизации студенческой научной деятельности по аннотированной проблеме [4]. Реализация принципиальных концептов государственного управления – важный элемент национальной конкурентоспособности государства [1].

В монархической России все функции государственной верховной власти принадлежали царствующему монарху. Правительство осуществляло свои prerogatives по его уполномочию и под его руководством. Правительство как учреждаемая монархом структура исполнительной власти являлось производным институтом. В отдельные периоды правительством именовалась власть лица, обеспечивающего регентство при главе государства. Полномочиями монархического правительства в России являлись совещательные, административные и распорядительные функции. В разные годы высшие административные (наряду с законодательными или судебными либо и теми, и другими) функции отправляла Боярская дума. Начиная со времен правления Петра I, высшее управление осуществлял целый ряд структур (Кабинет Его Величества, Сенат, Святейший синод, Тайный совет, Верховный тайный совет, Негласный комитет, Комитет министров, Непременный, а затем Государственный совет, Совет Министров, Конференция и Совет при высочайшем дворе) и «управляющие над управляющими»: прокурорские власти, возглавляемые генерал-прокурором. Все эти многочисленные, в разные годы функционировавшие, а также лишавшиеся фактической власти, не будучи официально упраздненными, учреждения осуществляли коллегиально высшую административную власть в России. Статус правительства, определение его наименования устанавливал монарх. До 1906 г. этот статус определялся как «орган коллегиального управления государственными делами» при действующем монархе. Начиная с 1906 г. статус звучал так – «Высший коллегиальный административный орган».

Обращение московских князей, царей к коллегиальному управлению объяснялось необходимостью получения ими грамотных советов, осознанием важности важных решения коллективно обсудить и продумать. Не случайно правительства в России, как правило, именовались думой либо советом. В XX в., с созданием Государственной Думы, наделенной пусть и ограниченными, но законотворческими полномочиями, а также реорганизацией Государственного совета в верхнюю законодательную палату, российское правительство приобрело функциональные черты, выделяющие его в настоящее время в системе высшего государственного управления.

До революции, произошедшей в феврале 1917 г., правительство формировал монарх. Назначение его членов и их отставка, являлись его исключительной прерогативой. Специфическим представляется функциональное содержание правительственной власти в советское время, когда государственная власть осуществлялась на принципах полновластия Советов (в разные годы – рабочих, крестьянских, солдатских либо народных) депутатов, которые составляли политическую основу и способ осуществления народовластия. Реализация власти Советов предполагала осуществление высших исполнительных и распорядительных полномочий правительством на основе его подконтрольности и подотчетности Советам как органам, осуществляющим государственную власть в полном ее объеме.

Принято выделять ряд периодов, когда управление как функция государства и деятельность высшей администрации в результате реформирования органов государственной власти получало новый импульс, по-новому ставило и решало управленческие задачи.

Во-первых, допетровский период (XVI - XVII вв.) - время, когда с образованием Российского централизованного государства сформировалась приказная система управления, а функции высшего коллегиального государственного управления осуществляли наряду с самодержавными царями призываемые «к совету» бояре, дворяне и Боярская дума.

Во-вторых, императорский период (с начала XVIII в. – до начала XX в.), который характеризуется учреждением коллегиальной, а затем министерской формы управления, формированием высших коллегиальных органов изначально смешанной, а затем с все более функциональной ориентацией в процессах подготовки, принятия и реализации управленческих решений.

В-третьих, - это период между Русско-японской войной и революцией октября 1917 г. (с 1904 г. по 1917 г.), который характеризуется специфичностью политического курса реформирования государственной жизни, осуществлявшегося императорским Советом Министров, а затем Временным правительством Российской Республики.

В-четвертых, это Советский период (с октября 1917 г. по декабрь 1991 г.), когда высшее государственное управление в стране осуществлялось сначала в границах Российской Советской Федеративной Социалистической Республики (РСФСР), затем с 1922 г. в составе Союза Советских Социалистических Республик (СССР). В этот период функции высшего коллегиального управления осуществляли Совет Народных Комиссаров, позднее – Совет Министров, а в первые постсоветские годы Совет Министров – Правительство РФ.

Первые годы после распада СССР (с 1991 г. по 1993 г.) в России велся активный, часто методом проб и ошибок, поиск адекватной складывающейся ситуации структуры органов исполнительной власти и оформления Правительства РФ как его высшей организационной структуры. В соответствии с Конституцией РФ 1993 г. Правительство РФ осуществляет исполнительную власть в Российской Федерации. Оно является коллегиальным органом, возглавляющим единую систему исполнительной власти в Российской Федерации. Вопросы деятельности Правительства РФ определяются Федеральным конституционным законом «О Правительстве Российской Федерации».

В настоящее время Правительство РФ в своей деятельности руководствуется принципами верховенства Конституции РФ, федеральных конституционных законов и федеральных законов, принципами народовластия, федерализма, разделения властей, ответственности, гласности и обеспечения прав и свобод человека и гражданина. Правительство РФ состоит из членов Правительства РФ - Председателя Правительства РФ, заместителей Председателя Правительства РФ и федеральных министров. Возглавляет Правительство РФ Председатель Правительства РФ, который определяет его основные направления деятельности и организует работу. Председатель Правительства РФ назначается Президентом РФ с согласия Государственной Думы. Председатель Правительства РФ освобождается от должности Президентом РФ по собственному заявлению об отставке или в случае невозможности исполнения своих полномочий.

Правительство РФ в пределах своих полномочий организует исполнение норм законодательства, международных договоров,

осуществляет систематический контроль за их исполнением федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти регионов, а также принимает действенные меры по устранению нарушений законодательства. Правительство РФ для осуществления своих полномочий может создавать территориальные органы и назначать отдельных должностных лиц. Правительство РФ руководит работой федеральных министерств и иных федеральных органов исполнительной власти и контролирует их деятельность. Федеральные министерства и иные федеральные органы исполнительной власти подчиняются Правительству РФ и ответственны перед ним за выполнение порученных задач. Правительство РФ распределяет функции между федеральными органами исполнительной власти, утверждает положения о федеральных министерствах и об иных федеральных органах исполнительной власти, устанавливает предельную численность работников их аппаратов и размер ассигнований на содержание этих аппаратов в пределах средств, предусмотренных на эти цели в федеральном бюджете. Правительство РФ устанавливает порядок создания и деятельности территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, устанавливает размер ассигнований на содержание их аппаратов в пределах средств, предусмотренных на эти цели в федеральном бюджете. Оно вправе отменять акты федеральных органов исполнительной власти или приостанавливать их действие. Правительство РФ назначает на должность и освобождает от должности заместителей федеральных министров, руководителей федеральных органов исполнительной власти, находящихся в его ведении, и их заместителей, руководителей федеральных органов исполнительной власти, находящихся в ведении федеральных министерств, по представлению федеральных министров, руководителей организаций при Правительстве РФ. Непосредственное отношение к деятельности Правительства РФ имеет указание на такие предметы ведения, как федеральная собственность и управление ею, установление основ федеральной политики и федеральных программ в конкретных областях развития, установление правовых основ единого экономического пространства, федеральный бюджет и федеральные налоги, внешнеэкономические отношения, оборона и безопасность. В частности, Правительство РФ обеспечивает проведение в стране единой финансовой, кредитной и денежной политики. Свои полномочия Правительство Российской Федерации реализует через нормативные правовые акты, издаваемые в форме постановлений Правительства РФ, а по оперативным

вопросам, не имеющим нормативного характера, в форме его распоряжений. Постановления и распоряжения подписываются Председателем Правительства РФ. Датой их официального опубликования считается дата первой публикации текста в одном из официальных изданий Российской Федерации.

Постановления Правительства РФ, за исключением постановлений, содержащих сведения, составляющие государственную тайну, или сведения конфиденциального характера, подлежат официальному опубликованию не позднее 15 дней со дня их принятия, а при необходимости немедленного широкого их обнародования доводятся до всеобщего сведения через средства массовой информации безотлагательно. Постановления Правительства Российской Федерации, затрагивающие права, свободы и обязанности человека и гражданина, вступают в силу не ранее дня их официального опубликования. Иные постановления Правительства РФ вступают в силу со дня их подписания, если самими постановлениями Правительства РФ не предусмотрен иной порядок их вступления в силу. Распоряжения Правительства РФ вступают в силу со дня их подписания. Акты Правительства РФ могут быть обжалованы в суд. Правила организации деятельности Правительства РФ устанавливаются Регламентом, утв. Постановлением Правительства РФ от 01.06.2004 № 260, определяющим порядок планирования, подготовки и проведения заседаний, оформления принятых решений, внесения и рассмотрения проектов актов, работы с обращениями граждан и другие вопросы. Деятельность Правительства РФ и организацию контроля за выполнением органами исполнительной власти принятых им решений обеспечивает Аппарат Правительства РФ, представляющий собой государственный орган, образованный для обеспечения деятельности Правительства РФ и организации контроля за выполнением органами исполнительной власти принятых им решений.

Таким образом, нами рассмотрены процессы становления и развития системы федеральных органов исполнительной власти в России в исторической ретроспективе и ее формат, сложившийся в современных условиях [2].

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Неэффективный государственный менеджмент в колониальном управлении герцогства Курляндского // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием

«Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 363-367.

2. Бородин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 358-363.

3. Кваша В.А., Колесов Р.В., Смирнова К.А. О вовлечении элиты нашей молодежи – студенчества в общественную жизнь // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 397-407.

4. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Научная статья студента: рекомендации по подготовке и опубликованию // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 407-411.

УДК 338.22

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОКУМЕНТОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент

Чистякова Е.М.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

21 июля 2020 года Президент Российской Федерации подписал Указ, определяющий национальные цели и стратегические задачи развития России до 2030 года. Этот Указ фактически заменил предыдущий «майский» 2018 Указ Президента Российской Федерации, определявший приоритеты развития государства на 2019 – 2024 годы.

В настоящее время сложившаяся обстановка из-за пандемии, связанной с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID

19) заставила пересмотреть реализацию национальных проектов и целей. Новый указ Президента Российской Федерации о национальных целях и стратегических задачах развития страны до 2030 года разработан с учетом результатов голосования по изменениям в Конституцию Российской Федерации.

Анализируя два указа, можно сказать, что большая часть определенных ранее целей и задач сохраняется. Выделены наиболее приоритетные национальные цели. Июльский указ Президента Российской Федерации до 2030 года определяет пять национальных целей развития страны, вместо девяти из предыдущего «майского» указа 2018 года:

- сохранение населения, здоровье и благополучие людей;
- возможности для самореализации и развития талантов;
- комфортная и безопасная среда для жизни;
- достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство;
- цифровая трансформация [1].

В тексте Указа (п. 2) в рамках национальной цели «Сохранение населения, здоровье и благополучие людей»: отмечается, что продолжительность жизни должна составлять до 78 лет к 2030 году, хотя согласно предыдущему Указу продолжительность жизни должна была вырасти уже к 2024 году, а к 2030 году ожидаемая продолжительность жизни должна была достичь 80 лет.

Также в новом Указе говорится о снижении уровня бедности в два раза по сравнению с показателем 2017 года, но все-таки на данный момент уровень бедности в стране сохраняется. Теперь достижение целевого показателя (не более 6,6% от общей численности населения) отложено до 2030 года.

В рамках национальной цели «Возможности для самореализации и развития талантов» предусматривается обеспечение присутствия Российской Федерации в числе десяти ведущих стран мира по объему научных исследований и разработок, в том числе за счет создания эффективной системы высшего образования, а также увеличение доли граждан, занимающихся волонтерской (добровольческой) деятельностью или вовлеченных в деятельность волонтерских (добровольческих) организаций, до 15% [2].

В рамках национальной цели «Комфортная и безопасная среда для жизни» говорится, о том, что улучшение качества городской среды вырастет в полтора раза; также произойдет обеспечение доли дорожной сети в крупнейших городских агломерациях, соответствующей нормативным требованиям, на уровне не менее 85%.

В рамках национальной цели «Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство» основным изменением является отказ от ранее взятого обязательства о необходимости увеличивать реальные доходы граждан (выше инфляции). Поставлена задача обеспечить их не снижения (не ниже инфляции). Также исчезла национальная цель – вывести Россию в число пяти крупнейших экономик мира. В рамках данной цели остается задача вывода российской экономики на темпы роста ВВП выше мировых при сохранении макроэкономической стабильности.

В рамках национальной цели «Цифровая трансформация» запланировано увеличение доли массовых социально значимых услуг, доступных в электронном виде (до 95%), рост доли домохозяйств, которым обеспечена возможность широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети Интернет (до 97%). К 2030 году основные отрасли экономической и социальной сферы Российской Федерации, а также образование, здравоохранение и государственное управление должны достичь «цифровой зрелости» [3].

Правительство Российской Федерации было вынуждено пересмотреть национальные проекты и перераспределить часть средств, которые были запланированы на их реализацию на расходы по преодолению последствий кризисных явлений. Как следствие, плановые показатели ежегодного финансирования национальных проектов стали существенно ниже, а само финансирование растянуто во времени до 2030 года.

По итогам подписания Указа уже даны ряд поручений Правительству Российской Федерации. В частности, до 30 октября 2020 года следует скорректировать нацпроекты; создать единый план по достижению национальных целей развития до 2024 и 2030 года; обеспечить рост ВВП при сохранении стабильности на уровне выше среднемировых темпов экономического роста и т.д.

Таким образом, анализируя указы Президента Российской Федерации о национальных целях и стратегических задач развития нашей страны на период до 2024 года и до 2030 года можно сделать вывод, что срок достижения национальных целей был сдвинут на шесть лет из-за пандемии. В Указе до 2030 года ничего не говорится о необходимости обеспечить рост производительности труда, хотя до этого ставилась задача выйти на темпы прироста производительности не менее 5% в год к 2024 году. Также в обоих указах сохраняется задача по сокращению уровня бедности населения, улучшению жилищных условий не менее 5 млн. семей ежегодно. Три национальные цели развития из «майского» Указа 2018 года в новом Указе изменились в рамках национальной цели «Цифровая

трансформация». К 2030 году должно произойти достижение «цифровой зрелости» ключевых отраслей экономики и социальной сферы, в том числе здравоохранения и образования, а также государственного управления как это прописано в новом указе Президента Российской Федерации на период до 2030 года.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».

2. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» (с изменениями и дополнениями).

3. Путин подписал новый июльский указ о целях России до 2030 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/21/07/2020/5f16add29a7947246d35b6c0>.

4. Колесов Р.В., Бурыкин А.Д., Кваша В.А. Совершенствование механизма межбюджетных отношений в России в целях обеспечения устойчивого экономического роста регионов // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - Т. 8. - № 1. - С. 103-111.

УДК 378.18

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент

Чистякова Е.М.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В современном мире все более актуальной является проблема независимой оценки эффективности организации воспитательной работы с молодым поколением, а также выявления возможностей реализации положительного зарубежного опыта реализации молодежной политики.

Молодежь представляет собой такую категорию населения государства, которая формирует крайне важный социальный слой общества, это те люди, которые придут на смену действующему в данный момент поколению. В этой связи потенциал подрастающего поколения, а также степень его соответствия потребностям развития страны и

сложившимся условиям определяются эффективностью формирования и реализации молодежной политики государства. Эффективность молодежной политики обеспечивается в различных сферах: социально-экономической, правовой, духовной и т.д. [1].

Уже несколько развитых западных государств добились хороших результатов в данной области, поэтому для нашей страны не может не быть полезным изучение их опыта реализации молодежной политики. Следует отметить, что в последние десятилетия европейские страны достигли значительных успехов в сфере образования молодежи, в части ее ориентации на профессиональный рост. При этом цели молодежной политики в России и за рубежом были абсолютно разные, но смысл один – стимулирование активной гражданской жизни молодежи. Анализируя деятельность европейских государств по реализации молодежной политики, можно выделить четыре страны, в которых она по оценкам экспертов осуществляется наиболее эффективно, – это Франция, Германия, Великобритания и Швеция.

Итак, в зарубежных странах, основной отличительной чертой западной молодежной политики является ее ориентация на молодежь, а не только на ее «проблемную» часть. Молодых людей, как правило, включают в различные возрастные категории: (Франция – от 15 до 26 лет; Германия – до 27 лет; Великобритания – до 29 лет; Швеция – от 15 до 25 лет), что позволяет более точно направлять мероприятия в зависимости от возраста [3].

Молодежная политика европейских стран опирается на нормативные правовые акты международного уровня, внутренние законы и подзаконные акты.

Российская молодежная политика тоже имеет ряд отличительных особенностей по сравнению с зарубежным опытом. Основными средствами реализации молодежной политики в современной России является информирование молодых людей об имеющихся возможностях развития и самореализации. Отметим, что такой подход не охватывает все молодое поколение страны. Он направлен лишь на ее малую часть – наиболее активную, а также ограниченную возрастными рамками (в отличие от европейской молодежной политики, которая базируется на привлечение молодежи с малых лет).

По нашему мнению, для охвата всей молодежи необходимо привлечение непосредственно молодых людей в обсуждение ее актуальных проблем, а также активное сотрудничество органов исполнительной власти в вопросах создания благоприятных условий для

адаптации молодежи к социальной действительности. Например, за рубежом уже много лет активно создаются молодежные парламенты, самоуправление, разные советы при органах власти, где молодые люди могут учиться аргументированно отстаивать свою позицию и доносить ее до государственных органов. Также, не менее важным аспектом является при формировании государственной молодежной политики ее законодательно-правовой взгляд. В нашей стране на данный момент не существует нормативно – правового акта, который бы упорядочивал молодежную сферу.

Поэтому необходимо проводить мониторинг проблем молодежи независимыми специалистами и экспертами, это позволит государственным органам принимать правильные и взвешенные решения на основе разных оценок ситуации и возможностей ее развития, внося какие – либо поправки и изменения [2]. На данный момент, в России не существует определенной структуры, которая бы отвечала за изучение и оценки этой ситуации, за разработку мер, направленных на ее улучшение. Но несмотря на хороший опыт зарубежных стран, России не стоит ограничиваться пределами своего опыта.

Библиографический список

1. Зеленкова М.М. Особенности молодежной политики в России и зарубежных странах // Современные научные исследования и инновации. - 2012. - № 3. – С.

2. Кваша В.А., Колесов Р.В., Смирнова К.А. О вовлечении элиты нашей молодежи – студенчества в общественную жизнь / Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». - 2020. - С. 397-406.

3. Молодежная политика за рубежом: попытка анализа // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/molodezhnaya-politika-za-rubezhom-popytka-analiza/viewer>.

УДК 338.2

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ: МЕХАНИЗМ ПРИНЯТИЯ

*Лемехов А.А., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,*

Организация может использовать как простой, так и сложный механизм взаимодействия в менеджменте, что зависит от сложности принимаемых решений и возможности их реализации. Механизм принятия управленческих решений имеет следующие составляющие элементы:

- общее руководство принятием решений;
- правила принятия решений;
- планы в принятии решений;
- принятие двусторонних решений руководителями одного уровня на основе индивидуального взаимодействия;
- целевые группы и их роль в принятии решений (групповое взаимодействие на равных уровнях);
- матричный тип взаимодействия.

Первые три составляющие обеспечивают вертикальную взаимосвязь между уровнями управления, последние три - горизонтальную связь в координации принимаемых решений.

Общее руководство принятием решений предполагает, что процесс принятия решений находится в руках одного линейного (общего) руководителя, который подчинен, в свою очередь, вышестоящему руководителю. Создается иерархия в принятии решений: каждый руководитель решает свои задачи, обсуждает проблемы со своим непосредственным руководителем, а не с вышестоящими руководителями. Такой механизм характерен для американского менеджмента.

В американских фирмах линейные руководители несут персональную ответственность за свою работу, получая право распоряжаться материальными и трудовыми ресурсами, необходимыми для получения намечаемых результатов. Здесь права и ответственности должны быть равны. Руководители функциональных подразделений оказывают помощь линейным руководителям в качестве экспертов и отчитываются пред ними, но не наделяются правами и ответственностью, которые имеет линейный руководитель. Общий руководитель до принятия решения обычно принимает предложения и выслушивает мнения не только непосредственных подчиненных, но и отдельных работников, которые обычно высказывают его при заключении коллективных договоров, в которых интересы работников представляют профсоюзы.

Правила принятия решений, или нормативы, обычно разрабатываются и издаются самими фирмами. В них формулируются действия, необходимые для реализации принятых решений в определенных условиях. Эти правила

имеют целью осуществление координации между различными подразделениями и делятся на оперативные, стратегические, организационные.

Оперативные правила обычно формулируются в среднем управленческом звене в виде различных инструкций.

Стратегические правила, или деловая политика, включают такие виды решений, как определение типа выпускаемых изделий и услуг, вида заказчиков, организации сбытовой сети, способов установления цен, условий и гарантий при продаже изделий фирмы и др. Стратегические правила обычно формулируются на высшем уровне управления при участии среднего звена управления и не имеют временных ограничений. Организационные правила основываются на местном или государственном законодательстве. Они касаются таких вопросов, как определение цели и характера деятельности фирмы, ее отношений с государственными учреждениями, правовой формы и устава фирмы. Эти правила устанавливают владельцев фирмы, их права и ответственность, а также размер дивидендов, оплату высших управляющих и премиальные выплаты, схемы должностных окладов, лимиты капиталовложений, в пределах которых руководители могут распоряжаться финансовыми средствами фирмы.

Планы являются средством координации деятельности различных подразделений при принятии управленческих решений. В планах определяются имеющиеся ресурсы, необходимые для достижения намеченных целей в рамках конкретного периода. Планы охватывают деятельность производственных отделений, поэтому принятие управленческих решений осуществляется в рамках выработанных планов. Преимущество планов перед правилами состоит в том, что они являются более гибкими, и их легче приспособить к изменившимся условиям.

Вариант плана обсуждается руководителем производственного отделения с вышестоящим руководителем (вице-президентом), после чего по окончательному варианту принимается решение, которое становится обязательным для исполнения. Результаты выполнения плана периодически оцениваются руководителем производственного отделения. По итогам оценки принимаются решения о необходимости внесения корректив в плановые показатели или применения конкретных мер. О любых существенных отклонениях от плана руководство производственного отделения обязано информировать высшее руководство фирмы, которое может принять собственные решения, обязательные для выполнения.

Принятие двусторонних решений руководителями одного уровня на основе индивидуального взаимодействия осуществляется без согласования со своими общими руководителями. Здесь реализуется горизонтальный способ координации в принятии решений в рамках утвержденных правил и планов.

Для целей координации довольно часто выделяются специальные лица в находящихся на одном уровне управленческой структуры производственных отделениях. В некоторых фирмах функции координатора выполняет руководитель проекта, отвечающий за осуществление конкретного комплекса работ и получающий полномочия принятия соответствующих решений. Довольно часто в производственных отделениях в качестве координаторов для принятия решений назначаются руководители, отвечающие за выпуск конкретного изделия. Чаще всего это относится к разработке новых изделий или разработке и выпуску изделий, части и компоненты которых изготавливаются в разных производственных отделениях. В таких случаях координатор выполняет функции руководителя, отвечающего за выпуск конечного продукта, и имеет право принимать решения по вопросам технологии, организации производства и сбыта.

Координатор-руководитель имеет право обсуждать проекты принимаемых решений с руководителями других производственных отделений и функциональных подразделений, но он не имеет административной власти, какую получают линейные руководители.

Целевые группы действуют на основе группового взаимодействия и принимают решения, касающиеся конкретных вопросов совместной деятельности для достижения установленных целей. Целевые группы могут создаваться на временной или на постоянной основе и иметь в своем составе представителей разных функциональных подразделений и специализированных производственных отделений. Во главе группы, создаваемой иногда в форме комитета или комиссии, назначается руководитель (председатель), который наделяется правом принимать решения без согласования с высшим руководством фирмы или общим руководителем. Вместе с тем члены группы продолжают находиться в подчинении у своего руководителя.

В матричных структурах, в отличие от двух предыдущих горизонтальных механизмов, руководителю проекта предоставляются линейные права, аналогичные тем, которые даются руководителям функциональных подразделений. Возникает сетевая структура, позволяющая

принимать решения во все более усложняющихся условия, касающихся все более сложных проблем.

Особенности коллективного решения. Есть коллективный метод решения, который называется «мозговой штурм» или «атака мыслей». Этот способ применяется тогда, когда специалисты и эксперты не могут найти решение. Основан способ на том, что в мозге человека, этом своеобразном компьютере, моделируются различные варианты решений.

Библиографический список

1. Горгола Е.В. Основы теории менеджмента: учебное пособие / Е.В. Горгола, А.В. Золотарева, В.А. Кваша; М-во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Ярославский гос. пед. ун-т им. К. Д. Ушинского». – Ярославль, 2011. – 150 с.

2. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения. – М.: Интел-синтез, 2011. – 272 с.

УДК 368.8

ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ВИД СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Лемехов А.А., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Страхование включает различные виды имущественного и личного страхования, сочетание которых в одном договоре создает эффект новой договорной конструкции.

Страхование недвижимости может осуществляться в порядке как обязательного, так и добровольного страхования. Наиболее значительным по объему является сектор обязательного страхования объектов недвижимости. Так, в силу ст. 31 Федерального закона от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» страхование недвижимого имущества предусматривается с целью защиты интересов кредиторов по обязательствам, обеспеченным ипотекой [1].

Договор ипотечного страхования представляет собой договор, включающий защиту различных объектов, которыми являются имущественные интересы, связанные:

- с сохранностью предмета ипотеки - объекта недвижимости;
- возникновением ответственности заемщика;

- финансовыми рисками страховщика.

Федеральный закон № 102-ФЗ ограничивается регулированием страхования только данных трех объектов, хотя в практике страховых организаций договоры ипотечного страхования нередко дополняются включением защиты имущественных интересов, связанных:

- с наступлением в жизни гражданина определенных событий, влекущих ухудшение его имущественного состояния, или возникновением ситуации невозможности исполнения заемщиком обязательств по кредитному договору;

- прекращением права на недвижимое имущество в связи с утратой титула (титульное страхование).

Федеральный закон № 102-ФЗ предусматривает разные режимы для страхования отдельных объектов: страхование недвижимости как предмета залога должно осуществляться в обязательном порядке, иные объекты могут быть застрахованы исключительно добровольно, если такое условие согласовано сторонами в договоре, являющемся основанием возникновения обеспечиваемого ипотекой обязательства.

Страхование предмета ипотеки и иных интересов, указанных выше, может осуществляться путем заключения как одного договора, так и нескольких, соответственно, с одним страховщиком или несколькими.

Если договор ипотечного страхования заключается в отношении как минимум двух объектов (включая имущественные интересы, связанные с предметом залога), то возникают вопросы: какова правовая природа такого договора? является ли такой договор смешанным или комплексным? имеются ли существенные различия между этими характеристиками?

Прежде чем постараться дать ответы на поставленные вопросы, необходимо разобраться в особенностях страхования отдельных объектов.

Страхование недвижимости - предмета ипотеки позволяет перераспределить риски кредиторов, связанные с невозвратом кредитных средств. В случае гибели или повреждения предмета залога в результате страхового случая банк может рассчитывать на компенсацию со стороны страховой компании.

Обязанность по страхованию предмета залога согласно п. 1 ст. 31 Федерального закона № 102-ФЗ ложится на залогодателя. При неисполнении этой обязанности залогодержатель вправе застраховать заложенное имущество и потребовать от залогодателя возмещения понесенных им расходов на страхование.

Таким образом, субъектный состав по страхованию предмета залога состоит (кроме страховщика) из страхователя, которым является

залогодатель, и выгодоприобретателя - залогодержателя. Стороны могут предусмотреть иного выгодоприобретателя в договоре об ипотеке или в договоре, влекущем возникновение ипотеки в силу закона, либо в закладной.

На самом деле не имеет большого значения, в чью пользу заключен договор страхования предмета ипотеки, так как залогодержатель имеет право на удовлетворение своего требования по обязательству, обеспеченному ипотекой, непосредственно из страхового возмещения за утрату или повреждение заложенного имущества независимо от того, в чью пользу оно застраховано.

Сегодня при достаточной мобильности страхового рынка имеется несколько вариантов, используемых при страховании предмета ипотеки.

Вариант первый. Страховая сумма устанавливается в размере страховой стоимости предмета ипотеки или в размере обязательства, обеспеченного ипотекой, и не подлежит изменению в течение действия договора страхования. Срок действия договора страхования соответствует сроку исполнения кредитного обязательства. При наступлении страхового случая кредитор получает возмещение в размере остатка по кредиту, оставшаяся часть страхового возмещения выплачивается залогодателю (или его правопреемнику).

В данной модели обеспечительная функция страхования хотя и присутствует, однако договор страхования не имеет акцессорного характера, так как прекращение отношений по кредитному договору не прекращает отношения по страхованию.

Вариант второй. Имеет не только обеспечительный, но и акцессорный характер. Размер страховой суммы по договору страхования предмета ипотеки может быть установлен в виде изменяющейся величины, которая зависит от остатка долга по кредитному обязательству. Срок действия договора страхования, как и в первой модели, соответствует сроку, на который заключен договор ипотеки.

Исполнение кредитного обязательства влечет уменьшение страховой суммы до нуля, поэтому договор страхования прекращается, даже если исполнение было произведено досрочно. Хотя такое основание прекращения договора страхования не указано в законе, нулевая страховая сумма означает, что, даже если страховой случай наступит, у страховщика будет отсутствовать обязанность по страховой выплате.

Замена лица в страховом обязательстве возможна в случаях, предусмотренных законом или договором, в частности в ситуации уступки прав по обязательству, обеспеченному ипотекой.

Защита интересов кредитора, связанная с объектом недвижимого имущества, может происходить путем страхования не только самой недвижимости, но и права на нее. Наиболее близко в функциональном отношении к страхованию предмета залога находится страхование титула (права собственности) на предмет залога от риска прекращения права или установления обременения права. В случае перехода права на недвижимость в результате череды сделок повышаются риски признания сделки недействительной и аннулирования правовых последствий. Поэтому кредиторы заинтересованы в заключении договоров титульного страхования и могут стимулировать их заключение дополнительными преференциями по кредиту. Такое страхование хотя и выполняет аналогичные со страхованием имущества функции, однако не указано в Федеральном законе № 102-ФЗ в качестве обязанности залогодателя, да и в целом сегодня не имеет правового регулирования. Однако ситуация правового вакуума не уменьшает интерес к титульному страхованию.

Страхование недвижимого имущества - предмета залога - является системообразующим фактором комплексного ипотечного страхования.

Итак, комплексное ипотечное страхование является совокупностью нескольких видов страхования, одним из которых всегда выступает страхование недвижимого имущества - предмета залога.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».
2. Архипова А.Г. Является ли страхование способом обеспечения обязательств? // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. - 2018. - № 8. - С. 65 - 87.
3. Степин М.Г. Страхование как способ обеспечения исполнения обязательств // Право и экономика. - 2019. - № 8(378). - С. 64 - 70.

УДК 330.101

УЧЕТНЫЕ И НАЛОГОВЫЕ НОВАЦИИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ТРЕБОВАНИЕ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Логинова Т.В., старший преподаватель

Жишко Г.В.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Данная статья посвящена современным мерам государственной поддержки субъектов малого бизнеса в сфере бухгалтерского учета и налогообложения.

Тема статьи является особенно актуальной в настоящее время, когда отечественная экономика находится в сложной экономической ситуации, связанной с карантинными мерами, с приостановлением функционирования большинства сфер бизнеса, и как следствие этого – падение объемов производства и продаж.

По мнению авторов, в сложившейся ситуации нужно находить внутренние резервы восстановления и развития экономики страны, стимулирования бизнеса и создания новых рабочих мест.

Поэтому одним из решений данной проблемы является стимулирование развития малого бизнеса, который при должной поддержке может стать очень серьезной опорой экономики страны.

Несомненно, что определяющая роль по созданию условий для развития малого бизнеса отведена государству и что у России есть потенциал в этом направлении.

Государственные меры поддержки бизнеса разнообразны и включают разные направления, в том числе связанные со снижением налоговой нагрузки и упрощением ведения бухгалтерского и налогового учета.

Сегодня российское законодательство предусматривает специальные условия ведения бизнеса для малых предприятий [1]. Малый бизнес может применять льготные режимы налогообложения, вести упрощенный налоговый учет, применять в бухгалтерском учете упрощенные способы ведения учета и составлять упрощенную бухгалтерскую отчетность.

Малому предприятию остается только определить для себя наиболее выгодный и оптимальный вариант налогообложения и ведения учета, закрепить свой выбор в учетной политике и сосредоточиться на росте и продвижении бизнеса.

Какие упрощенные способы, облегчающие ведение бухгалтерского учета, предусмотрены для малого бизнеса?

Перечень таких способов достаточно обширен и включает [2]:

- возможность вести бухгалтерский учет без применения двойной записи;

- применять сокращенный рабочий план счетов и использовать упрощенную систему регистров;

- применять кассовый метод учета доходов и расходов;

- не применять ФСБУ (ПБУ) 2/2008, ФСБУ (ПБУ) 8/2010, ФСБУ (ПБУ) 11/2008, ФСБУ (ПБУ) 16/02, ФСБУ (ПБУ) 18/02;

- составлять упрощенную бухгалтерскую отчетность и другие.

Малым предприятиям, решившим составлять упрощенную бухгалтерскую отчетность, можно ограничиться двумя упрощенными формами: бухгалтерским балансом и отчетом о финансовых результатах [3]. Такая отчетность имеет меньшее количество форм, а показатели формируются укрупнено без детализации по статьям.

Какие льготные системы налогообложения предлагает законодатель малому бизнесу сегодня?

В налоговом кодексе под льготными налоговыми режимами понимается: единый налог на вмененный доход (ЕНВД); упрощенная система налогообложения (УСН); патентная система налогообложения (ПСН) и единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) [1].

Все перечисленные режимы в большей или меньшей мере успешно применяются малыми предприятиями достаточно продолжительное время.

Новый, экспериментальный режим налогообложения в виде «налога на профессиональный доход», был введен, начиная с 01.01.2019 года на территории г. Москвы, Московской и Калужской областей и республики Татарстан [5], а в течение 2020 года на всей территории России. Это действительно инновационный на сегодняшний день режим, который вызывает, по мнению авторов, наибольший интерес, поэтому о нем более детально.

Применение режима является добровольным. Налогоплательщики нового режима - физические лица и индивидуальные предприниматели. Закон запрещает применять данный режим индивидуальным предпринимателям, реализующим подакцизные товары; осуществляющим перепродажу товаров; имеющим наемных работников и тем, у кого доход превысит в течение текущего года 2,4 млн. руб. [5].

Налогом на профессиональный доход облагаются доходы от продажи товаров, работ, услуг и имущественных прав [5]. Доход определяется в момент поступления денежных средств на счет налогоплательщика. Налоговый период установлен – месяц, а сумму налога на профессиональный доход рассчитывает налоговый орган и доводит до сведения налогоплательщика. Для расчета налога предусмотрены две ставки: при продаже налогоплательщиком товаров (работ, услуг) физическим лицам – ставка 4%, а в случае продажи индивидуальным предпринимателям или юридическим лицам – ставка 6%.

Никакой налоговой отчетности субъекты, применяющие данный режим, не представляют. К дополнительным позитивным моментам можно отнести предоставление налогового вычета в пределах 10000 руб. и

освобождение от уплаты страховых взносов на период применения данного налогового режима [5]. Следует подчеркнуть, что обязанности налогоплательщика как плательщика налогов минимальны: предоставить сведения о налоговой базе в налоговые органы в виде электронного чека и уплатить налог, рассчитанный налоговым органом.

Данный режим качественно отличается от других режимов, и благодаря своей низкой налоговой нагрузке будет интересен многим предпринимателям. Однако, по мнению авторов, режим имеет и ряд недостатков: деятельность в качестве самозанятого не засчитывается в страховой пенсионный стаж, и самозанятый гражданин в будущем вправе будет рассчитывать только на минимальную социальную пенсию, а также при расчете налога не учитываются расходы предпринимателя, т.к. налог определяется с оборота.

Каковы показатели налоговой нагрузки на малый бизнес в результате практического применения одного из льготных режимов налогообложения? Данный вопрос будет раскрыт на примере малого предприятия ЗАО «Стройматериалы». Общество, начиная с 01.01.2003г. применяет упрощенную систему налогообложения по варианту «доходы, уменьшенные на величину расходов».

Для подтверждения или опровержения своих предположений о снижении налоговой нагрузки вследствие применения льготного режима налогообложения, был проведен соответствующий расчет и сравнение суммы налогов, которые бы уплачивало общество при применении разных режимов. Информационной базой послужили данные бухгалтерского учета ЗАО «Стройматериалы» за 2019 г. Для расчета налоговой нагрузки использовалась методика, предложенная налоговыми органами [4]. Результаты расчетов налоговой нагрузки представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Расчет налоговой нагрузки ЗАО «Стройматериалы»

Наименование налога	УСН 15%	УСН 6%	Общая система налогообложения	ЕНВД 15%
1.Единый налог УСН, тыс. руб.	272,8	661,3	--	--
2.ЕНВД, тыс. руб.	--	--	--	2173,5
3.НДС (к уплате), тыс. руб.	--	--	640,7	--
4.Налог на имущество, тыс. руб.	--	--	248,2	--
5.Налог на прибыль, тыс. руб.	--	--	убыток	--
6.НДФЛ, тыс. руб.	279,0	279,0	279,0	279,0
7.Сумма налогов за год, тыс. руб.	551,8	940,3	1167,9	2452,5
8.Оборот (выручка) год, тыс. руб.	11020,9	11020,9	9184,1 (без НДС)	11020,9
9.Налоговая нагрузка (стр.7/стр.8), %	5,01	8,53	12,72	22,25

Таким образом, по полученным данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что специальные режимы налогообложения действительно существенно снижают налоговую нагрузку на малый бизнес. В результате применения упрощенной системы налогообложения с объектом доходы, уменьшенные на величину расходов, общество несет налоговую нагрузку в размере 5,01%.

В случае применения иных режимов, представленных в таблице 1, налоговая нагрузка на общество значительно возрастает и находится в пределах от 8,53% до 22,25%.

Выбранный данным обществом режим налогообложения можно оценить положительно, так как в результате применения данного режима общество несет минимальную для себя налоговую нагрузку и, следовательно, имеет финансовую возможность для дальнейшего развития и для создания новых рабочих мест путем расширения основной деятельности – розничной торговли строительными материалами.

Подводя общий итог исследованию, можно сделать вывод, что необходимость поддержки малого бизнеса очевидна и приносит объективную пользу, поскольку существует тесная взаимосвязь между усилиями государства по поддержке малого бизнеса и долей его участия в ВВП страны. Положительным моментом для малого бизнеса является то, что государство заинтересовано в его поддержке и не останавливается на разработанных ранее мерах поддержки, стремясь создать малому бизнесу, улучшенные условия ведения предпринимательской деятельности.

Однако для развития и сохранения малого предпринимательства нужна планомерная реализация всего комплекса мероприятий государственной политики по разным направлениям – тогда, по мнению авторов, это поможет сформировать малый бизнес как полноценного участника рынка.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // СПС КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС КонсультантПлюс.
3. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // СПС КонсультантПлюс.
4. Письмо ФНС России от 25.07.2017 № ЕД-4-15/14490@ «О работе комиссии по легализации налоговой базы и базы по страховым взносам» // СПС КонсультантПлюс.

5. Официальный сайт ФНС РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/>.

6. Тюрин С.Б., Колесов Р.В., Бурыкин А.Д., Юрченко А.В. Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития: монография. – Ярославль: Канцлер, 2015. – 113 с.

УДК 658 (075.8)

ЗНАЧЕНИЕ СТРУКТУРНО-ДИНАМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Логинова Т.В., старший преподаватель

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Бухгалтерский баланс является обязательным документом бухгалтерской (финансовой) отчетности каждой организации. Форма баланса четко регламентирована государством и является стандартной для организаций всех форм собственности и видов деятельности. Это значительно упрощает процесс чтения и анализа бухгалтерского баланса. Уметь проводить анализ баланса организации необходимо для определения экономических показателей и возможности управлять ими. Чтение баланса невозможно без навыков структурно-динамического анализа, поэтому данная тема актуальна [1, с. 21].

Умение читать и грамотно анализировать бухгалтерский баланс, а также правильно интерпретировать результаты анализа – важнейшее требование для руководителей и лиц, принимающих различные управленческие решения [2, с. 94].

Цель статьи – провести структурно – динамический анализ бухгалтерского баланса торговой организации, сделать выводы и предложить рекомендации по произведенным расчетам.

При оценке состава и структуры баланса надо изучить удельный вес каждой статьи в общем итоге активов или пассивов, а также оценить изменение удельных весов в динамике. По полученным результатам структурно-динамического анализа можно составить представление о деятельности исследуемого предприятия.

Провести анализ структуры и динамики активов, а также источников их формирования, целесообразно с помощью сравнительного аналитического баланса (таблица 1).

Таблица 1 - Анализ состава и динамики баланса

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Отклонения (показатели горизонтального анализа)		
	2017 год	2019 год	абсолютное отклонение, тыс. руб.	темп роста, %	темп прироста, %
Внеоборотные активы	84479	89176	4697	105,6	5,6
Оборотные активы	52705	49772	-2933	94,4	-5,6
Капитал и резервы	100849	105187	4338	104,3	4,3
Долгосрочные обязательства	14324	11417	-2907	79,7	-20,3
Краткосрочные обязательства	22011	22344	333	101,5	1,5
Валюта баланса	137184	138948	1764	101,3	1,3

По данным таблицы 1 видно, что стоимость имущества организации возросла почти на 1,8 млн. руб. или на 1,3%. Это вызвано в основном ростом стоимости внеоборотных активов. В составе источников решающим оказался рост собственного капитала на 4,3 млн. руб. или на 4,3%, что происходит за счет увеличения чистой прибыли. У организации наблюдается снижение темпа прироста долгосрочных обязательств на 20 %, что говорит о том, что фирма имеет возможность рассчитывать по своим обязательствам. В отличие от долгосрочных, краткосрочные обязательства увеличиваются, и как показывает дальнейший анализ, в основном за счет роста кредиторской задолженности. Структурно-динамический анализ целесообразно проводить по каждой статье актива и пассива. Данный подход позволяет выявить общую тенденцию изменения активов и источников их образования, выявить положительные и отрицательные тенденции, оценить финансовое состояние организации в целом.

Для целей финансового анализа методика структурно – динамического анализа может модифицироваться, т.е. можно сравнить темпы роста активов и источников их формирования (таблица 2).

По данным таблицы 2 видно, что по динамике валюты баланса отмечается негативная тенденция в 2018 г. Соотношения между оборотными и внеоборотными активами свидетельствуют об «утяжелении» активов, так как внеоборотные активы увеличиваются более быстрыми темпами. У организации наблюдается снижение оборотных активов, что оценивается негативно, так как это торговая организация, для которой должно быть характерно их увеличение.

Таблица 2 - Оценка качества структуры баланса

Показатели, %	Критерии	Годы		
		2017	2018	2019
Цепной темп роста валюты баланса (ТРВ)	ТРВ>100%	107,3	98,4	102,9
Цепные темпы роста активов				
Темп роста оборотных активов (ТОА)	ТОА>ТВА	103,4	96,6	97,7
Темп роста внеоборотных активов (ТВА)		110,0	99,5	106,1
Цепные темпы роста капитала				
Темп роста собственного капитала (ТСК)	ТСК>ТЗК	106,3	100,3	104,0
Темп роста заёмного капитала (ТЗК)		110,3	93,3	99,6
Цепные темпы роста задолженности				
Темп роста дебиторской задолженности (ТДЗ)	ТДЗ=ТКЗ	116,4	71,0	60,6
Темп роста кредиторской задолженности (ТКЗ)		104,4	91,9	108,7
Доля собственных оборотных средств в оборотных активах	≥ 10%	31,1	33,4	32,2

По изменениям источников отмечается положительная тенденция, собственный капитал увеличивается, что указывает на финансовую независимость организации. А темп роста заемного капитала снижается, что говорит о том, что организация стала меньше брать кредитов, так как увеличила долю собственного капитала в источниках образования имущества. При этом наблюдается существенное превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью в 2019 г., а темп роста дебиторской задолженности постепенно снижается, что можно оценить положительно. Далее в таблице 3 проведен анализ структуры баланса.

Таблица 3 - Анализ структуры активов и пассивов баланса

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Доля в валюте, %		Изменение структуры, п.п.	Структура прироста к валюте баланса, %
	2017	2019	2017	2019		
Внеоборотные активы	84479	89176	61,6	64,2	2,6	3,4
Оборотные активы	52705	49772	38,4	35,8	-2,6	-2,1
Капитал и резервы	100849	105187	73,5	75,7	2,2	3,2
Долгосрочные обязательства	14324	11417	10,4	8,2	-2,2	-2,1
Краткосрочные обязательства	22011	22344	16,0	16,1	0,0	0,2
Валюта баланса	137184	138948	100,0	100,0	0,0	1,3

Как показывают данные таблицы 3, в структуре активов организации преобладают внеоборотные активы. При этом финансирование внеоборотных активов осуществляется, главным образом, за счет собственных средств. На долю привлеченных источников приходится 24,3% их общей величины.

Таким образом, структурно – динамический анализ актива и пассива баланса является начальным этапом проведения оценки финансового состояния организации. Результаты такого анализа позволяют сделать выводы об основных тенденциях, происходящих в финансовом положении организации. В целом по результатам анализа состава, структуры и динамики актива и пассива баланса следует отметить, что размеры бизнеса организации фактически не изменяются, а в его финансировании организация придерживается консервативной стратегии.

Чтобы выжить в современных условиях деятельности и не допустить банкротства, организации необходимо постоянно управлять финансами, следить за структурой капитала по составу и источникам образования, поддерживать долю собственных средств, работать по снижению заемных источников, направлять основные силы на профессиональное управление и укрепление платежеспособности и финансовой устойчивости, которые будут способствовать оптимизации структуры капитала, обеспечивать оптимальные пропорции между активами и пассивами, предотвращать угрозу банкротства.

Компании можно также порекомендовать проводить структурно – динамический анализ баланса в практике текущей аналитической работы, поскольку он позволит в общем виде оценить результативность производственной, коммерческой и финансовой деятельности фирмы и разработать мероприятия по укреплению финансового положения. Оценив финансовое состояние организации, автор приходит к выводу, что оно требует углубленного финансового анализа, в целях не только стабилизации, но и улучшения деятельности.

Библиографический список

1. Бухгалтерская отчетность: учебник под ред. Яндановой Ц.Н., Бычковой С.М. – М.: Эксмо, 2016. – 246 с.
2. Логинова Т.В. Информационная база и методы финансового анализа, возможности их совершенствования. В книге: Социально – экономические и правовые основы развития экономики. - Уфа, 2014. - С. 92-108.

3. Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурькин А.Д., Кваша В.А. Особенности управления инновационным развитием предприятия: монография. - Ярославль: Канцлер, 2018. – 214 с.

УДК 657 (075.8)

ИСКАЖЕНИЕ ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ: ПОНЯТИЕ И МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНИЯ

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

Отчетность, которая подготовлена и представлена пользователям с нарушением требований полноты и достоверности отчетных данных, называется искаженной. В статье рассмотрен один из методов выявления искажений отчетности, приведены конкретные примеры их выявления.

В настоящее время проблема правильной оценки отчетной информации имеет важное значение для всех пользователей отчетности.

Поэтому существует потребность в изучении искажений отчетной информации, а также методов их выявления с целью устранения ошибок при составлении отчетности российскими компаниями.

Основными видами искажений отчетной информации, считаются фальсификация и вуалирование.

Вуалирование отчетности – это искажение информации при соблюдении требований, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету и отчетности.

Оно может возникать из – за несовершенства системы регулирования бухгалтерского учета в России, а именно:

а) несоответствие экономической природы факта хозяйственной жизни способу его отражения в отчетности по законодательным нормам;

б) раскрытие содержания документа об учетной политике только в самом общем виде, что позволяет многим компаниям оставлять за рамками учетной политики важные методические аспекты регулирования учета;

в) наличие противоречий между нормативными документами системы регулирования бухгалтерского учета в разные периоды их появления. Например, согласно структуре баланса, приведенной в п. 2 ФСБУ (ПБУ) 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», стоимость собственных акций, выкупленных у акционеров, отражается в активе баланса [1], а в

соответствии с современным законодательством – в пассиве (в круглых скобках) и др.

В российской учетной практике вуалирование встречается часто, и оно редко бывает неумышленным.

Фальсификация отчетности – применение законодательно не оговоренных учетных приемов, которые не отвечают действующим правилам отражения фактов хозяйственной жизни.

Чаще всего организации умышленно искажают факты финансово-хозяйственной деятельности организации с целью обмана и введения в заблуждение пользователей бухгалтерской отчетности.

Такая отчетность необъективно отражает финансовое положение организации и может быть следствием бухгалтерских ошибок, допущенных на всех стадиях учетного процесса.

В российском законодательстве нет четкого определения понятия «фальсификация финансовой отчетности». Это можно объяснить тем, что фальсификация финансовой отчетности чаще всего осуществляется в рамках бухгалтерских стандартов и даже требований законодательства, а поэтому с правовой точки зрения может и не являться правонарушением.

Факты искажения отчетности можно рассмотреть при помощи использования различных методик. Например, методика выявления признаков искажения отчетности с помощью аналитических процедур, что характерно при проведении аудита достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Аналитические процедуры, как один из видов аудиторских процедур, включают в себя выявление, оценку и анализ финансово-экономических показателей деятельности проверяемого экономического субъекта.

В статье дается более детальное описание возможных искажений в отчетной информации с помощью использования показателей анализа, например:

1) расчет такого показателя, как темп роста выручки от продаж: здесь следует опираться на среднеотраслевой темп роста, в частности, если у организации данный показатель выше среднеотраслевого, это дает повод для более детального изучения причин возникновения такого расхождения;

2) темп снижения доли маржинального дохода в выручке показывает снижение ее свойств и говорит об ухудшении положения организации на рынке. Этот показатель подвергают анализу совместно со значениями выручки от продаж, при этом, если выручка растет, а доля маржинального

дохода в выручке снижается, то можно говорить о недостоверности данных [3, с. 109];

3) темп роста качества активов определяется как доля внеоборотных активов, кроме основных средств, в общем составе активов. Если темп роста качества активов превышает единичное значение, то это может говорить о том, что предприятие, скорее всего, пытается завысить долю внеоборотных активов в их совокупном составе, что указывает на необоснованность капитализации расходов [2, с. 159];

4) темп роста периода оборота дебиторской задолженности (измеряется в днях). Резкое снижение данного показателя может свидетельствовать о том, что показатели дебиторской задолженности недостоверны;

5) темп роста доли расходов в выручке от продаж. При значительном отклонении показателя темпа роста доходов в выручке от продаж от единичного значения следует говорить об искажении показателя выручки, либо величины коммерческих расходов и величины себестоимости продаж [4].

На завершающем этапе анализа можно рассчитать чистые активы и провести анализ платежеспособности компании, что будет являться заключительной проверкой на предмет наличия в отчетной информации существенных искажений.

Подводя итоги, можно сделать вывод о несомненных приоритетах использования аналитических методов в выявлении искажений в отчетной информации.

По результатам изучения содержания искажений можно сделать вывод, что для получения достоверности отчетной информации требуется использование разнообразных приемов и средств, среди которых не последнее место занимают аналитические процедуры. Также необходимо отметить, что аналитические процедуры, которые играют важную роль в выявлении и предупреждении искажений отчетности, должны занять основное место в организации учетной работы на любом предприятии.

Библиографический список

1. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99".

2. Гордеева А.А. Основные способы искажения финансовой отчетности // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. Междунар. науч.-практ. конф. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2010. – Ч. 1. – С. 159-162.

3. Сотникова Л.В. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение. – М.: Бухгалтерский учет, 2019. – 395 с.

4. Экономическая природа фальсификации финансовой отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.msfofm.ru/>.

УДК 658 (075.8)

РЕЙТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Логинова Т.В., старший преподаватель

Баямова М.В.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Анализ финансового состояния дает возможность организации погашать долги, эффективно использовать собственные и заемные денежные средства, а также определяет способность к дальнейшему саморазвитию.

В статье произведена оценка финансового состояния компании на основе анализа с использованием рейтинговых значений. АО «СППК» - организация, занимающаяся пригородными пассажирскими перевозками железнодорожным транспортом. Особенностью финансовой деятельности является то, что компании предоставляются субсидии из бюджетов областей, где курсируют ее поезда.

В современном мире при рыночной экономике многие экономические субъекты имеют статус экономической несостоятельности. Причинами являются: изменение ценовой политики, конъюнктуры рынка и др. Однако важную роль имеет и государственное регулирование, которое стимулирует развитие отрасли через субсидии, льготное налогообложение и прочее. Поэтому тема статьи актуальна, так как анализ финансового состояния позволяет своевременно и рационально влиять на финансовый механизм путем принятия правильных управленческих решений [1; 3].

В таблице 1 приведен расчет коэффициентов по данным АО "СППК".

Расчеты, приведенные в таблице 1 показали, что:

1) риск неликвидности активов АО "СППК" определен с помощью коэффициента абсолютной ликвидности. Данный коэффициент за 2018-2019 г уменьшился на 0,005. Это значит, что на 0,5% меньше, чем по сравнению с 2018 годом краткосрочных долговых обязательств может

быть покрыто за счет денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценных бумаг и депозитов, т.е. абсолютно ликвидными активами. Данный показатель меньше нормативного, а значит АО "СППК" не в состоянии немедленно оплатить обязательства за счет имеющихся денежных средств. Это связано с отсутствием краткосрочных финансовых вложений и недостаточным наличием денежных средств.

Таблица 1 - Расчет коэффициентов для оценки финансового состояния организации

Коэффициент	Формула	Показатель		
		2019	2018	Отклонение
Коэф. абсолютной ликвидности (К1)	Ден. средства + Краткоср. фин. вложения) / Краткоср. пассивы	0,074	0,079	-0,005
Коэф. срочной ликвидности (К2)	Ден. средства + Краткоср. фин. вложения + Краткоср. дебит. задолженность) / Краткоср. пассивы	0,722	0,458	0,264
Коэф. текущей ликвидности (К3)	Обор. средства / краткоср. обязательства	0,750	0,473	0,277
Коэф. финансовой независимости (К4)	Собств. капитал/Суммарный актив	-1,707	-1,655	-0,052
Рентаб. продаж (К5), %	(Валовая прибыль/Выручка от продаж) * 100%	-140	-143,1	3,1
Рентаб. собственного капитала (К6), %	Чистая прибыль/ (Капитал и резервы*0,5) * 100%	-0,11	20,5	-20,61
Рентаб. активов (К7), %	(Прибыль (убыток) от продаж/сумм. активы) * 100%	-57,3%	-49	-8,3
Соотношение дебит. и кредит. задолженности (К8)	ДЗ на конец отч. периода/ КЗ на конец отч. периода	2,454	1,655	0,799
Соотн. оборачив. ДЗ и КЗ (К9)	Обор. ДЗ/ Обор. КЗ	0,211	-0,187	0,398
Соотношение роста прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизации к росту выручки (К10)	((убыток до налогообл. +% к уплате +Амортизация) отч. – (убыток до налогообл. +% к уплате+Амортизация) баз.) / (убыток до налогообл. +% к уплате +Амортизация) баз.) + 1) / (Выручка отч. периода / Выручка баз. периода)	-0,253	-2,833	2,58

Коэффициент срочной ликвидности показывает отношение наиболее ликвидной части оборотных средств к краткосрочным обязательствам. Коэффициент вырос на 2,476. Он выше нормативного и характеризует ускорение оборачиваемости собственных средств, вложенных в запасы. Срочные обязательства могут быть погашены за счет имеющихся денежных средств и ожидаемых поступлений от дебиторов.

Коэффициент текущей ликвидности вырос на 0,277, хотя не достигает оптимального в 1,5-2, однако, его можно оценить положительно, так как у компании появились средства, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств;

2) риск снижения финансовой устойчивости предприятия рассчитан с помощью соотношения собственных и заемных средств. Коэффициент финансовой независимости уменьшился на 0,052, что характеризует зависимость фирмы от внешних займов и повышенный риск неплатежеспособности, потенциального возникновения денежного дефицита. Коэффициент отрицателен, что говорит об отсутствии финансовой независимости, так как степень риска на вложенный в компанию капитал велик и отсутствует доля собственного капитала в общем объеме привлеченных ресурсов. Организация рассчитывает на внешние источники финансирования, однако зависимость от внешних источников негативно сказывается на финансовой устойчивости, так как никто не гарантирует постоянство этих денежных потоков;

3) риск рентабельности деятельности определен с помощью коэффициента рентабельности. Рентабельность продаж в 2019 году равна -140%. Доля валовой прибыли мала в объеме продаж предприятия. Следовательно, у АО "СППК" темпы роста затрат опережают темпы роста выручки.

Рентабельность собственного капитала в 2018 году демонстрировала эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. Однако в 2019 году упала на 20,61%, это значит, что компания не получила прибыль на единицу собственного капитала.

Рентабельность активов упала на 8,3%. Это свидетельствует о снижении чистой прибыли организации, рост оборотных активов и снижение оборачиваемости активов. Отрицательная рентабельность демонстрирует процент убыточности деятельности компании, сигнализирует, что организация неэффективно распоряжается собственными активами;

4) риск снижения деловой активности рассчитан с применением динамики дебиторской и кредиторской задолженностей. Значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской создает угрозу финансовой устойчивости предприятия. Значение коэффициента говорит о неблагоприятной тенденции и больших долговых обязательствах.

На основе рассчитанных данных по всем 4-м группам можно составить сводную таблицу с присвоением определенных баллов каждому показателю, что приведено в таблице 2.

Таблица 2 - Критериальные значения показателей

Показатель	I группа	II группа	III группа	IV группа
	4 балла	3 балла	2 балла	1 балл
ПОКАЗАТЕЛИ ЛИКВИДНОСТИ				
K1	> 0.15	0.03 – 0.15	0.01 – 0.03	< 0.01
K2	> 0.95	0.75 – 0.95	0.50 – 0.75	< 0.50
K3	> 2.00	1.20 – 2.00	1.00 – 1.20	< 1.00
ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ				
K4	0.70 – 0.80	0.60 – 0.70	0.50 – 0.60	< 0.50 > 0.80
ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ				
K5	> 15%	5% - 15%	0% - 5%	< 0%
K6	> 5%	2% - 5%	0% - 2%	< 0%
K7	> 10%	5% - 10%	0% - 5%	< 0%
ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ				
K8	1.2 – 1.5	1.0 – 1.2 или 1.5-2.0	0.8 – 1.0	<0.8 или > 2.0
K9	1.0-1.5	1.5-2	0.5-1	0-0.5 или > 2
K10	>1.0	0.9-1.0	0.7-0.9	<0.7

Далее рассчитана сумма баллов по формуле:

$$R = \sum K_j * W_j, \quad (1)$$

где R - сумма баллов;

K_j - балл j-го финансового показателя;

W_j - вес j-го финансового показателя.

Каждому показателю присваивается определенный вес, при этом сумма весов всех показателей равна 4. Предварительно показателям устанавливаются определенные веса (расчеты представлены в таблице 3).

Расчеты показали, что итоговый рейтинговый балл упал на 1,3 пункта. Далее в таблице 4 оценен итоговый рейтинг.

Таблица 3 - Сводные результаты коэффициентов

Показатель	Вес показателя	Баллы		Общая сумма баллов	
		2019	2018	2019	2018
К1	0,25	3	3	0,75	0,75
К2	0,5	2	1	1	0,5
К3	0,5	1	1	0,5	0,5
К4	0,75	1	1	0,75	0,75
К5	0,25	1	1	0,25	0,25
К6	0,5	1	4	0,5	2
К7	0,5	1	1	0,5	0,5
К8	0,25	1	3	0,25	0,75
К9	0,25	1	0	0,25	0
К10	0,25	1	1	0,25	0,25
Итого	4	13	16	5	6,25

Таблица 4 - Итоговый рейтинг организации

Группа финансовой устойчивости	Рейтинг	Критерий присвоения рейтинга
Устойчивое финансовое состояние	A	$13 < R \leq 16$
Удовлетворительное финансовое состоянием	B	$10 < R \leq 13$
Неудовлетворительное финансовое состояние	C	$8 < R \leq 10$
Критическое финансовое состояние	D	$R \leq 7$

По итогам анализа 2018 и 2019 года компании присвоен рейтинг D - организация с критическим финансовым состоянием. Стоит заметить, что рейтинговая позиция по шкале не изменилась, но итоговый балл упал, что говорит об ухудшения положения АО "СППК". Усиление зависимости от заемных средств, снижение финансовой независимости, отсутствие собственных оборотных средств, рост дебиторской и кредиторской задолженности являются признаками наступления финансового кризиса [2].

Для выхода из сложившейся ситуации предлагается следующее:

1) снизить кредиторскую задолженность: судебная работа по взысканию с субъектов РФ некомпенсированных выпадающих доходов; досудебное урегулирование споров в ФАС России по уровню экономически обоснованных затрат; судебная работа по оспариванию уровней экономически обоснованного тарифа;

2) постоянно проводить работу по контролю за своевременной оплатой услуг со стороны железнодорожных организаций и органов исполнительной власти субъектов РФ.

Таким образом, проведенный анализ финансового состояния АО "СППК" выявил признаки финансового кризиса компании. Для улучшения финансового состояния компании необходимо пополнить источники формирования запасов (привлечь на выгодных для организации условиях кредиты, оптимизировать структуру краткосрочных обязательств), осуществлять контроль за потоками денежных средств и четко планировать их остатки.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. - Киев: Эльга, Ника-Центр, 2017. - Т. 1. - 624 с.
2. Казакова Н.А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес. - М.: Юрайт, 2019. - 233 с.
3. Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурькин А.Д., Кваша В.А. Особенности управления инновационным развитием предприятия: монография. - Ярославль: Канцлер, 2018. – 214 с.

УДК 657 (075.8)

УЧЕТ ЗАПАСОВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ФСБУ 5/2019 И МСФО 2 «ЗАПАСЫ»

Логинова Т.В., старший преподаватель

Тихомирова И.Ю.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

С 6 апреля 2020 г. вступил в силу ФСБУ 5/2019 «Запасы», целью которого является определение требований к отражению информации о запасах в бухгалтерском учете экономических субъектов [3].

ФСБУ 5/2019 разработан на основе МСФО (IAS) 2 «Запасы», введенного в действие приказом Минфина России от 28 декабря 2015 г. N 217н [4] и заменит ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Стандарт должен вступить в силу с 1 января 2021 года, но компании имеют право применять его и до этого срока, что необходимо отразить в учетной политике организации.

По стандарту запасы - это активы, которые потребляются в сфере операционного цикла предприятия, либо реализуемые в течение времени не более 12 месяцев. В стандарте указана сфера его применения, а также условия признания запасов в бухгалтерском учете, установлен общий

подход к определению затрат, включаемых в фактическую себестоимость запасов. Стандарт устанавливает также общие правила формирования фактической себестоимости незавершенного производства. Внесены корректировки в оценку запасов после их признания и порядок создания резерва под обесценение запасов. Несколько уточнены требования к раскрытию информации о запасах в отчетности организации.

Теперь в себестоимость запасов включается новая составляющая, такая как сумма возникшего оценочного обязательства по утилизации и защите окружающей среды. Например, если предприятие приобрело пару цистерн с нефтепродуктами, а после их использования необходимо провести мероприятия по восстановлению окружающей среды, то такие затраты включаются в себестоимость запасов при их принятии к учету.

Несмотря на определенное сближение стандартов, остаются различия между ними, в основном, это касается терминологии, правил оценки и учета фактов хозяйственной жизни.

По ФСБУ запасы принимаются к учету по фактической себестоимости (а в отдельных случаях - по справедливой стоимости), а по МСФО они должны оцениваться по наименьшей из двух величин: по себестоимости или по чистой возможной цене продажи, что отражено в таблице 1 [1].

Таблица 1 - Особенности учета себестоимости запасов

Способ учета запасов	Формирование себестоимости	
	По ФСБУ	По МСФО
Приобретение по договорам	Суммы, оплаченные и (или) подлежащие оплате организацией продавцу, с учетом всех скидок, не включая возмещаемые суммы налогов и сборов. Определен порядок определения себестоимости запасов при условии отсрочки/рассрочки платежа	Цена покупки, импортные пошлины и прочие налоги (за исключением возмещаемых), а также ТЗР и прочие затраты, непосредственно относящиеся к приобретению готовой продукции, материалов и услуг, за вычетом различных скидок, уступок и проч.
При получении от учредителей	По справедливой стоимости	
При приобретении организацией запасов по договорам с расчетами неденежными средствами		

Полученных при выбытии основных средств и другого имущества	Наименьшая из: стоимости учета таких же запасов, используемых в операционном цикле; сумме балансовой стоимости списываемых активов и затрат, фактически понесенных в связи с демонтажем и разборкой объектов, приведением их в состояние, необходимое для их использования или продажи	
---	--	--

В соответствии с российским стандартом помимо расходов на запасы, указанных в МСФО, не включаются в себестоимость следующие затраты [2]:

- 1) затраты в связи с чрезвычайными ситуациями;
- 2) управленческие расходы, кроме случаев, когда они связаны с приобретением или созданием запасов;
- 3) расходы на хранение запасов и др.

По российскому и международному стандарту используются три способа при выбытии: по себестоимости единицы запасов, по средней себестоимости, метод ФИФО (таблица 2).

Таблица 2 - Способы оценки запасов при их выбытии

Метод оценки	По себестоимости каждой единицы	По средней себестоимости	Метод ФИФО
Раскрытие метода	Используется для запасов, незаменимых друг друга, рассчитывается в отношении каждой единицы учета запасов.	Расчет себестоимости единицы учета запасов ведется путем деления общей себестоимости вида запасов на их количество, складывающихся соответственно из себестоимости и количества остатка на начало периода (месяц или иной период) и поступивших запасов в течение данного периода.	Запасы используются в той последовательности, в которой поступают, то есть запасы, первыми поступающие в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости первых по времени приобретений.

В качестве базы исследования в статье используется практика предприятия железнодорожного транспорта. Материалы организации

принимаются к учету по фактической себестоимости, используются учетные цены, что закреплено в учетной политике и применяются счета 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» и 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» для отражения разницы между учетной и фактической стоимостью для выявления отклонений.

Например, поступила партия спецодежды для использования в производстве в количестве 100 шт. в сумме 70000 руб., учетные цены по данной позиции - 75 руб. за 1 шт. Бухгалтерские записи по данным операциям представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Бухгалтерские записи по учету поступления материалов

№ п/п	Наименование операции	Корреспондирующие счета		Сумма, руб.
		Дебет	Кредит	
1	Оприходовано поступление спецодежды от поставщика для персонала организации	15	60	70 000
2	Учтен входной НДС	19	60	14 000
3	Принята спецодежда по учетным ценам	10	15	75 000
4	Списано превышение учетной стоимости над фактической стоимостью	15	16	5 000

Далее приведена сравнительная оценка методов списания материалов по методам средней себестоимости и возможного применения метода ФИФО (таблица 4).

Таблица 4 - Сравнение оценок материалов по методам средней себестоимости и ФИФО

Признаки	Количество единиц, шт.	Цена за единицу, руб.	Сумма, руб.
1. Остатки материалов на 01.07.2020 г.	30	20	200
2. Приход:			
Первая закупка	40	10	400
Вторая закупка	30	12	360
Третья закупка	20	15	300
3. ИТОГО за отчетный период	90	X	1060
4. ВСЕГО на начало месяца	120	10,5	1260
5. Расход материалов за месяц			
1) по средней себестоимости	100	10,5	1050
2) по ФИФО	100	10,5	1050
Первая закупка	30	10	300
Вторая закупка	20	12	240
Третья закупка	50	15	750

ИТОГО за отчетный период	100	X	1290
6.Остатки материалов на 1.08.2020 г.:			
1) по способу средней стоимости	20	10,5	210
2) по методу ФИФО	20	15	300

На основании проведенных расчетов видно, что ФИФО как метод расчета себестоимости является более точным методом оценки больших партий запасов, и является более приемлемым для данной организации, так как стоимость запасов списывается в той последовательности, в которой закупаются запасы.

Таким образом, в настоящее время наблюдается устойчивая тенденция приближения российского бухгалтерского учета к требованиям МСФО, но с учетом особенностей ведения бухгалтерского учета в России, что позволит сформировать более достоверную информацию о запасах, и, соответственно, отразится на качестве финансовой отчетности.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» // СПС Консультант Плюс.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 "Запасы" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) // СПС Консультант Плюс.
3. Приказ Минфина России от 5 июня 2019 г. № 83н «Об утверждении программы разработки Федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019 – 2021 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства Финансов Российской Федерации от 18 апреля 2018 г. № 83Н.
4. Информационное сообщение от 10 апреля 2020 г. № ИС-учет-27 «Новое в бухгалтерском законодательстве: факты и комментарии».
5. Лазурин Е.А. Современное ценообразование: учебное пособие / Лазурин Е.А., Неклюдов В.А., Сироткин С.А. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 76 с.

УДК 331

ДЕЛЕГИРОВАНИЕ ПОЛНОМОЧИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Мрозовский В.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Делегирование полномочий в условиях функционирования организации имеет стратегически важное значение для менеджеров при принятии управленческих решений. Данный подход к распределению обязанностей обеспечивает стабильность и надёжность в отношениях между начальником и подчинёнными только в том случае, когда руководителем учитываются не только профессиональные навыки и качества, но и психологические особенности каждого сотрудника.

В условиях современных подходов к управлению человеческими ресурсами делегирование полномочий – это, своего рода, передача обязанностей вниз, к подчиненным, сохраняя за собой ответственность. Это помогает сократить рабочую нагрузку на руководителя, что даёт ему возможность работать в других более важных областях, например, стратегическом планировании, бизнес-анализе и т.д. Именно поэтому, так важно учитывать психологические особенности сотрудника, к которому предполагается передача некоторых полномочий, чтобы он наиболее успешно с ними справился и внёс существенный вклад в деятельность организации. Данная тема представляется актуальной, потому что через делегирование полномочий (с учётом психологии сотрудников) подчиненные обретают чувство важности и получают дополнительную мотивацию для работы, что, несомненно, оказывает благотворное влияние на деятельность организации.

Проблема данной области управления заключается в том, что неправильное распределение обязанностей между сотрудниками, игнорирование их психологических качеств, пренебрежение личностными особенностями влечёт за собой нерациональное использование времени, проблемы в деятельности фирмы, в том числе экономические, а также эмоциональное и профессиональное выгорание, как руководителя, так и подчинённых на почве конфликтов. Представленный подход к делегированию предлагается для менеджеров всех уровней управления, в этом заключается авторский подход к делегированию.

Полномочия представляют собой ограниченное право и ответственность использовать ресурсы организации, самостоятельно принимать решения, отдавать распоряжения и осуществлять управленческие решения [1].

Основной принцип делегирования полномочий заключается в передаче руководителем части возложенных на него полномочий, прав и ответственности своим компетентным сотрудникам с целью высвобождения дополнительного времени для решения стратегически

более важных задач, координации труда и развития способностей и умений подчинённых.

Большинство современных руководителей признают важность и значимость делегирования полномочий в процессе принятия управленческих решений. Но, когда дело доходит до конкретных действий, многие не решаются применять его на практике. В результате, руководитель оказывается перегружен оперативными текущими задачами, упускаются выгодные возможности для компании. Итак, рассмотрим наиболее часто допускаемые ошибки руководителей и способы их решения:

1) «хочешь сделать хорошо – сделай сам». Эта позиция основана либо на недоверии к персоналу, либо на чрезвычайно развитых самомнении и излишней уверенности в своих силах. Но делать работу за всех неэффективно как по качеству, так и по времени. Нужна команда специалистов [3]. Подобная переоценка руководителем собственных возможностей и недооценка творческого потенциала подчиненных зачастую обуславливают провал работы, ведь лучше один раз перепоручить и подробно всё объяснить, чем делать самому всю существующую работу;

2) «я не могу делегировать свои полномочия сотрудникам, так как это не входит в их прямые обязанности, они и без того перегружены работой». Но сотрудники заняты монотонными рутинными операциями, следовательно, они предпочли бы самостоятельно планировать свою работу и нести за нее ответственность, особенно если поручение будет должным образом мотивировано. Как правило, в подобных ситуациях материальные средства, затраченные на премии для тех, кому предполагается делегировать полномочия, окупаются полностью и в достаточно короткие сроки;

3) «мне просто некому это поручить. У нас и так не хватает персонала». По мнению руководителя, объем задач не соответствует реальным кадровым возможностям подразделения. На самом деле, именно механизм делегирования полномочий позволит менеджеру оптимально решить проблему недостатка кадров, грамотно распределить текущие обязанности, максимально эффективно использовать временные ресурсы и получить желаемый результат;

4) объяснение сотруднику не только того, что нужно сделать, но и как сделать, то есть доскональное и навязчивое «разжевывание проблемы». Это не только занимает много времени, но также происходит игнорирование творческих возможностей и идей подчиненного. Ведь он

может найти более быстрое и более эффективное решение проблемы, подойти к вопросу нестандартно или же просто на более осведомлённом уровне;

5) некоторые управленцы, проявляя эгоизм, не желают, чтобы заслуга в решении вопроса принадлежала кому-нибудь другому, не хотят признавать, что подчиненный может найти более эффективное решение [2]. Это часто встречается при авторитарном стиле управления, когда собственные амбиции буквально «ослепляют» руководителя. В таком случае психологи советуют придерживаться принципа справедливости: «Если ответственность коллективная, то и поощрение должно быть равным для всех участников»;

6) недостаточное стимулирование сотрудников, несправедливая оценка и распределение поощрений за выполненную работу. Для решения данной проблемы успешному руководителю необходимо изучить и осмыслить труд великого психолога прошлого столетия – А. Маслоу – под названием «Мотивация и личность», где учёный подробно рассматривает, что движет человеком, чем и как его заинтересовать, чтобы увеличить его производительность;

7) одним из серьезнейших недостатков руководителя является игнорирование эмоций как своих, так и подчиненного. Потеря руководителем самообладания, крики, агрессия – это явный признак незрелости поведения. Люди видят в этом не силу характера, а просто сумасбродство, что вызывает недоверие. Менеджеру всегда важно соблюдать субординацию, проявлять элементарное уважение к личности сотрудников, вести себя более сдержанно, а авторитет завоевывать не криками и угрозами, а реальными делами и поступками.

Рассмотрев и изучив различные подходы к делегированию, можно наглядно увидеть и представить все преимущества учёта психологических факторов. Как показал проведённый анализ при изучении данной проблемы, эффективное руководство невозможно при игнорировании психологии.

Таким образом, делегирование полномочий как управленческая функция во многом определяет успешность деятельности менеджера и его фирмы в целом. Грамотный подход к распределению обязанностей и ответственности позволяет руководителю высвободить собственное время для решения более глобальных задач, а также повысить производительность работы сотрудников, применяя методы нематериальной мотивации. Именно эти аспекты обуславливают рациональное и взаимовыгодное делегирование полномочий между

руководителем и сотрудниками. Делегирование полномочий с учётом личностных особенностей персонала во всех ситуациях управления - основное искусство менеджмента.

Библиографический список

1. Воробьева М.А., Рубин А.Г. Инновационный подход в организационном проектировании: теория и практика // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2018. - № 1 (60). - С. 278-280.

2. Дивненко О.В., Горский Д.А., Грибок Н.Н. Развитие профессиональных компетенций руководителей высшего и среднего звена: тенденции, вызовы, практика. – М.: Социум, 2017. – 310 с.

3. Психология управления персоналом: делегирование полномочий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://ippt.ru>.

УДК 35.082

КАДРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОДБОРА И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СЛУЖАЩИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Мрозовский В.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Как социальный институт отбор персонала на государственную и муниципальную службу представляет собой систему мероприятий субъектов подбора, обеспечивающих формирование такого состава государственных служащих, количественные и качественные характеристики которого отвечали бы целям и задачам государственной службы. Система подбора персонала в организации – является неотъемлемой частью ее деятельности. Процесс рекрутинга подразумевает под собой подбор, отбор и найм кадров в соответствии с их квалификацией. В свою очередь, система подбора персонала в организации, как один из главных этапов рекрутинга – это то, что может обеспечить наиболее эффективный с точки зрения затрат и наиболее результативный с точки зрения качества подбор сотрудников компании и способствует привлечению персонала в организацию.

Подбор в организации имеет важное значение не только с точки зрения привлечения сотрудников в организацию. Можно выделить различные

преимущества рекрутинга. В первую очередь в процессе подбора персонала в организацию производится анализ должностей с точки зрения достаточного или недостаточного обеспечения организации персоналом в различных отделах. Кроме того, проводится анализ уровня заработной платы, а также методов поощрений персонала.

Таким образом, подбор помогает не только понять, какие сотрудники нужны организации, но и проанализировать текущее положение в компании относительно некоторых особенностей управления персоналом. Данные действия также положительно сказываются на стратегии организации, так как у руководства и менеджеров появляется более четкое представление о потребности в персонале.

Еще одним преимуществом является то, что корректно выстроенный процесс подбора и согласованные элементы системы подбора персонала в организации позволяют существенно сократить издержки на наем работников с точки зрения времени и финансов. Четкий и оптимизированный процесс подбора персонала позволяет сократить время на поиск нужных кандидатов в виду того, что сотрудники отдела кадров и ответственные за наем персонала знают этапы процесса, основные методики подбора, а также делают меньше ошибок в процессе подбора.

Относительно финансовых затрат снижение может быть получено за счет изначального корректного определения потребности организации в новых сотрудниках и дальнейшего наиболее результативного выбора подходящих кандидатов на должность. Таким образом, компания может сократить финансовые издержки не только на сам процесс подбора, но и избежать высоких затрат в будущем, например, при обучении персонала. Кроме того, снижается шанс того, что выбранный кандидат не подойдет на должность, что также несет за собой издержки на поиск, наем и обучение нового сотрудника.

Относительно качества подобранного персонала система подбора помогает быстрее и качественнее определить выборку кандидатов, наиболее подходящих для работы в организации. Помимо этого, снижается вероятность того, что среди кандидатов окажутся соискатели с низкой или слишком высокой квалификацией. Таким образом, осуществляется контроль за потенциальными сотрудниками.

Результативный и эффективный подбор помогает организации в достижении ее краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей. Так как эффективный подбор подразумевает наем наиболее подходящих на должность сотрудников, которые смогут обеспечить результативную

деятельность, что ведет к повышению конкурентного преимущества организации.

Наряду с организационной результативностью возрастает также и результативность самих сотрудников, так как при корректном подборе персонала обеспечивается соответствие выполняемой работы квалификации персонала, их способностей и возможностей.

Наконец, в процессе подбора персонала тестируются и проверяются различные методы привлечения сотрудников в организацию, а также методы оценки их компетенций и способностей. Таким образом, компания может постоянно улучшать используемые инструменты подбора тем самым повышая качество подбираемых на должности кадров. Кроме того, может произойти сокращение издержек на подбор из-за повышенной результативности инструментов подбора персонала.

Подбор персонала может происходить из различных источников. В целом можно выделить внутренние и внешние источники сотрудников для организации. Компания может использовать их по отдельности, либо комплексно в зависимости от цели подбора персонала и возможностей самой организации. При этом критерии подбора сотрудников на должность также будут различаться в зависимости от источника. Рассмотрим подробнее внешний и внутренний рекрутмент. Компания, осуществляя внешний рекрутмент может преследовать различные цели, на пример:

- 1) увеличение количества персонала в связи с расширением компании или проникновении ее на другие рынки;
- 2) набор персонала на «нижние» позиции в организации;
- 3) привлечение внешних директоров в руководство организации;
- 4) набор «свежих» кадров в организацию ввиду различных причин в зависимости от отрасли, в которой ведется деятельность
- 5) большое количество сотрудников пред пенсионного/пенсионного возраста, которые могут уйти из организации;
- 6) нужда в инновационных идеях;
- 7) обогащение новыми знаниями извне;
- 8) нужда в сторонних экспертах по вопросам, компетенция которых лежит за пределами организации.

Можно выделить несколько видов внешних источников персонала в организации:

- 1) объявления о работе:
 - соискатели могут найти объявления о работе в различных газетах и журналах специфической направленности;

– организации могут действовать в нескольких направлениях. В первую очередь, они могут переложить функцию размещения объявления на сторонние организации, таким образом существует большая вероятность привлечь требуемых сотрудников. Либо компании сами размещают объявления раскрывая или не раскрывая название организации. Качественные характеристики соискателей в данном случае будут зависеть от того, насколько подробным было описание вакансии в газете или журнале. Таким образом, чем подробнее вакансия, тем лучше соискатель понимает свои возможности относительно требований к предлагаемой деятельности.

2) наем персонала в результате сотрудничества с учебными заведениями:

– данный источник трудовых ресурсов в организации отличается тем, что компании следуя стремлению получить как можно более квалифицированные кадры заключают партнерские договоры с учебными заведениями, которые могут обеспечить предприятие персоналом;

– такой метод в основном используется производственными компаниями, которые нуждаются в подготовленных кадрах для непосредственной работы на предприятии.

Кадры в учебных заведениях готовятся специально под нужды организации-партнера, таким образом, после получения квалификации/диплома выпускники могут практически сразу приступить к работе. При этом издержки организации на наем таких сотрудников снижаются с точки зрения того, что нет нужды искать персонал на стороне, а его качественные характеристики известны.

Современные реалии требуют от государственных служащих высокой эффективности, дисциплины и квалификации. Нагрузка на чиновника заметно возросла, теперь управленец вынужден сталкиваться с целым комплексом задач различного характера, масштаба и сложности. От эффективности его работы и обоснованности выбора приоритетов политики государства непосредственно зависит все социально-экономическое благополучие страны. Именно поэтому, внедрение инновационных кадровых механизмов, имеющих под своей целью повышение эффективности и результативности госслужащих в Российской Федерации, выступает одним из самых значимых аспектов в системе реформирования госслужбы в ближайшем будущем. Единый методологический подход к изучению кадровых процессов подразумевает исследование двух основных групп кадровых технологий:

1. Кадровые технологии традиционные;

2. Инновационные кадровые технологии.

Основной приоритетной задачей в становлении государственной кадровой политики является укрепление кадрового состава органов власти, поэтому необходима активная реализация кадровых технологий с последующей их трансформацией.

Применительно к государственной службе, традиционные кадровые технологии закреплены в нормативно-правовой базе, а именно в Федеральном законе от 27 июля 2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации». Выделяют следующие традиционные кадровые технологии:

1. Аттестация – целью проведения является определение соответствия государственного служащего его замещающей должности;

2. Должностной регламент – осуществление профессиональной служебной деятельности согласно должностному регламенту, который утверждается представителем нанимателя и является составной частью административного регламента государственного органа;

3. Квалификационный экзамен – проводится для присвоения классного чина гражданской службы по инициативе самого гражданского служащего в целях оценки знаний, навыков и умений государственного гражданского служащего конкурсной или аттестационной комиссией;

4. Резерв кадров – федеральный кадровый резерв, кадровый резерв федерального государственного органа, кадровый резерв субъекта Российской Федерации и кадровый резерв государственного органа субъекта РФ формируется на конкурсной основе для замещения должностей гражданской службы и способствует дальнейшему профессиональному росту государственного гражданского служащего;

5. Ротация – проводится для повышения эффективности деятельности на государственной гражданской службе и увеличения противодействия коррупции через назначение гражданских служащих на иные должности гражданской службы в том же или другом государственном органе.

Кадровое новшество — результат интеллектуальной деятельности в кадровой работе, содержащий новые знания, методы и т.п., а также регламентирующий организационно-управленческие процедуры в рамках кадровых технологий.

Кадровая инновация — конечный результат внедрения новшества, приводящей к изменению кадровой работы как объекта управления и получению экономического, социального или другого вида эффекта.

Группа инновационных кадровых технологий делится на две подгруппы: а) инновационные технологии формирования кадрового

потенциала в органах государственной власти; б) инновационные технологии повышения эффективности работы с кадрами.

Ежегодная оценка гражданских служащих – это мероприятие, осуществляемое для того, чтобы оценить уровень подготовки сотрудника, то, как он выполняет свои непосредственные обязанности, количество выполненных целей из числа поставленных, его личные качества и мотивацию, а также определить зоны для профессионального и личностного развития, пожелания сотрудника касательно профессионального и карьерного развития, сориентироваться по дальнейшему обучению, развитию, а также изменению должности, заработной платы или годового бонуса.

Для практики оценки персонала на гражданской службе все еще характерны не комплексность, эклектичный подход, когда результаты оценки получают с помощью конгломерата не связанных между собой оценочных методов; недостаток систематичности и регулярности в применении процедур оценки. К характерным признакам действующей системы оценки гражданских служащих следует отнести и ориентацию на упрощенные процедуры оценки, отсутствие конструктивной обратной связи между объектом и субъектами оценки. Поэтому для повышения эффективности кадровых технологий на гражданской службе необходимо: распространение современных методов оценки на все категории персонала; расширение доступа персонала к результатам его оценки; активное включение персонала в процесс его оценки через привлечение к самоанализу деятельности и разработки мероприятий по улучшению работы.

Библиографический список

1. Горб В.Г. Методологические основы технологий конкурса, аттестации и квалификационного экзамена государственных гражданских служащих. - Екатеринбург, 2010. - 88 с.

2. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

УДК 331.1

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И ЕЕ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Мрозовский В.В., канд. экон. наук, доцент

Для успешного функционирования на каждом предприятии должен быть сформирован устойчивый коллектив, который будет служить базисом и опорой руководства при выполнении производственного плана. В настоящее время на предприятиях корпоративная культура является важным условием процветающей работы компании, фундаментом ее экстенсивного и интенсивного роста производства и стремления к повышению эффективности рекламы, а также увеличения поставок на рынок своей продукции, получения большей части потребителей на рынке и повышения своей конкурентоспособности.

Корпоративная (организационная) культура представляет собой систему ценностей и поведенческие стандарты, которые принято считать на данном предприятии ключевыми и которые следует включать во все сферы ее деятельности. Сформированная на фирме корпоративная культура является ее визитной карточкой и отражается на самых разных уровнях в коллективе, системе и правилах взаимоотношений, стиле руководства, тем самым создаются корпоративные традиции, которые индивидуальны в организации.

Существует множество трактовок понятия «корпоративная культура». Различные авторы в различное время обращались к нему, и каждый давал свое определение, включая в него свои определенные особенности.

Например, по мнению Р.С. Голова, «корпоративная культура, или как еще ее называют организационная культура - это совокупность моделей поведения, приобретенных организацией в процессе адаптации к внешним и внутренним условиям, которые на опыте доказали свою эффективность». Данное мнение является одним из самых популярных, на нем основываются многие исследования в данном вопросе, и оно считается наиболее полным и точным. Но существуют и другие трактовки, которые также заслуживают внимания. Например, В.Г. Алиев пишет, что Х. Шварц и С. Девис обозначали корпоративную (или организационную) культуру предприятия как систему сложившихся убеждений, формирующих нормы и правила, влияющих как на поведение отдельных работников фирмы, так и на сложившиеся группы.

Й. Кундэ, Дж. Коттер, С. Хескет, Т. Дил, А. Кеннеди определяли корпоративную культуру как устоявшийся инструмент руководства над людьми, который также помогает работникам предприятия выполнять поручения и заявленный план организации. Например, она формирует

ориентиры действий и поведения персонала, т.е. у работников происходит сопоставление себя и компании, т.е. определения для себя значимости занимаемого в ней места, что влечет за собой признание традиций компании, осознание ее идеалов и положительно влияет на поведение сотрудников и руководителей.

Существующая в какой-либо организации корпоративная культура, может определенным образом влиять на поведение сотрудников, а именно:

1) корпоративная культура помогает знакомству компании и сотрудников, а значит, помогает понять работникам свою важность их работы, что благотворно сказывается на качестве их работы;

2) корпоративная культура помогает работникам организации сформировать такие понятия как «рабочий коллектив», «взаимопомощь», «взаимопонимание», что предотвращает различного рода нежелательные поступки от других сотрудников, т.е. коллег по работе;

3) корпоративная культура формирует у сотрудников преданные отношения между ними и руководителями, ведь эта верность и лояльность помогают в процессе работы, т.к. увеличивают производительность их труда.

Нужно также рассмотреть влияние корпоративной культуры в процессе жизнедеятельности на становление и развитие процесса производства. Корпоративная культура в каждой стране развивается разным образом, с самого момента ее появления в каждой стране в зависимости от традиций, менталитета людей, развитости страны и ее экономического благополучия люди по-разному относятся к попыткам создать рабочий коллектив или же определенную индивидуальную организационную форму, которая была бы визитной карточкой компании.

Так, в России корпоративная культура появилась задолго до введения этого термина в 19 веке, так под влиянием природно-географического фактора сформировались такие стороны жизни и мировоззрения русского народа, как коллективизм, уважение к власти, свободолюбие и т.д. Значит, корпоративная культура сформировалась уже на уровне всего народа, а в организациях существуют разные ее формы в более сплоченном варианте.

Рассмотрим в качестве примера российскую компанию ПАО «Газпром нефть». На официальном сайте компании говорится о том, что корпоративная культура является одним из важных факторов, который помогает в достижении главных стратегических целей. В своей практике становления и улучшения корпоративной культуры компания «Газпром нефть» использует такие методы как создание соревновательного момента в работе, «управление через присутствие», правильное использование

каскадного метода в распределении обязанностей, развитие системы обратной связи и другие. Все методы используются в рамках осуществления одной из программ «Матрица». Значит, такая успешная и внушительная, по объемам выполняемой работы, компания признает важность наличия корпоративного духа, т.к. именно он может помочь в решении значимых вопросов.

Корпоративная культура развита и в ПАО «Сбербанк», у которого есть свои корпоративные особенности. На сайте данной компании прописано, что «Сбербанк считает персонал своим важнейшим активом и основой конкурентоспособности. Сбербанк управляет человеческим капиталом таким образом, чтобы обеспечить реализацию Стратегии и создать условия для развития личностного потенциала сотрудников независимо от вероисповедания, политических предпочтений, пола и возраста». Значит, еще одна российская компания, которая имеет значимую роль в формировании экономической политики государства активно использует корпоративную культуру.

В заключение можно привести пример, как влияет корпоративная культура на производительность труда. В статье американского журнала описывается проведенное в 90-х годах исследование по анализу производительности на двух дочерних организациях в Японии и США: «На сборочной линии одной американской компании в Атланте, штат Джорджия, 35 американок собирали транзисторные панели, производя ряд стандартных операций. В Токио на другом предприятии той же компании на таком же конвейере работало 35 японок, выполнявших те же операции. Единственным отличием этих линий была их различная производительность: японские работницы производили на 15% больше панелей, чем американки, находившиеся в 7000 миль от них». Данный факт показывает, что сплоченный коллектив, а значит и устоявшаяся корпоративная культура имеет большую роль в становлении, развитии и успешном процветании компаний самого разного вида деятельности.

Библиографический список

1. Абрамова С.Г., Костенчук И.А. О понятии «корпоративная культура». - М.: Экзамен, 2007. - 184 с.
2. Рефрейминг организации: компания как фабрика, семья, джунгли и храм. - М.: Альпина Паблишер, 2012. – 623 с.
3. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 695 с.

НОВЫЕ ПРАВИЛА ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ УПРАВЛЕНИЯ

Мрозовский В.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Активное использование в управленческих процессах информационных технологий, электронного документооборота, появление значительного массива документов, созданных в электронной форме, потребовали соответствующего нормативно-правового регулирования этой сферы деятельности. В целях реализации этой задачи с 12 февраля 2020 года вступил в силу Приказ Росархива от 22.05.2019 № 71 «Об утверждении Правил делопроизводства в государственных органах, органах местного самоуправления» [1]. Правила делопроизводства в государственных органах, органах местного самоуправления (далее - Правила делопроизводства) разработаны в соответствии со п. 2 ст. 11 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», устанавливающей, что «в государственных органах, органах местного самоуправления документирование информации осуществляется в соответствии с правилами делопроизводства, установленными уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в сфере архивного дела и делопроизводства», и п. 6 Положения о Федеральном архивном агентстве, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 22 июня 2016 года № 293 [2]. Но круг пользователей никак не ограничен, т.е. Правилами могут пользоваться и другие организации, в том числе негосударственные.

Новые Правила делопроизводства состоят из 7 разделов: общие положения; документирование управленческой деятельности; организация документооборота; управление документами в системе электронного документооборота; контроль исполнения документов (поручений); документальный фонд государственного органа, органа местного самоуправления и подготовка документов к передаче на хранение в архив государственного органа, выделение к уничтожению документов с истекшими сроками хранения.

В 1 разделе «Общие положения» определена сфера применения и использования Правил делопроизводства, а также ответственность

должностных лиц государственных органов и органов местного самоуправления за ведение делопроизводства. Установлено, что «действие Правил делопроизводства распространяется на федеральные органы государственной власти, иные федеральные государственные органы, органы государственной власти и иные государственные органы субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления»

Во 2 разделе «Документирование управленческой деятельности» изложены самые общие требования к созданию документов, включая подготовку бланков, шаблонов документов, согласование и подписание документов. Правилами делопроизводства установлена необходимость придерживаться требований Национального стандарта ГОСТ Р 7.0.97-2016 «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Организационно-распорядительная документация. Требования к оформлению документов» [3] при разработке бланков документов государственного органа, органа местного самоуправления и утверждать их в составе инструкции по делопроизводству или правовым актом государственного органа, органа местного самоуправления. Пункт 2.5 Правил делопроизводства делает обязательным использование именно гербовых бланков при оформлении документов государственного органа, органа местного самоуправления, отдельные требования к которым более нигде не приведены. Требования к составу реквизитов документов, создаваемых в государственном органе, органе местного самоуправления, и правила их оформления в Правилах делопроизводства не приводятся, а делается ссылка на ГОСТ Р 7.0.97-2016.

В 3 разделе «Организация документооборота» определены основные традиционные технологические этапы работы с входящими, исходящими и внутренними документами, такие как прием и первичная обработка входящих документов; предварительное рассмотрение входящих документов; регистрация документов; рассмотрение документов руководством; доведение документов до исполнителей; подготовка проектов документов; согласование проектов документов; подписание проектов документов; обработка и отправка исходящих документов. Правила выполнения каждого технологического этапа обработки документа предусматриваются как для документов на бумажном носителе, так и для электронных документов с учетом обработки всего массива документов в системе электронного документооборота государственного органа, органа местного самоуправления.

В разделе 4 «Управление документами в системе электронного документооборота» установлен общий порядок включения документов в

систему электронного документооборота, которое осуществляется посредством заполнения полей электронной регистрационной карточки, создания электронной копии документа, если документ был создан на бумажном носителе, присоединения электронной копии документа к электронной регистрационной карточке, размещения документа в системе электронного документооборота в соответствии с ее классификационной схемой. Правила делопроизводства содержат обязательный состав сведений о входящих документах (22 показателя), об исходящих документах (16 показателей), о внутренних документах (15 показателей), об обращениях граждан и ответах на них (22 показателя). В то же время в электронную регистрационную карточку документа могут вноситься дополнительные сведения, а также создаваться связи документа (проекта документа) с другими документами и пунктами поручений. При создании связей документа (проекта документа) с другими документами используется справочник типов связей.

В 5 разделе «Контроль исполнения документов (поручений)» определены виды контроля исполнения документов, общая технология контроля сроков исполнения документов (поручений), типовые сроки исполнения документов (поручений).

Раздел 6 Правил делопроизводства «Документальный фонд государственного органа, органа местного самоуправления» содержит правила подготовки и ведения номенклатуры дел государственного органа, органа местного самоуправления; виды номенклатур дел; правила формирования и хранения дел, порядок выдачи документов из дела и проверки наличия и состояния дел.

Раздел 7 Правил делопроизводства «Подготовка документов к передаче на хранение в архив государственного органа, выделение к уничтожению документов с истекшими сроками хранения» регламентирует общие правила проведения экспертизы ценности документов в государственном органе, органе местного самоуправления; сроки и порядок передачи дел постоянного и временных (свыше 10 лет) сроков хранения в архив государственного органа, органа местного самоуправления; порядок уничтожения документов и дел с истекшими сроками хранения.

Сравнивая новые Правила делопроизводства с ранее действующими следует отметить следующее [4]:

- расширена сфера применения новых Правил делопроизводства для всей системы органов государственной власти и местного самоуправления, что отражено как в наименовании нормативного правового акта, так и в

разделе «Общие положения»;

- в новых Правилах делопроизводства более подробно закреплены положения об ответственности руководителя государственного органа, органа местного самоуправления и службы делопроизводства за организацию и ведение делопроизводства, а также названы обязательные для разработки локальные нормативные акты: положение о службе делопроизводства, должностные регламенты (должностные инструкции) работников службы делопроизводства, инструкция по делопроизводству;

- в новых Правилах делопроизводства отсутствует отдельный раздел «Термины и определения» (таблица 1);

Таблица 1 - Перечень разделов Правил делопроизводства в государственных органах, органах местного самоуправления и Правил делопроизводства в федеральных органах исполнительной власти

Перечень разделов Правил делопроизводства в государственных органах, органах местного самоуправления 2019	Перечень разделов Правил делопроизводства в федеральных органах исполнительной власти 2009
1. Общие положения	1. Общие положения
2. Документирование управленческой деятельности	2. Термины и определения
3. Организация документооборота	3. Создание документов в федеральном органе исполнительной власти
4. Управление документами в системе электронного документооборота	4. Требования к организации документооборота в федеральном органе исполнительной власти
5. Контроль исполнения документов (поручений)	5. Документальный фонд федерального органа исполнительной власти
6. Документальный фонд государственного органа, органа местного самоуправления	6. Особенности работы с электронными документами в федеральном органе исполнительной власти
7. Подготовка документов к передаче на хранение в архив государственного органа, выделение к уничтожению документов с истекшими сроками хранения	7. Приложение: Перечень обязательных сведений о документах, используемых в целях учета и поиска документов в системах электронного документооборота федеральных органов исполнительной власти

- в новых Правилах делопроизводства в разделе «Документирование управленческой деятельности» вместо перечисления состава реквизитов документов и бланков государственного органа, органа местного самоуправления дается ссылка на действующий национальный стандарт ГОСТ Р 7.0.97-2016, содержащий требования к бланкам и правила оформления реквизитов организационно-распорядительных документов, который становится обязательным для применения в государственных органах, органах местного самоуправления;

- в новых Правилах делопроизводства отсутствуют специальные требования к составлению и оформлению отдельных видов документов с учетом специфики их применения в деятельности государственных органов, органов местного самоуправления;

- в новых Правилах делопроизводства существенно расширены требования к организации работы с электронными документами в системах электронного документооборота государственных органов, органов местного самоуправления, которые уже включены не в отдельный раздел, а присутствуют во всех разделах, начиная с организации документооборота и заканчивая подготовкой документов для передачи в архив.

Таким образом, внедрение в работу нового нормативного документа станет не только важным шагом в регулировании делопроизводственных процессов, но и будет способствовать повышению качественного состава Архивного фонда Российской Федерации. Но оценить эффективность новых Правил делопроизводства предстоит в первую очередь специалистам-практикам, которые будут перерабатывать свои инструкции по делопроизводству с учетом данного нормативного акта.

Библиографический список

1. Приказ Росархива от 22.05.2019 № 71 «Об утверждении Правил делопроизводства в государственных органах, органах местного самоуправления».

2. Указ Президента Российской Федерации от 22.06.2016 № 293 «Вопросы Федерального архивного агентства» (вместе с Положением о Федеральном архивном агентстве).

3. ГОСТ Р 7.0.97-2016 «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Организационно-распорядительная документация. Требования к оформлению документов». - М.: Стандартинформ, 2018.

4. Янковая В.Ф. Правила делопроизводства в государственных органах, органах местного самоуправления: к введению в действие // Отечественные архивы. – 2020. - № 2.

УДК 351

ЭТИКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Мрозовский В.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Роль моральных основ служебного поведения и профессиональной деятельности государственных служащих в системе государственного управления (государственной службы) имеет важное значение и постоянно возрастает. При этом государственная служба представляет собой не только правовую, но и этическую систему. Стабильность и надежность государственной службы зависят не только от профессиональной подготовки, но и от нравственных качеств служащих.

Этика относится к древнейшим наукам. Она возникла на рубеже V-IV вв. до н. э. Термин «этика» древнегреческого происхождения (греч. *ethika*), первоначально это слово означало местопребывание живых существ, а позднее - образец, привычку, нрав и др. Примечательно, что термин «мораль» произошел от аналога древнегреческого слова «этика» (лат. *moralitas* от *moralis* - относящийся к нраву, характеру, складу души, привычкам). Русский же термин «нравственность» появился в русских словарях в конце XVII в. как эквивалент древнегреческого термина «этика» и латинского «мораль» [1, с. 9]. В современной правовой науке не выработано по этому вопросу единых позиций, и наиболее широко эти термины используются в качестве синонимов, исходя из их этимологии.

Этика возникла более двух с половиной тысяч лет назад. Возникновение термина «этика» как особой философской дисциплины связано с именем Аристотеля. Понятие «этический», от которого происходит этика, образовано Аристотелем на основе слова «*ethos*». Изначально под «*ethos*» понималось привычное место совместного пребывания: дом, логово, человеческое жилище. В последующем оно стало обозначать устойчивую природу какого-либо явления - обычай, нрав, характер, чтобы обозначить особый класс человеческих качеств,

названных этическими добродетелями. Со времен Аристотеля и до наших дней понятием «этика» обозначают науку о моральных и нравственных явлениях.

Этика как наука имеет теоретическую и прикладную части. В теоретической этике рассматриваются вопросы происхождения и сущности морали, ее структуры, социальных и культурных функций, основных понятий морального сознания, а также истории этической мысли. Прикладная этика занимается вопросами нравственной практики: этикетные формы поведения людей, острые нравственные проблемы современности, проблемы профессиональной этики представителей различных профессий, в том числе профессиональной этики государственных служащих.

Переводя аристотелевское понятие этического с греческого на латинский, Цицерон сконструировал термин «*moralis*» (моральный) от слова «*mos*», *more*s - латинский аналог греческого «этос», означающий характер, темперамент, обычай. Цицерон говорил о моральной философии, понимая под ней ту же область знания, которую Аристотель называл этикой.

В современной отечественной этике значение понятия «мораль» существенно изменилось и рассматривается как форма общественного и индивидуального сознания, которая представляет собой совокупность норм (правил поведения), принципов, понятий и оценок. Назначение морали - в том, чтобы регулировать сознание и поведение людей во всех сферах общественной жизни, а также отношение личности к себе самой. Таким образом, мораль - это совокупность явлений, относящихся к сфере сознания, которые являются предметом этики как науки.

Понятие «нравственность» происходит от славянского слова «норов», что означает сильный, упрямый, своенравный характер. В современной отечественной этике понятие «нравственность» используется в двух основных значениях.

Во-первых, понятие «нравственность» используется как синоним морали и понимается как форма общественного сознания, один из способов нормативной регуляции сознания и поведения людей, которому присущи следующие особенности: а) опора на общественное мнение и индивидуальное самосознание личности; б) неинституциональный характер; в) добровольно-принудительный характер; г) относительная свобода выбора конкретных правил поведения.

Во-вторых, понятие «нравственность» обозначает практическую сторону морали, отражение норм, принципов, личностных качеств и

других элементов морального сознания в поступках и нравах людей. Иначе, нравственность - это сфера свободного внутреннего выбора человека, основанного не на страхе моральных санкций со стороны среды, а на индивидуальной совести, критическом самоанализе и самооценке, области ответственности перед самим собой. Как правило, в живом языке различие между этими понятиями отсутствует [2, с. 7].

Этика государственной службы представляет собой систему морально-нравственных норм, предписывающих определенный тип человеческих взаимоотношений на государственной службе. Этика государственной службы включает в себя принципы, правила и нормы, выражающие моральные требования к нравственной сущности чиновника, к характеру его отношений с государством, государственными служащими, гражданским обществом.

Таким образом, практическая деятельность государственной службы свидетельствует, что служебное поведение государственных служащих должно основываться на прочных нравственных принципах.

Согласно Е.В. Охотскому, этика государственной службы выступает аккумулятором единения государственного администрирования, права и общественной морали, а ее главной целью, по словам Сократа и Платона, является объединение блага, истины и красоты [3, с. 231].

В научной литературе этика поведения государственного служащего рассматривается в качестве атрибута профессионализма, а также управленческой компетенции. Этика поведения государственного служащего имеет нормативно-деонтологический характер, что, в свою очередь, преломляется в практике издания соответствующих законов, кодексов и иных официальных предписаний [4, с. 414], которые формируют единое морально-этическое пространство государственной службы.

Следует отметить, что нравственные принципы и нормы служебной деятельности государственных служащих пока не нашли в России нормативного установления. Но правила служебного поведения и требования к нему закреплены в действующем законодательстве [5]. Наука и практика показывают, что общими нравственными принципами служебной деятельности государственных служащих являются следующие принципы: принцип служения государству и обществу, принцип законности, принцип гуманизма, принцип ответственности, принцип справедливости, принцип лояльности, принцип политической нейтральности, принцип честности и неподкупности.

В числе нормативных правовых актов, включающих правила

этического поведения государственных гражданских служащих, необходимо назвать Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [6], Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [7], Указ Президента Российской Федерации от 12.08.2002 № 885 «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих» [8]. К основным вопросам, которые регулируются данными нормативными правовыми актами, относятся: служебное поведение гражданских служащих, соблюдение ими ограничений и запретов, а также конфликт интересов на гражданской службе [9].

В конце 2010 года Президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции был одобрен Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих [10]. Отметим, что Типовой кодекс не содержит новых предписаний и объединил уже существующие этические нормы, предусмотренные упомянутыми Федеральными законами и Указом Президента Российской Федерации.

В России накоплен обширный опыт функционирования этических кодексов. В настоящее время принято более 20 кодексов этики в федеральных органах государственной власти, около 70 кодексов этики действуют в субъектах Российской Федерации.

Данные принятые кодексы в подавляющем большинстве отражают положения Типового кодекса, который предъявляет высокие требования к антикоррупционному поведению государственных служащих. Его требования логичны, но следует учитывать, что данный Кодекс, как и все остальные, принятые в Российской Федерации на его основе, все же носят рекомендательный характер.

Типовой кодекс этики, а также дублирующие его содержание этические кодексы федерального и регионального уровня являются сводом принципов служебной этики и основных правил служебного поведения (они не делимы), но они не содержат самостоятельных правовых норм.

Трудность ввода этических кодексов служебного поведения в России заключается в следующем: во-первых, законодательством предусмотрены нормы ответственности за коррупционные правонарушения, однако копировать подобные положения в кодексах этики попросту нецелесообразно; во-вторых, понятие «этика государственного служащего» в нормативном правовом акте отсутствует, речь идет лишь о служебном поведении государственных служащих; в-третьих, еще одной

проблемой является недостаточная конкретизация правил этического поведения государственных служащих [9].

В большинстве своем эти правила сформулированы обобщенно в виде принципов, и не могут служить повседневным руководством к действию для государственных служащих в конкретных ситуациях.

Библиографический список

1. Шувалова Н.Н. Этика деловых отношений: учебно-практическое пособие. - М.: Изд-во РАГС, 2009. – 268 с.

2. Мавлютова Г.Ш. Административная этика: учебное пособие. - Тюмень: Тюменский государственный университет, 2007. - 215 с.

3. Охотский Е.В. Государственный служащий: статус, профессия, призвание: учебно-методический комплекс. – М.: Экономика, 2011.– 702 с.

4. Государственная служба: Энциклопедический словарь / Под общ. ред. В.К. Егорова, И.Н. Барцица. - М.: Изд-во РАГС, 2009. - 432 с.

5. Указ Президента Российской Федерации от 12.08.2002 № 885 «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих».

6. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

7. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

8. Указ Президента Российской Федерации от 12.08.2002 № 885 «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих».

9. Браташова Ю.А. Этика государственной службы на современном этапе развития России // Российская юстиция. - 2016. - № 11. – С. 6-8.

10. Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих (одобрен решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции от 23 декабря 2010 г.

УДК 004.65

УГРОЗЫ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Мрозовский В.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В информационных системах государственных органов обрабатывается огромное количество важной информации, необходимой для обеспечения их функционирования. Поскольку для злоумышленников эти данные представляют большую ценность, государство требует их обязательной защиты. При этом использование государственных информационных систем (ГИС) в большинстве случаев позволяет оптимизировать принимаемые управленческие решения в определенных сферах, поднять на более высокий уровень осуществление функций по учету и контролю и т.п.

Однако, как и практически любая новая технология, ГИС несут не только преимущества, но и некоторые опасности. ГИС в государственном управлении могут представлять угрозу гражданам в тех случаях, когда их использование способно причинить ущерб охраняемым законом правам, свободам, а также законным интересам личности. При этом представляется возможным выделить следующие основные направления таких угроз [1]:

1. В настоящее время ГИС становятся резервуарами хранения все больших объемов персональных данных, а также сведений (нередко конфиденциального характера) об организациях. Соответственно, при какой-либо утечке информации субъект, получивший к ним доступ, становится обладателем критично большого объема данных.

При этом с организационно-правовой точки зрения наибольшую угрозу представляют не сами по себе утечки данных (это процесс, к сожалению, объективный; утечки информации, иногда в достаточно больших масштабах имеют место как у государственных структур, так и у коммерческих организаций), а имеющие место в нашей стране попытки объединения баз данных, содержащихся в различных ГИС.

Концептуальная опасность здесь состоит в том, что само по себе, например, получение третьими лицами информации из Единого реестра прав о том, что гражданин N владеет объектом недвижимости M, может оказаться довольно неприятным для N, однако в большинстве случаев не может нанести ему существенного ущерба. Иное дело, если в результате несанкционированного доступа (утечки информации) к объединенной базе данных третьи лица получают самую разнообразную информацию об интересующем их лице - не только о его собственности, но и, например, о его доходах, уплачиваемых налогах, заболеваниях, совершении им административных правонарушений и т.п. Такой объем данных позволяет нередко составить достаточно полную информацию о человеке и в том числе путем анализа косвенных данных получить сведения, напрямую не содержащиеся в базах данных, откуда допущена утечка. Даже если эти

данные не будут напрямую использованы в противоправных целях, подобная ситуация может оказаться весьма болезненной для субъекта, данные о котором были получены.

Необходимо подчеркнуть, что проблема возрастания объема информации конфиденциального (и не только) характера о гражданах и юридических лицах имеет и еще одну сторону. По нашему мнению, определенную опасность (прежде всего с точки защиты прав человека на частную жизнь - privacy) представляет собой объединение баз данных различных государственных информационных систем и в тех случаях, когда какие-либо факты несанкционированного доступа к этим данным отсутствуют. Угроза правам личности на частную жизнь возникает здесь со стороны самого государства, которое, накапливая персональные данные о гражданах, может получать практически полную информацию о них. Опасность здесь заключается в том, что такая информация может использоваться не только в законных целях, но и, например, для оказания давления на нелояльных режиму лиц, избирательной дискриминации в правах по каким-либо признакам и т.п.

В принципе, эта опасность осознается уже довольно давно. Так, согласно еще Конвенции о защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных персональные данные, подвергающиеся автоматизированной обработке:

- хранятся для определенных и законных целей и не используются иным образом, не совместимым с этими целями;

- являются адекватными, относящимися к делу и не чрезмерными для целей их хранения.

Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» содержит прямой запрет на объединение баз данных, содержащих персональные данные, обработка которых осуществляется в целях, не совместимых между собой [2].

Однако, несмотря на наличие указанных норм, попытки объединения различных баз данных, содержащих персональные данные на той или иной организационной и технологической основе, в Российской Федерации предпринимались и, видимо, будут предприниматься.

Отметим здесь же, что запрет на объединение баз данных установлен в российском законодательстве только применительно к персональным данным. Однако угрозу может представлять и объединение баз данных, содержащих иную конфиденциальную информацию, например, относящуюся к коммерческой тайне.

В целом же объединение баз данных различных ГИС в той или иной

форме, по-видимому, неизбежное будущее. Определяется это не только имеющимися место тенденциями в государственном управлении, но и внедрением в него новых технологий, таких как технология больших данных. В то же время указанная технология, перспективы использования которой в Российской Федерации пока еще только раскрываются, также может нести и определенные угрозы.

2. Значительные объемы информации, накопленные в ГИС, позволяют все в большей степени использовать в государственном управлении технологии больших данных (Big Data), что влечет за собой возникновение принципиально новых, связанных с ней угроз.

Накопление различных объемов персональных данных, с возможностью точно определить конкретное лицо, к которому относятся эти данные, как уже указывалось выше, представляет угрозу праву на частную жизнь данного лица и вытекающих из нарушения этого права последствий. Однако в настоящее время использование современных цифровых технологий приводит к тому, что привязка данных к конкретному лицу (что, собственно, и определяет их как персональные) в ряде случаев становится уже не настолько важной. В современных технических реалиях компании не обязательно знать имя лица для того, чтобы персонализировать свое отношение к нему и предлагать соответствующие товары (услуги).

Речь идет в данном случае о технологии больших данных (англ. - Big Data). Как уже указывалось выше, увеличение масштабов использования технологий больших данных в сфере государственного управления является очевидным трендом для большинства стран мира, в том числе и для Российской Федерации. Термин «большие данные» применяется как к самой информации, составляющей эти самые большие данные, так и к способам их анализа. Данные понятия отражают две важнейшие составляющие технологии больших данных, которые можно выразить следующими формулировками:

1) анализу подвергаются все имеющиеся в наличии данные ($N = \text{все}$), без каких-либо попыток сделать выборку, причем чем данных больше, тем достоверней получаемые результаты;

2) в рамках указанного анализа алгоритм программы, его проводящей, ищет корреляции между различными данными, не устанавливая их причины (корреляции вместо причинности). Как результат: выводы, полученные в результате использования технологии больших данных, как правило, обладают высокой степенью достоверности, однако нередко не могут быть объяснены с логической точки зрения.

С правовых позиций потенциальную опасность представляет в первую очередь именно эта вторая составляющая, поскольку она позволяет строить различные предположения о поведении субъекта без использования доказательств в привычном юриспруденции смысле слова.

Федеральный закон «О персональных данных» содержит общий запрет на принятие на основании исключительно автоматизированной обработки персональных данных решений, порождающих юридические последствия в отношении субъекта персональных данных или иным образом затрагивающих его права и законные интересы (ст. 16). Однако большие данные отнюдь не всегда являются персональными, поэтому на основе анализа больших данных принятие подобных решений вполне закономерно.

В целом же можно констатировать, что технология больших данных, дающая массу преимуществ при использовании в системе государственного управления, несет и определенные риски, которые требуют отдельного и более подробного исследования.

3. Информационные системы, используемые в государственном управлении, все в большей степени становятся источником первичных данных, не существующих более нигде.

С течением времени все больше сведений, используемых в государственном управлении, - как о гражданах и организациях, так и носящих внутриведомственный характер - будет не просто переводиться в электронный вид, а существовать только и исключительно в электронном виде. Такая ситуация, при всех ее очевидных преимуществах, несет в себе и определенные риски.

Первый заключается в том, что при преднамеренном либо случайном искажении информации, существующей только и исключительно в электронном виде, восстановить ее в первоначальном варианте становится крайне затруднительно.

Второй риск связан с тем, что наличие определенной информации только в электронном варианте в ГИС может усложнить реализацию прав граждан, если по каким-то причинам внесение этой информации в систему для них затруднительно либо невозможно совсем.

Поэтому современные тенденции развития ГИС требуют заблаговременного анализа и учета негативных правовых последствий, которые могут быть следствием их внедрения в систему публичного управления, и выработки средств предупреждения этих угроз.

Библиографический список

1. Чаннов С.Е. Правовые угрозы при использовании информационных

систем в государственном управлении // Административное право и процесс. – 2018. - № 9. - С. 48-54.

2. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных».

УДК 336.02

СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ И НАЛОГИ

Мрозовский В.В., канд. экон. наук, доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Социальная справедливость важный принцип налогообложения. Она является одной из приоритетных целей построения современного налогообложения. Конечно, вполне можно согласиться с мнением, что справедливая система налогообложения - идеальная мечта любого государства и общества, которой пока не достигло ни одно государство мира.

Налоговый метод является одним из основных способов формирования доходов бюджета Российской Федерации. Налоги – это обязательные безвозмездные платежи, взимаемые с физических и юридических лиц в форме отчуждения, принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства.

Стоит отметить, что всю совокупность установленных на законодательном уровне налогов, платежей и сборов можно разделить на некоторые группы по определенным критериям, признакам и свойствам.

Пожалуй, самая распространенная классификация налогов была сформулирована на базе признака перелагаемости налогов, который еще в XVII в. был непосредственно связан с доходами землевладельца. В дальнейшем экономист А. Смит, основываясь на факторах производства (земля, труд, капитал), дополнил доход землевладельца еще двумя видами дохода: с капитала и труда соответственно. В связи с этим появились и новые виды прямых налогов: налог на предпринимательскую прибыль владельца капитала и на заработную плату работника, работающего по найму. Косвенные налоги затрагивают интересы потребителей, т.к. включаются в цену товаров и уплачиваются потребителями.

На современном этапе также сохраняется деление налогов на прямые и косвенные.

Одним из основных видов прямых налогов на сегодняшний день является подоходный налог. Почти во всех странах мира взимание подоходного налога является экономическим рычагом, с помощью которого государство воздействует на уровень дохода населения, а также формирует доходную часть бюджета.

В международной практике налогообложения под подоходным налогом иногда понимают не только налог на доходы физических лиц, но и налог на доходы юридических лиц, который, собственно, имеет самостоятельное название – налог на прибыль.

Рассматривая налог на доходы физических лиц, отметим, что базой налогообложения будет являться весь совокупный доход за минусом расходов, которые должны быть документально подтверждены согласно законодательству. В разных странах по-разному подходят к определению вычитаемых расходов.

При выборе вида налогообложения государство должно опираться не только на экономическую эффективность выбранного вида, но и на социальную справедливость, которая должна быть соблюдена.

Как правило, для соблюдения социальной справедливости и экономической эффективности, в большинстве стран мира, для расчёта налоговой ставки используется сложная прогрессия (вертикальное налогообложение).

Прогрессивное налогообложение - система налогообложения, при которой происходит увеличение эффективной ставки налога с ростом налогооблагаемой базы. Другими словами, если брать в рассмотрение налогообложение доходов, чем больше доход, тем больше процентная ставка по налогу.

Существуют два вида прогрессии: простая и сложная. При простой прогрессии налоговая ставка увеличивается по мере увеличения суммы всех доходов. При сложной прогрессии доход делится на две части, и повышенной ставкой налогообложения облагается большая часть дохода.

Помимо прогрессивного налогообложения, так же существует простой вид налогообложения (горизонтальное налогообложение). Другими словами, существует одна ставка по налогу на доход, вне зависимости от его размера.

На территории Российской Федерации действует простой метод налогообложения. То есть существует одна процентная ставка в размере

13% - для резидентов, и 30% - для нерезидентов на суммарный доход, вне зависимости от размера этого дохода [1].

Если говорить про социальную справедливость и экономическую эффективность данного метода налогообложения, эти показатели гораздо ниже, чем при прогрессивном методе налогообложения.

Например, в США используется многоступенчатый прогрессивный метод налогообложения. В этом случае доход разделяется на ступени (части) налогообложения. У каждой ступени своя фиксированная налоговая ставка. Налоговая ставка каждой следующей ступени растёт по мере роста облагаемого дохода. Особенность многоступенчатой прогрессии (налогообложения) заключается в том, что при делении на ступени, повышенная ставка налога накладывается не на весь доход в целом, а только на ту часть, которая превысила нижнюю границу данной ступени [2]. Окончательный налог определяется как сумма налогов каждой отдельной ступени. Так же в зависимости от социального положения, устанавливается своя процентная ставка по налогу. Экономическая эффективность данного метода гораздо выше, чем в предыдущем примере, так как за счет повышенной ставки налогообложения на большие доходы принесёт больше денег в бюджет страны, что положительно скажется на её экономическом положении. Так же, нельзя не отметить то, что социальная справедливость выражена ярче, так как человек, имеющий меньший доход, будет иметь меньшую процентную ставку, что позволит ему иметь в распоряжении больше средств.

Так же существуют страны с одноступенчатым видом прогрессии, Данный вид прогрессии имеет всего одну налоговую ставку. Кроме того, введена граница, то есть существует минимальная сумма дохода, которая не облагается налогом (0%), а выше которой облагается, независимо от дальнейшего роста. Например, в Литве одна процентная ставка по НДСЛ – 15%, в то время как доход ниже 1600 евро не облагается налогом [3]. Такой метод имеет высокую социальную справедливость, так как люди, имеющие небольшую сумму доходов, освобождаются от налоговых выплат. Но если рассматривать экономическую эффективность данного подхода, то она находится на уровне простого налогообложения.

Так же, существует линейный метод. В данном случае налоговая ставка возрастает линейно, без скачков. Благодаря равномерному росту налоговой ставки эффективная налоговая ставка растёт тоже равномерно.

Как правило, в многоступенчатой и линейной прогрессиях максимальная налоговая ставка в несколько раз превышает начальную налоговую ставку. Из-за этого рост эффективной налоговой ставки в

области низких доходов значительно медленней, чем при одноступенчатой прогрессии. Единственным минусом данного способа является его относительная сложность, что препятствует широкому внедрению во многих странах. Такой метод наиболее соблюдает социальную справедливость, так как налоговая ставка рассчитывается каждому отдельно, в зависимости от его доходов, что лишней раз не вызовет споров и недовольств в обществе. Также линейный способ является наиболее экономически эффективным, так как не существует предельной налоговой ставки, ведь пока будет расти доход, будет расти налоговая ставка.

В настоящее время в экономической науке не существует единого мнения относительно содержания и сущности справедливости как базового принципа налогообложения.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 2009 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2010 г. № 117-ФЗ.

2. Прогрессивное налогообложение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

3. State Tax Inspectorate Under the Ministry of Finance of the Republic of Lithuania [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vmi.lt/index.jsp?lang=en>.

УДК 330.43

ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА ОРГАНИЗАЦИИ: РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Неклюдов В.А., канд. экон. наук, доцент

Горохова В.Р.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Проблемы антикризисного управления являются всегда жизненно важными для всех хозяйствующих субъектов. В данной статье мы рассмотрим закрытое акционерное общество «Угличский завод точного машиностроения», которое основано согласно с ФЗ «Об акционерных обществах», Гражданским кодексом РФ и другими основополагающими законодательными актами.

Общество в праве в принятом порядке открывать расчетный, валютный и другие банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами. ЗАО «Угличский завод точного

машиностроения» является финансовой организацией, уставный капитал разделен на определенное число акций, удовлетворяющих обязательственные права акционеров по отношению к Обществу. Уставный капитал ЗАО «Угличский завод точного машиностроения» состоит из расчетной стоимости акций предприятия, приобретенных акционерами. Размер уставного капитала Общества 10000 руб. Уставной капитал в момент регистрации предприятия был поделен на обыкновенные акции, количество которых составило 100 штук, и стоимость каждой акции была 100 рублей.

Высокотехнологичное предприятие выпускает сертифицированное оборудование для газовой и энергетической отраслей промышленности России. Данный завод входит в группу компаний «Текон» - ведущего российского разработчика оборудования и поставщика инжиниринговых решений в области промышленной автоматизации.

Целенаправленностью деятельности предприятия является получение чистого дохода (прибыли).

В настоящее время на предприятии ЗАО «Угличский завод точного машиностроения» численность сотрудников составляет 132 человека.

Основой абсолютных величин экономического положения предприятия является исследование достаточного количества запасов и затрат источниками материалов для их образования [1]. Источник исходных данных – Бухгалтерский баланс ЗАО «Угличский завод точного машиностроения».

Таблица 1 - Анализ обеспеченности запасов и затрат источниками средств

Наименование показателя	Методика расчета	На начало года	На конец года	Изменение за год (+,-)
Собственный капитал	Итог разд. III + строка (1530) баланса	-	-	-
Внеоборотные активы	Итог разд. I	17864	25527	7663
Собственный оборотный капитал	Строки (1 – 2)	-17864	-25527	-7663
Долгосрочные кредиты и займы	Итог разд. IV	2408	2320	-88
Собственный оборотный и долгосрочный заемный капитал	Строки (3+4)	-15456	-23207	-7751
Краткосрочные кредиты и займы	Итог разд. V за минусом строки (1530)	455609	452631	-2978

Общая величина источников средств для формирования запасов	Строки (5+6)	440153	429424	-10729
Общая величина запасов	Строки (1210+1220) баланса	17927	25527	7600
Излишек (недостаток) собственного оборотного капитала (П1)	Строки (3-8)	-35791	-51054	-15263
Излишек (недостаток) собственного оборотного и долгосрочного заемного капитала (П2)	Строки (5-8)	-33383	-48734	-15351
Излишек (недостаток) общей величины источников средств	Строки (7-8)	422226	403897	-18329
Тип финансовой устойчивости	M = (П1; П2; П3)	M= (0;0;1)	M= (0;0;1)	-

Анализируя таблицу 1 было выявлено, что организация имеет неустойчивое финансовое положение при возможном восстановлении платежеспособности (модель финансовой устойчивости $M = (0,0,1)$).

Этому способствовало отсутствие собственного капитала и недостаток долгосрочного заемного капитала на конец отчетного периода, а также недостаток общей величины источников средств.

Для повышения финансовой устойчивости предприятия ЗАО «Угличский завод точного машиностроения» можно оптимизировать структура пассива баланса. Уменьшение величины запасов, увеличение реализации готовой продукции и сокращения уровня себестоимости может привести предприятие к финансовой стабильности [2].

Для определения возможности экономического субъекта исполнять свои краткосрочные обязательства, т.е. для оценки способности к платежеспособности предприятия используются показатели ликвидности.

В таблице 2 рассмотрим анализ ликвидности баланса активов и пассивов.

Анализируя таблицу 2 видно, что соотношение наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств не соответствует условиям. Наиболее ликвидные активы (A1) не покрывают наиболее срочные обязательства (П1) на конец 2017 года с недостатком, равным 42698 тыс. руб. это означает, что организация не сможет погасить текущую задолженность перед кредиторами на сумму, указанную выше.

Таблица 2 - Анализ ликвидности баланса на конец 2019 года ЗАО «Угличский завод точного машиностроения»

Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года	Платежный излишек (+), недостаток (-)	
						на начало года	на конец года
Наиболее ликвидные активы (А ₁)	4744	2161	Наиболее срочные обязательства (П ₁)	37378	44859	-32634	-42698
Быстрореализуемые активы (А ₂)	23284	64768	Краткосрочные обязательства (П ₂)	416434	407672	-393150	-342904
Медленно реализуемые активы (А ₃)	17927	25527	Долгосрочные обязательства (П ₃)	2408	2320	+15519	+23207
Труднореализуемые активы (А ₄)	309654	280365	Постоянные пассивы (П ₄)	-100611	-82030	-430265	-362395
Баланс (1+2+3+4)	355609	372821	Баланс (1+2+3+4)	355609	372821	-	-

У организации присутствует большой объем заемных средств. Это подтверждает сравнение первой и второй групп активов с первыми группами пассивов. ЗАО «Угличский завод точного машиностроения» в ближайшее время неплатежеспособен. В связи, с чем можно предположить, что организация неспособна была бы заплатить по платежам в ближайшее и будущее время, если бы не имел место столь значительный недостаток наиболее ликвидных активов. Из четырех сравнений, которые характеризуют соответствие активов по разряду реализуемости и обязательств по времени покрытия, исполняется только одно.

Предприятие не имеет возможности покрыть наиболее срочные обязательства за счет высоколиквидных активов (материально-экономических накоплений и краткосрочных финансовых вложений), составляющие всего-то 5% от необходимого размера. Согласно особенностям оптимизированной структуры активов по уровню реализации краткосрочной дебиторской задолженности необходимо, чтобы было нужное количество для оплаты среднесрочных обязательств

(П2). В этом случае краткосрочная дебиторская задолженность компенсирует среднесрочные обязательства ЗАО «Угличский Завод Точного Машиностроения» только на 16%.

Библиографический список

1.Абрамов А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия. – М.: Экономика и финансы АКДИ, 2016. - 486 с.

2.Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2015. - 224 с.

3.Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурькин А.Д., Кваша В.А. Особенности управления инновационным развитием предприятия: монография. - Ярославль: Канцлер, 2018. – 214 с.

4.Неклюдов В.А. Финансы и их роль в деятельности предприятия / В.А. Неклюдов, А.Д. Бурькин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2017. - Т. 5. - № 11. - С. 81-88.

УДК 330.44

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ И УЧЕТА НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Неклюдов В.А., канд. экон. наук, доцент

Шамилова Н.Е.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В российском законодательстве понятие накладных расходов в общем отсутствует. Нормативы установлены лишь для некоторых отраслей: строительной, медицинской, научное и др. В Налоговом кодексе РФ накладные расходы как таковые не обозначены, их структура не определена. То же самое касается бухгалтерского учета — дифференциация накладных расходов здесь отсутствует.

Однако рассмотрев определение накладных расходов в тех сферах, где они установлены, мы можем вывести общее определение.

Так, п. 6.1.2 Инструкции по составлению проектно-сметной документации. ГКИНП (ГНТА)-16-2000, утвержденной Приказом Роскартографии от 08.09.2000 № 119-пр утверждено, что накладные расходы связаны с организацией производства и его управлением, а также с обслуживанием производства.

В сфере здравоохранения под накладными расходами понимаются затраты, необходимые для обеспечения деятельности организации здравоохранения и выполнения медицинской услуги, но не потребляемые непосредственно в процессе выполнения медицинской услуги (п. 7.1.5 "Номенклатура работ и услуг в здравоохранении" (утв. Минздравсоцразвития РФ 12.07.2004).

В строительстве накладные расходы как часть сметной себестоимости строительно-монтажных работ представляют собой совокупность затрат, связанных с созданием необходимых условий для выполнения строительных, ремонтно-строительных и пусконаладочных работ, а также их организацией, управлением и обслуживанием, согласно п. 1.2. "МДС 81-33.2004. Методические указания по определению величины накладных расходов в строительстве" (утв. Постановлением Госстроя РФ от 12.01.2004 № 6).

Таким образом накладные расходы - это затраты организации, которые напрямую не связаны с основным производством, связаны с организацией производства и его управлением, а также с обслуживанием производства. Эти затраты не входят в стоимость материалов и оплату труда.

Обычно в состав накладных расходов включаются затраты, размер которых невозможно определить для отдельно взятой единицы продукции:

- заработная плата и иные начисления административно-управленческому аппарату;
- амортизация основных средств, а также расходы на их содержание, обслуживание, дооборудование и ремонт, если невозможно определить сумму амортизации для отдельно взятой единицы продукции;
- арендные и лизинговые платежи в отношении имущества, прямо не используемого в процессе производства (офис, непромышленное помещение, автомобили руководства и т.д.);
 - командировочные расходы;
 - представительские расходы;
 - расходы на обеспечение техники безопасности, нормальных условий труда, противопожарной безопасности;
 - расходы на страхование;
 - расходы на рекламу;
 - расходы на обслуживание займа (кредита);
 - расходы на консалтинг, информационно-консультационные услуги, аудит, поиск персонала;
 - почтово-канцелярские расходы, в том числе затраты на телефон, связь.

Накладные расходы можно классифицировать по следующим признакам:

- по принадлежности к производственному циклу;
- по уровню осуществления контроля;
- по способу включения в себестоимость центра затрат;
- по способу отражения затрат в управленческом учете;
- в системе учета затрат «стандарт-костинг»;
- в зависимости от влияния объема деятельности (система учета затрат «директ-костинг»); - в рамках применения метода функционального учета затрат (ABC - метод);
- в зависимости от метода списания затрат в учете;
- в зависимости от выбранного варианта управленческого решения;
- в зависимости от этапов включения в себестоимость продукции.

Также накладные расходы можно разделить на две группы: общепроизводственные и общехозяйственные.

Общепроизводственные накладные расходы — это расходы на организацию, обслуживание и управление производством, назначение, характер и функции этих затрат связаны непосредственно с производством, возникают в производственных подразделениях — участках, цехах, производствах.

В их состав входят расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и цеховые расходы на управление и содержание зданий, сооружений производственного назначения и др.

Производственные накладные расходы состоят из комплексных статей, возникают в большей степени в производственных подразделениях, планируются и учитываются по местам их возникновения, контролируются бюджетно-сметным методом, распределяются косвенным путем между видами продукции и между готовой продукцией и незавершенным производством.

В то же время каждая из групп производственных накладных расходов состоит из расходов разного экономического содержания. Различия должны определять выбор и обоснование баз распределения затрат и источников возмещения. С этой точки зрения важное значение имеет классификация производственных накладных расходов, принятая внутри предприятия.

Общехозяйственные расходы – это расходы на осуществление функций подготовки производства, организационных функций и непосредственно функций управления.

Такое объединение разных по экономическому содержанию затрат осложняет нормирование, планирование, контроль и анализ расходов. Для целей создания системы контроля и исчисления прибыли, раскрытия факторов, влияющих на непроизводственные издержки, было бы целесообразно сгруппировать их по функциональному назначению, а внутри их — по элементам затрат.

Основными целями распределения накладных затрат являются:

- обеспечение информацией для принятия управленческих решений,
- исчисление прибыли и активов организации при предоставлении финансовых отчетов внешним контрагентам,
- мотивация менеджеров и служащих организации,
- необходимость обоснования затрат или подсчет компенсаций.

Различные способы распределения затрат служат различным целям организации.

Большинство решений относительно распределения затрат принимаются с учетом причинно-следственных связей и критерия выгоды. Существуют также и другие критерии, к которым относятся справедливость, возможность несения расходов.

В управленческом учете известны три метода перераспределения издержек: метод прямого распределения затрат, последовательный и метод системы линейных уравнений.

Метод прямого распределения затрат - самый распространенный. По данному методу распределение затрат каждого вспомогательного подразделения предприятия производится только на основных потребителей услуг.

Преимущество метода: отсутствует необходимость в предварительной оценке объема встречных услуг.

Недостаток метода: отсутствие возможности оценки объемов услуг, оказываемых друг другу вспомогательными подразделениями.

Метод повторного распределения - учитывает встречные услуги, оказываемые одними вспомогательными отделами предприятия другим. Недостатки: сложность в выборе обслуживающего подразделения, с которого более правильно начинать процедуру распределения затрат.

Метод системы линейных уравнений – метод распределения встречных услуг на основе решения системы линейных уравнений. Данный метод наиболее удобен в применении.

Накладные расходы эффективнее анализировать по постоянным и по переменным составляющим. Это позволит оценить издержки будущего

периода для конкретных решений, и предоставит руководству дополнительную информацию для принятия решения.

На короткий период можно использовать только данные о переменных расходах для принятия некоторых решений, но при долгосрочном анализе должны учитываться все затраты. Поэтому необходимо рассчитывать переменные и общие затраты на производство с тем, чтобы руководство могло предусмотреть последствия принятия различных решений на короткие и длительные сроки.

Для эффективного контроля накладных расходов необходимо, чтобы ответственность за эти расходы была возложена на лицо, которое может оказывать влияние на них; эти расходы должны распределяться по центрам ответственности.

Основными задачами анализа накладных расходов являются:

- контроль за исполнением сметы расходов;
- выявление причин отклонения от сметы;
- определение путей снижения расходов.

На отклонение сметы комплексных расходов оказывают влияние:

- нарушение сметы расходов;
- изменение объема и структуры производства.

Анализ начинают с изучения исполнения сметы, т.е. определяют отклонение по каждой статье расхода и общую сумму отклонений. С этой целью рассматривают плановые и фактические суммы по каждой статье расхода, выявляют снижение или перерасход. По каждой статье выявляют абсолютное и относительное отклонения от плана и их причины.

При проверке нельзя всю полученную экономию считать заслугой предприятия также, как и все допущенные перерасходы оценивать отрицательно. Оценка отклонений фактических расходов от сметы зависит от причин, их вызвавших. Бывает, что экономия связана с невыполнением намеченных показателей и мероприятий, невыполнение которых наносит предприятию иногда больший ущерб, чем эффективность от полученной экономии.

В процессе анализа должны быть выявлены непроизводительные затраты, потери от бесхозяйственности и излишеств, которые можно рассматривать как неиспользованные резервы снижения себестоимости продукции.

Непроизводительными затратами следует считать потери от порчи и недостачи сырья (материалов) и готовой продукции, оплату простоев по вине предприятия, доплаты за это время в связи с использованием рабочих

на работах, требующих менее квалифицированного труда, стоимость потребленной энергии и топлива за время простоев предприятия и др.

Если уже известно, из-за каких факторов изменилась общая сумма накладных расходов, можно узнать их влияние на себестоимость отдельных изделий. Для этого нужно процент изменения общей суммы общепроизводственных или общехозяйственных расходов за счет N-го фактора нужно умножить на фактическую сумму накладных расходов, отнесенных на данный вид продукции.

Для определения количественного влияния факторов на изменение сметы накладных расходов, необходимо их разделить на две группы: условно-постоянные и условно-переменные. По каждой группе определить общую сумму расходов.

К условно-постоянным относят амортизацию, аренду, ссуду, содержание помещений, общехозяйственные расходы. Зарплату в цехе персонала по обслуживанию. Такие расходы практически не изменяются с изменением объема выпуска на весь объем, но изменяются на единицу в обратной зависимости от изменения объема.

К условно-переменным относят сырье, материалы, зарплату вспомогательных рабочих, возмещение износа инструмента, текущий ремонт, некоторые расходы по эксплуатации транспорта. Это статьи. Величина которых меняется под влиянием объема выпуска пропорционально общему объему выпуска, но практически является неизменной на единицу продукции.

Однако не всегда это изменение идет прямо пропорционально. Рост объема производства несколько обгоняет рост переменных расходов на объем выпуска, так как при большом объеме производства появляется возможность замены по отдельным видам переменных затрат, и наоборот.

Затем плановую величину условно-переменных затрат необходимо откорректировать на процент выполнения плана по объему выпуска продукции:

*Плановая величина условно-переменных расходов * % выполнения плана / 100%.*

Условно-постоянные расходы не корректируются.

Сравнивая пересчитанные суммы расходов с плановыми суммами расходов (постоянных и переменных), определяем отклонения, образовавшиеся вследствие изменения объема производства. Вычитая из отчетных (фактических) постоянных и переменных расходов суммы

расходов, пересчитанные на фактический выпуск, получим отклонения, образовавшиеся вследствие нарушения сметы.

Сам по себе управленческий учет представляет собой систему, обеспечивающую формирование информации для оценки и измерения затрат и результатов, а также для принятия решений руководителями на всех уровнях внутрифирменного управления.

Современная система управленческого учета включает следующие элементы: производственный учет, оперативный учет, бюджетирование затрат и анализ затрат.

К основным задачам учета накладных расходов в рамках ведения управленческой бухгалтерии относятся:

- формирование своевременной, полной и достоверной информации о фактических накладных расходах, имеющих место на предприятии;
- бюджетирование и контроль за исполнением смет накладных расходов;
- выявление резервов снижения накладных расходов;
- выявление факторов, влияющих на изменение отдельных элементов накладных расходов;
- управление затратами и принятие управленческих решений (распределение накладных расходов в целях определения себестоимости продукции, анализ накладных расходов, ценообразование и т.п.).

Управленческий учет отличает прежде всего возможность оперативно принимать решения. Используя данные учета, бюджетирования и анализа, бухгалтера-аналитики определяют альтернативные варианты действий, собирают и обобщают по ним информацию, готовят рекомендации руководству. Неэффективные решения могут привести к нестабильному финансовому положению организации, т.е. послужить причинами потери рынка продуктов, роста затрат. Неоправданного увеличения запасов и т.д. важным критерием при принятии управленческого решения служат удельные затраты. особую роль здесь играют накладные расходы.

В управленческом учете особое значение имеет постоянная часть накладных расходов, так как именно через них можно эффективно снизить себестоимость изделий. Основными направлениями здесь являются: сокращение численности административного аппарата, уменьшение расходов на его содержание, внедрение системы норм и нормативов накладных расходов и системы управления по отклонениям, основной целью которой является предотвращение нерационального потребления ресурсов.

Библиографический список

1. Лазурин Е.А. Современное ценообразование: учебное пособие / Лазурин Е.А., Неклюдов В.А., Сироткин С.А. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 76 с.

2. Неклюдов В.А., Бурыкин А.Д. Финансирование предприятия как совокупность источников развития // Научоград: наука, производство, общество. - 2017. - № 3. - С. 56-61.

3. Неклюдов В.А., Бурыкин А.Д. Содержание и сущность метода сметной калькуляции // Вестник научных конференций. - 2017. - № 4-4 (20). - С. 92-94.

УДК 657.372.1

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Патрушева Е.Г., д-р экон. наук, профессор

Палачев Д.В.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В статье рассмотрено определение проектного управления организации, рассмотрены современные методы управления проектами организации: Agile, Scrum, Kanban. Особое внимание уделено понятию проектного управления как управления и организации всего, что нужно для достижения цели – вовремя и в рамках реализуемой инвестиционной стратегии.

Инвестиционная стратегия организация осуществляется на основе проектного подхода, т.е. посредством реализации инвестиционных проектов. На протяжении всего процесса управления проектами было разработано множество различных методов управления ходом их исполнения [1, с. 34].

Схема процесса классического проектного управления представлена на рисунке 1 [2, с. 163].

Этот подход ориентирован на проекты со строгими ограничениями по порядку. Например, построив дом - нельзя построить стену без фундамента.

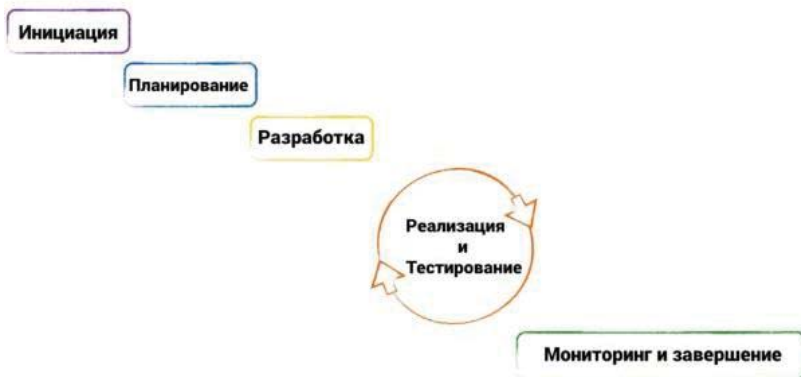


Рисунок 1. Схема классического проектного подхода

Agile - это гибкий, итеративный и поэтапный подход к управлению проектами и продуктами, ориентированный на требования к динамическому дизайну и обеспечивающий его реализацию за счет постоянного взаимодействия самоорганизующихся рабочих групп экспертов в различных областях. Существует множество гибких способов мышления, наиболее популярными из которых являются Scrum и Kanban [3, с. 245].

Схема работы проекта по Agile представлена на рисунке 2.



Рисунок 2. Схема работы по Agile

Используя этот метод, проект делят не на последовательные этапы, а на более мелкие подпроекты, которые затем «собираются вместе» для формирования конечного продукта.

Scrum-архитектура была основана в 1986 году и считается наиболее законченной структурой в Agile. Сочетает в себе элементы классических процессов и идеи гибких методов управления проектами.

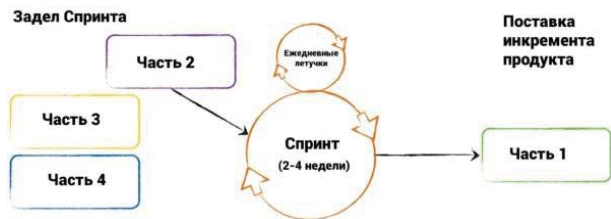


Рисунок 3. Схема работы Scrum

В результате получается очень сбалансированное сочетание гибкости и структуры. Lean, добавляет к принципам Agile схему потока операций (workflow) для того, чтобы каждая из итераций выполнялась одинаково качественно [4, с. 101].

Сам по себе Lean может показаться немного абстрактным, но в сочетании с Kanban гораздо проще создать с его помощью собственную систему управления проектами.



Рисунок 4. Схема работы по Kanban

На входе в процесс - кусок металла и на выходе - готовое изделие. В Канбане приращения продукта также перемещаются с одного уровня на другой, и в конце процесса готовые детали готовы к отправке [5, с. 86].

Управление проектами - это наука, но наука не самая точная. В этой области нет ни прочного фундамента, ни универсальных решений. Следует использовать структуру, адекватную типу и цели разработанной инвестиционной стратегии организации.

Библиографический список

1. Антонов Г.Д. Управление проектами организации: учебник. - М.: Инфра-М, 2018. - 264 с.
2. Вольфсон Б.Л. Гибкое управление проектами и продуктами. - СПб: Питер, 2019. - 208 с.

3. Коул Р. Блистательный Agile. Гибкое управление проектами с помощью Agile, Scrum и Kanban. - СПб: Питер, 2015. - 376 с.

4. Лич Л. Вовремя и в рамках бюджета. Управление проектами по методу критической цепи. - М.: Альпина Паблишер, 2018. - 352 с.

5. Ньютон Р. Управление проектами от А до Я. - М.: Альпина Паблишер, 2018. - 180 с.

УДК 657.372.1

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПРОЕКТНЫХ КОМАНД

Патрушева Е.Г., д-р экон. наук, профессор

Палачев Д.В.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В статье рассмотрены особенности мотивации сотрудников проекта. Особое внимание уделено составляющей материальной и нематериальной мотивации команды. Задача наладить эффективную систему управления проектами и создать не менее эффективную систему мотивации сотрудников настолько актуальна, что можно даже привлечь внимание членов команды, разработав обязательные внедрения, тем самым сэкономив время. Проектная деятельность - это особая задача и требует особой системы мотивации [5, с. 86]. В разных проектах можно выделить общую черту - каждую задачу выполняет конкретный человек. Поэтому руководитель проекта должен мотивировать участников и всю команду проекта на достижение целей плана.

Проектная деятельность имеет несколько уникальных характеристик:

1. Четкая система целей.
2. Все цели должны быть достигнуты в определенные сроки.
3. У проекта есть начало, середина и конец, каждый этап выполняется разными людьми, и команда проекта состоит из них.
4. При выполнении задач существует много особенностей.

Эти характеристики имеют большое влияние на систему мотивации сотрудника. Следовательно, проекты, которые эффективны в обычной работе, кажутся неэффективными в проектной деятельности. Поэтому перед началом работы руководителю проекта необходимо знать, с кем он будет работать и какую систему поощрения он может предоставить команде проекта.

Таким образом, можно сказать, что мотивация команды проекта - это сочетание материальных и нематериальных мотиваций, направленных на обеспечение качества и производительности сотрудников, а также на привлечение и удержание лучших специалистов [1, с. 396].

Ниже в таблице 1 мы рассмотрим анализ мотивирующих факторов участников проектной команды.

Это не означает, что нужно искать мотивацию оказывать услуги всем этим людям одновременно, что на самом деле является невыполнимой задачей. Но нужно убедиться, что эта мотивация выглядит справедливой в глазах участников проекта, и тогда проект добьется успеха с самого начала. Есть много способов повлиять на то, как будут достигнуты ожидаемые результаты работы.

Таблица 1 – Анализ мотивирующих факторов участников команды проекта [4, с. 74]

№ п/п	Фактор	Суть фактора
1	Не достаточно эффективная система премирования	Если в системе нет определенных правил, то она действует на участника проекта негативно
2	Низкое вознаграждение	Если стоит низкая заработная плата, то участник проекта чувствует себя недооцененным и выполняет работу некачественно
3	Отсутствие перспективы	Если отсутствует четкое понимание перспектив работы в проекте, то у участника проекта не будет стремления хорошо работать
4	Недостаток внимания к сотрудникам	Отсутствует мониторинг результатов работы каждого участника проектной команды
5	Отсутствие мониторинга результатов	Нет публичного признания качества работы участника проекта

Однако для участников проекта их можно разделить на две основные категории мотивации: материальные и нематериальные. Необходимо заранее продумать основные материальные стимулы для участников проекта и проанализировать среднерыночную заработную плату подразделения, в котором расположен проект.

Таким образом, руководство должно сформулировать четкие принципы и стандарты системы денежной компенсации. Система нематериального вознаграждения должна учитывать личность каждого участника проекта и иметь личные характеристики. Такая система может быть основана на лучших практиках и методах, использованных в

предыдущих проектах. Тем не менее, традиционные методы могут быть использованы в работе проектной группы, но эти методы необходимо адаптировать для конкретных лиц и групп. Теперь возьмем таблицу 2 в качестве примера, чтобы проанализировать, какие шаги необходимы для мотивации участников проекта [3, с. 53].

Следует сделать вывод, что мотивация членов команды проекта - изменчивый процесс. Существует множество инструментов мотивации, которые можно использовать по-разному, но в зависимости от сложности проекта почти всегда есть небольшие различия.

Таблица 2 – Шаги мотивации участников проекта

№ п/п	Шаг	Суть шага
1	Распределение ролей между участниками команды проекта	Необходимо определить количество участников проекта, которые учувствуют в системе мотивации, для каждого вида работ назначается специалист с соответствующей квалификацией
2	Распределение загрузки участников команды проекта	Необходимо рассчитать время, которое участник проекта потратит на выполнение определенных работ, данные расчеты потребуются для системы вознаграждения
3	Оценить стоимость трудовых затрат для каждого участника команды проекта	Компания выплачивает сумму стоимости трудовых затрат каждому участнику команды проекта при любом исходе событий. Так каждый участник может рассчитывать на двойную оплату своего труда
4	Утверждение системы мотивации	На данном этапе происходит формирование системы вознаграждений

Руководители проектов должны проанализировать свой прогресс в этом направлении и скорректировать свои правила стимулирования, чтобы более успешно мотивировать следующую команду проекта [2, с. 80].

Библиографический список

1. Артюхова И.В. Совершенствование системы управления персоналом в рамках развития предприятия // Экономика Крыма. - 2019. - № 1. - С. 396-399.

2. Когдин А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом // Основы экономики, управления и права. - 2019. - №4 (4). - С. 80-83.

3. Козлова Е.А. Инновационные методы проектно-ориентированного управления человеческими ресурсами: диссертация ... кандидата экономических наук. – М., 2017. - 150 с.

4. Мычк, С.Ю. Мотивация персонала в современных организациях // Совершенствование экономических и правовых отношений в современных российских условиях. Сборник материалов международной научно-практической заочной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. - 2019. - С. 74-77.

5. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 512 с.

УДК 657.372.1

КОНТРОЛЬ В ПРОЦЕССАХ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРОЕКТА

Патрушева Е.Г., д-р экон. наук, профессор

Палачев Д.В.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Контроль стоимости проекта включает мониторинг показателей стоимости проекта для выявления отклонений бюджета и управление изменениями бюджета и обеспечение их выполнения.

Существует два основных метода контроля затрат: традиционные методы и количественные методы [2, с. 46].

В традиционных методах контроля используются следующие концепции.

Бюджетные расходы на запланированные работы (BCSP): это бюджетные расходы или количество ресурсов для запланированных работ, выполняемых в соответствии с графиком, который до сих пор считался использованным.

Фактическая стоимость рабочей силы-АКВР. Это стоимость фактически выполненных работ на текущую дату или количество ресурсов, фактически использованных действиями, выполненными на

данный момент. Фактическая стоимость не имеет ничего общего с плановой стоимостью или потреблением ресурсов.

В основе метода определения объема работ лежит определение взаимосвязи между фактическими затратами и объемом работ, которые должны быть выполнены до определенной даты. Он учитывает информацию о затратах, запланированном и фактическом ходе работ и дает общую оценку текущего статуса работ. Определенная тенденция используется для прогнозирования будущих затрат на объем работ и определения факторов, которые будут влиять на ход работ [1, с. 65].

Количественный анализ использует три показателя для определения разницы между продолжительностью и стоимостью: планируемые расходы (бюджет) – BCBS, актуальная стоимость – ACWP и BCWP (бюджетная стоимость выполненных работ).

Это относится к плановой стоимости фактически выполненных работ или запланированному количеству ресурсов для фактически выполненных работ.

Поскольку количество методов мониторинга учитывает время, можно определить фактическую разницу в стоимости и временную задержку [3, с. 255]. Отклонение затрат (перерасход) - это величина, полученная из разницы между фактическими затратами на рабочую силу (DSVR) и запланированными затратами на рабочую силу (RVR).

Разница определяется разницей между плановыми трудозатратами (OBPS) и плановыми трудозатратами (OBPS). На рисунке 1 показан анализ, освоенного объема проекта и расхождений.

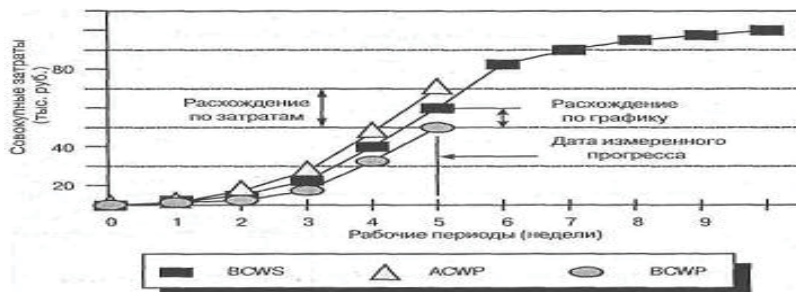


Рисунок 1. Анализ освоенного объема и расхождений

Использование метода экспертного объемного анализа требует дополнительного создания системы управления стоимостью проекта и требует дополнительных усилий со стороны менеджера по сбору и анализу данных. Однако этот метод позволяет более точно отображать статус

проекта и представлять его руководству и клиентам в виде различных отчетов [4, с. 87].

Таблица 1 – Стоимостные параметры работ проекта

Показатель	Формула или способ расчета
Плановая стоимость выполненных работ (учтенная сумма); плановая стоимость фактически выполненных работ или объем фактически выполненных запланированных ресурсов	$BCWP = \text{Плановая стоимость} \times \% \text{ использования ресурса}$
Общие бюджетные затраты	Полная стоимость работы, принятая в базовом плане
Бюджетные затраты (BCVS). На данный момент часть завершённых затрат на рабочую силу основана на следующих критериях: базовый план и затраты на рабочую силу в плановый период	Общие бюджетные затраты \times % по плану
Фактические затраты (ACWP)	Фактические затраты по работе на текущую дату
Индекс освоения затрат: = 1 - затраты на текущую дату соответствуют плану; > 1 - на текущую дату затрачено меньше средств, чем предусмотрено; < 1 - на текущую дату средств затрачено больше, чем предусмотрено.	Освоенный объем / Фактические затраты
Отклонение по затратам: < 0 — перерасход средств на текущую дату; > 0 - недорасход средств на текущую дату.	Освоенный объем - Фактические затраты
Относительное отклонение по затратам	Показывает отношение отклонения по затратам к запланированным по бюджету затратам на текущую дату (BCWS)
Оценка стоимости до завершения	Базируется на текущих результатах
Оценка (прогноз) стоимости по завершении — оценка полной стоимости работы, базирующаяся на текущих результатах	Фактические затраты + Оценка стоимости до завершения
Индекс выполнения плана — отношение освоенного объема к бюджетной стоимости работ по плану на текущую дату	Освоенный объем / Бюджетная стоимость
Расхождение по затратам < 0 — перерасход затрат	Бюджетные затраты - Оценка стоимости по завершении
Процент перерасхода затрат, %	Расхождение по затратам / Бюджетные затраты

Основным преимуществом освоения освоенного объема анализа является возможность «раньше» (раньше, когда проект завершен) обнаруживать различия в фактических показателях планируемого проекта и прогнозировать эффективность проекта (время, стоимость и т.д.). По результатам современного предпринимаются корректирующие действия для завершения проекта [5, с. 128].

Можно сделать вывод, что управление стоимостью проекта связано с одним из трех основных ограничений проекта: стоимостью, графиком и требованиями проекта. Удовлетворяя все эти требования, проект может быть завершен в рамках запланированных условий и бюджета и полностью соответствовать ранее установленным ожиданиям заказчика (т.е. полностью достичь всех ранее достигнутых результатов). Основная цель управления стоимостью проекта - завершить проект в рамках утвержденного бюджета.

Библиографический список

1. Аньшин В.М., Ильина О.Н. Исследование методологии оценки и анализ зрелости управления портфелями проектов в российских компаниях: монография. - М.: ИНФРМА-М, 2015. – 119 с.

2. Армстронг Г. Основы маркетинга. – М.: Вильямс И.Д., 2019. – 752 с.

3. Андрейчиков А.В. Системный анализ и синтез стратегических решений в инноватике: Основы стратегического инновационного менеджмента и маркетинга: учебное пособие. – М.: КД Либроком, 2014. – 248 с.

4. Асаул А.Н., Асаул М.А., Ерофеев П.Ю., Ерофеев М.П. Культура организации: проблемы формирования и управления. - СПб: Гуманистика, 2016. – 203 с.

5. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер, 2017. – 329 с.

УДК 657.372.1

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Патрушева Е.Г., д-р экон. наук, профессор

Палачев Д.В.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Составление бюджета проекта - это процесс определения стоимости работ, которые должны быть выполнены по определенному плану. Кроме того, это процесс составления бюджета, на основе которого расходы распределяются по статьям расходов, видам работ, времени выполнения или другим статьям.

Составление бюджета рассматривается как план затрат или сравнение затрат. Это означает, что после первоначального плана нужно точно знать сумму, которую нужно заплатить [1, с. 36].

Поэтому в этом случае можно использовать любой метод расчета убытка. Однако следует отметить, что они должны соответствовать фактическим требованиям и стандартам, установленным всеми участвующими сторонами. Кроме того, им необходимо ответить на интересующие инвесторов вопросы.

И плановый, и фактический бюджет готовятся определенным образом. Среди них важно обратить внимание на следующие моменты:

- календарь, это план расходов;
- матрица распределения убытков;
- гистограмма расходов;
- аналогичный график накопленных убытков;
- линейный график совокупных затрат с течением времени, показывающий циклическую структуру потерь.

Важно отметить, что на всех этапах разработки проекта ведется актуальный учет проекта и рабочей документации.

Проблема в том, что все сводится к работе с разными типами бюджетов. Они известны своей точностью и целеустремленностью. Следует отметить, что по мере развития проекта допустимая бюджетная ошибка будет уменьшаться.

Следует отметить, что бюджет проекта соответствует текущей смете компании. Главное отличие в том, что традиционно он покрыт полностью, то есть от начала до конца. С другой стороны, бюджеты бизнес-единиц формируются ежегодно или ежеквартально. Чтобы получить наиболее эффективный контроль, его нужно разделить на две части: прямые затраты и косвенные убытки.

Первый тип бюджета - важный инструмент управления и контроля для менеджеров по планированию и функциональных менеджеров, вовлеченных в проект. Сюда входят расходы (командировочные, зарплата и т.д.) всех членов группы планирования. В этом случае каждый выполняет

задание отдельно. Следует отметить, что в таблице затрат учитываются следующие факторы:

- стоимость закупаемых материалов;
- затраты на изготовление;
- стоимость отклонения от обычного использования технологии;
- затраты на ввод продукта в эксплуатацию;
- цены доставки; прочие расходы [2, с. 362].

С другой стороны, прямые затраты категории должны быть выражены следующим образом:

- подробное представление - полностью основанное на структуре проекта на уровне выполненной задачи;
- еженедельные расходы такого рода, включая заработную плату, материалы (затраты на производство или закупку по контракту) и промежуточные затраты.

Бюджетирование проекта оказывает существенное давление как на его менеджеров, так и на подразделения. Дело в том, что оно выдвигает такую альтернативу: если укладываемся в бюджет, то действуем эффективно, если же превышаем - работа исполнена плохо.

Однако это требование обычно не распространяется на фактический бюджет проекта. Действительно, бюджет составляется и исполняется под субъективным и объективным давлением. Например, наемным руководителям проектов часто приходится соблюдать бюджеты, составленные и утвержденные без их участия, даже если эти бюджеты кажутся нереальными.

В противном случае можно отказаться от заключения договора с партнером. Однако, если выясняется, что принятый им бюджет выходит за рамки графика и имеющихся ресурсов, поскольку для достижения определенного эффекта необходимо использовать ресурсы, выходящие за рамки плана, даже если первоначальный бюджет очень велик.

Стоит помнить, что бюджет проекта тоже может быть разумным. В этом случае цель бюджета - в первую очередь определить фактическую стоимость проекта компании.

Если бюджет, принятый руководителем проекта, значительно превышает допустимую погрешность в 15-20%, когда стоимость оправдана, маловероятно, то эта ситуация ограничится объяснением высшему руководству, что вызвало эту ситуацию [3, с. 128].

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. Боровяк С.Н., Хмельницкая Н.В. Бюджетирование - экономическая основа качества системы управления // Молодой ученый. - 2019. - № 19. - С. 362-365.

3. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование: учебник. - СПб: Питер, 2019. - 368 с.

УДК 658.5

ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТОИМОСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Патрушева Е.Г., д-р экон. наук, профессор

Шарова Е.Л.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Концепция стоимостного управления компанией (VBM, Value-Based Management) использует широкий набор показателей: ROI, ROE, RONA, EPS, EVA, CVA, SVA, CFROI и пр., что позволяет выбирать их комбинацию в процессах наращивания стоимости в зависимости от особенностей компании/ситуации/отрасли. Формирование и максимизация ценности компании для акционеров в качестве главной цели фактически становится важной только на определенной стадии развития как организации, так и ее внешнего окружения.

Заметим, прогресс в реализации названных финансовых целей зависит:

1) от роста капиталоемкости бизнеса, определяющего необходимость управления активами баланса (основным и оборотным капиталом) [3];

2) от степени необходимости обращать внимание на долгосрочные перспективы роста бизнеса, которые определяются вероятностью значимых изменений в отрасли, связанных с новыми технологиями, государственным регулированием, конкуренцией, с длительным инвестиционным циклом, со сложностью структуры бизнес-портфелей современных организаций [3].

Рассмотрим обстоятельства использования показателей.

Таблица 1 - Рентабельность инвестиций, ROI [4]

Показатель	Суть
ROI, Return on Investment	Коэффициент рентабельности, $ROI = (\text{чистая операционная прибыль}) / \text{инвестиционный капитал, \%}$. ROI необходимо считать практически для каждой инвестиции, в том числе и краткосрочного характера

Зная необходимые исходные данные, можно посчитать ROI как для определенного периода (месяц, год) деятельности компании, так и для отдельно взятого проекта в целом. Проблема заключается в том, что при подсчетах ROI не учитывают много факторов. Так, клиенты не всегда оплачивают покупку сразу же, часть операционных расходов не связано с расходованием денежных средств.

Таблица 2 - Рентабельность собственного капитала, ROE [4]

Показатель	Суть
ROE, Return on Equity	Показатель рентабельности собственного капитала компании, который отражает отношение чистой прибыли к собственному капиталу компании. С его помощью можно определить эффективность участия в бизнесе собственников. Чем выше ROE, тем выше эффективность, с которой «работают» средства владельцев акций.

Норму ROE принято оценивать в долгосрочной перспективе: отдача на капитал не должна быть ниже вложений в финансовые инструменты с низкой степенью риска. Отметим, что чем больше заемных средств у организации, тем больше различие между ROE и ROA, рентабельностью всех активов. Чем больше у организации будет долгов, тем скорее ее ROE будет расти, а ROA будет падать. Если показатель ROE сильно отличается от среднего значения ROE по отрасли, требуется изучение причин происхождения этих отличий.

Таблица 3 - Рентабельность активов, ROA [4]

Показатель	Суть
ROA, Return on Assets	Рентабельность активов – финансовый коэффициент, определяющий отдачу прибыли от использования всех активов организации. $\text{Рентабельность активов} = \text{Операционная прибыль} / \text{Активы}$ Коэффициент показывает возможность компании генерировать прибыль без учета структуры её капитала (финансового левериджа).

Рентабельность активов сильно зависит от отрасли, в которой существует организация. Для капиталоемких отраслей (таких, как например электроэнергетика) этот показатель будет ниже. Для компаний сферы услуг, не требующих сильных вложений и вложений в оборотные активы, рентабельность данных активов будет выше. ROA можно посчитать за любой период.

Таблица 4 - Экономическая добавленная стоимость, EVA [4]

Показатель	Суть
EVA, Economic Value Added	<p>Экономическая добавленная стоимость</p> <p>Ключевая идея и экономический смысл показателя EVA в том, что капитал предприятия должен работать с такой эффективностью, чтобы реализовать ту норму доходности, которая нужна акционерам и кредиторам.</p> <p>Целью управления стоимостью предприятия на основе показателя EVA является превышение рентабельности (отдачи) капитала над затратами по его привлечению (его ценой).</p>

Использование EVA позволяет:

- определять динамику стоимости предприятия, так как результат выражается в сумме, созданной за определенный период стоимости;
- оценивать эффективность функционирования как предприятия в целом, так и дивизионов\подразделений;
- отслеживать качество инвестиционных решений;
- стимулировать долгосрочное мышление менеджеров [2];
- показатель показывает роль принципа превышения доходности капитала над его ценой в создании стоимости, следовательно, способствует принятию более качественных инвестиционных решений по сравнению с ROI, EPS [2].

Таблица 5 - Прирост стоимости для акционеров [4]

Показатель	Суть
SVA, Shareholder Value Added	<p>Акционерная добавленная стоимость</p> <p>SVA – это приращение рыночной стоимости акционерного капитала над балансовой стоимостью акционерного капитала.</p> <p>$SVA = \text{истинная стоимость акционерного капитала} - \text{балансовая стоимость акционерного капитала}$</p>

Использование SVA позволяет [3]:

- оценивать первоначальный размер инвестированного капитала по рыночным данным;

- увидеть рост вложений акционеров;

- понять, эффективны ли были инвестиции.

Каждый из данных показателей отражает разный аспект функционирования бизнеса. И у каждого – свои достоинства и недостатки, что означает, что эффективным решением будет использовать их в зависимости от специфики отрасли и организации, а также обстоятельств на рынке.

Библиографический список

1. Власова О.А. Эволюция теории управления стоимостью компании: нефинансовые драйверы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/upravlenie-stoimostyu-kompanii-na-osnove-razvitiya-klientskoi-bazy#ixzz326f67DQf>.

2. Волков Д.Л. Value-Based Approach in Managing of International High-Technology Companies // Корпоративные финансы, 2009. Выпуск № 2 (10). С. 5 – 27.

3. Волков Д.Л. Value Creation in Russian Companies: the Role of Intangible Assets // The Electronic Journal of Knowledge Management, 2008. Vol. 6, Is. 1. P. 63–74.

4. Ермолина Л.В. Управление стоимостью компании и стратегическая эффективность // Основы экономики, управления и права. - 2012. – № 4(4). – С. 45-49.

УДК 658.5

ИСТОРИЯ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Патрушева Е.Г., д-р экон. наук, профессор

Шарова Е.Л.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Управление стоимостью как полноценная концепция пришла в Россию в конце XX века. Сейчас она широко используется многими лидерами рынка страны. Сама концепция подразумевает такое управление организацией, при котором акционеры (инвесторы/«доноры») получают наибольший доход от своих вложений. При этом управление

предприятием не только основывается на действиях и решениях, нацеленных на максимизацию текущей прибыли или планируемой на ближайшее время, но также ориентировано на получение высокой прибыли, что обеспечивает рост стоимости предприятия [2]. Стоимостной подход к управлению компаниями – одна из базовых теорий современного менеджмента. На российском рынке данный подход имеет свои особенности: акционеры, и управленцы вынуждены стремиться к высокой операционной эффективности в условиях низкой информационной прозрачности [3]. К первым из фундаментальных работ по данному направлению относятся книга «Создание акционерной стоимости» («Creating Shareholder Value») А. Раппопорта (1986) [5]. Концепция акционерной стоимости Раппопорта (Shareholders' Value Concept, SVC), описанная в этой книге, ориентирована на рост рыночной стоимости только и исключительно акционерного (собственного) капитала предприятия. Впоследствии стали иметь в виду интересы всех «делящих с компанией риски бизнеса» и под управлением стоимостью предприятия стали все чаще понимать максимизацию рыночной стоимости всего (собственного и заемного) инвестированного в предприятие капитала, поэтому сейчас корректно говорить уже просто об управлении стоимостью предприятия [4]. Ученые первой волны концепции управления стоимостью исходили из предпосылок императива стоимости для акционеров. Описание процессов управления стоимостью предприятия сводилось к внедрению менеджерского решения, которое диктует стоимость для акционеров. При этом индикаторами условий создания стоимости могли быть следующие измерители: возврат на вложенный капитал (ROIC), максимизация стоимости акций (P Growth) и рост дивидендов (EPS Growth), остаточная прибыль (RI), экономическая прибыль (ER) и даже абсолютный показатель выручки от реализации продукции (Revenue Growth) [4]. История развития концепции стоимостного управления раскрыта в таблице 1. Несмотря на то, что на данную тему было написано достаточно много работ, в каждом конкретном случае взаимозависимость менеджмента и финансов разная, каждый пример внедрения стоимостного управления индивидуален. Стоимостное управление нельзя применить\внедрить в любой корпорации с одинаковой долей эффективности [7].

Итак, стоимостное управление охватывает несколько направлений менеджмента, каждое из них выполняет определённую функцию и влияет на другие. Финансовая составляющая в рамках именно стоимостного управления играет значительную роль, которая заключается в том, что

обоснование всех управленческих решений переводится на новый единый «финансовый» стандарт мышления (в то время как обычно мы говорим о «бухгалтерском»). Эти различия носят принципиальный характер [2]. Обзор работ по стоимостному управлению позволяет сделать один вывод о главном аспекте этого явления: многими игнорируется управленческий аспект при проектировании моделей стоимостного управления предприятием [5].

Таблица 1 – История подходов к оценке стоимостного управления компании [2; 3; 4]

1930-1970-е	1980-1990	2000 - настоящее время
Показатели могут отражать интерес менеджеров, не акционеров	Постепенный переход к VBM	VBM, Интересы акционеров превыше интересов менеджеров
Модели Дюпона; Чистая прибыль на одну акцию (EPS). Рентабельность инвестиций (ROIC). Рентабельность собственного капитала (ROE); Коэффициент соотношения цены акции и чистой прибыли на одну акцию (P/E).	Прибыль до выплаты процентов, налогов и амортизации (ЕВITDA). Экономическая добавленная стоимость (EVA). Рыночная добавленная стоимость (MVA). Рентабельность денежного потока (CFROI). Сбалансированная система показателей (BSC). Добавленная стоимость акционерного капитала (SVA). Показатель совокупной акционерной доходности (TSR). Добавленная денежная стоимость (CVA).	
Рост прибыли может приводить к избыточному инвестированию или сокращение затрат может приводить к избыточному реинвестированию.	Декларируется рост стоимости компании.	Консалтинговые компании, такие как McKinsey & Co., BCG, Booz&Co., A.T. Kearney, предлагают широкий спектр услуг в области управления стоимостью, включая свои собственные модели VBM. Происходят массовые сокращения топ-менеджеров. В начале 2000-х наступает новая фаза развития VBM – Holistic Value-Based Management.

Как результат – задачи управления предлагают решать с помощью моделей оценки стоимости, что просто некорректно. Выделим основные

новшества, которые вносит в современный корпоративный мир стоимостное управление в финансовый менеджмент нашего времени. Основным положением финансового стандарта мышления является то, что собственный капитал компании – это средства, стоимость которых исчисляется потребностями акционеров.

Мы понимаем, что каждая компания должна обеспечивать собственникам определенную норму доходности, которая соответствует по меньшей мере доходности инвестирования в сравнимые по риску активы. Стоимостное управление стало на практике нормой, так как оно ориентировано на достижение целей акционеров и владельцев бизнеса, что значит – главными КРІ для компании в целом стали следующие показатели [3]: дивиденды/собственный капитал, прирост стоимости бизнеса, общий уровень риска для бизнеса. В случае меньшей доходности акционерам более выгодно инвестировать в иные активы, так как цена упущенных возможностей становится выше фактического дохода. «Бухгалтерский» стандарт мышления в данном случае игнорирует стоимость привлечения (цену) собственного капитала компании как объективное требование доходности, тем самым неадекватно оценивая эффективность функционирования бизнеса на практике, затрудняя инвесторам правильное понимание сложившейся в компании ситуации. В итоге занижается ценность средств, которые вкладывают акционеры, и даже при положительном бухгалтерском результате возникает негативное влияние на акционерную стоимость [8]. Так называемый «финансовый» стандарт мышления требует от финансового аналитика учитывать стоимость всех источников финансирования корпорации, благодаря которым была получена прибыль. То есть из операционного дохода должны быть вычтены затраты на привлечение как акционерного, так и заемного капитала. По замечанию известного бизнес-аналитика Питера Друкера, «до тех пор, пока компания не начнет получать прибыль, превосходящую стоимость капитала, она будет работать в убыток» [1]. Важно еще и то, что у акционеров и руководства компании разные представления о планировании: у менеджмента горизонт краткосрочный, в то время как у акционера — долгосрочный. Данная ситуация приведет к возникновению корпоративных конфликтов, как минимум. Единственный способ решить описанную выше проблему заключается в создании единого для акционеров и управленцев стандарта мышления, который бы пронизывал все уровни управления и ориентировал бы менеджмент на принятие только тех решений и проектов, которые отвечают задаче максимизации стоимости компании в долгосрочной перспективе. Как раз таким условиям

призван удовлетворять «финансовый» стандарт управленческого мышления [8].

Суммируя вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

1. Стоимостной подход к управлению предприятием подразумевает управление стоимостью на всех уровнях (от совета директоров до менеджеров и акционеров);

2. Максимизация стоимости – это не разовая задача, а непрерывный цикл стратегических и оперативных менеджерских решений;

3. Эффективное управление стоимостью предприятия невозможно без осознания системы показателей, которые формируют стоимость.

Итак, история развития VBM началась в 30-е годы 20 века, прошла путь формирования своего базиса в 80-90-е и теперь находится в расцвете, ставя во главу угла дивиденды/собственный капитал, прирост стоимости бизнеса и оценку общего уровня риска для бизнеса.

Библиографический список

1. Drucker P.F. The Information Executives Truly Need// The Harvard Business Review. - 1995. - P. 46–79.

2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: учеб. пособие. – М.: Проспект, 2008. – 576 с.

3. Волков Д.Л. / Value-Based Approach in Managing of International High-Technology Companies // Корпоративные финансы. 2009. Выпуск № 2 (10). С. 5 – 27.

4. Волков Д.Л. / Value Creation in Russian Companies: the Role of Intangible Assets // The Electronic Journal of Knowledge Management. - 2008. - Vol. 6, Is. 1. - P. 63–74.

5. Ермолина Л.В. Управление стоимостью компании и стратегическая эффективность // Основы экономики, управления и права. – 2012. – С. 45-49.

6. Патрушева Е.Г. Формирование системы стратегического управления стоимостью компании // Социальные и гуманитарные знания. – 2016. - Т. 2. - № 2 (6). – С. 80-89.

7. Патрушева Е.Г. Почему падает стоимость российских машиностроительных компаний? // Теоретическая экономика. – 2020. – № 4. – С. 44-52.

8. Чернозуб О. Жизнь после кризиса: стоимостное управление к управлению частной компанией. – М.: Альпина Пабlishерз, 2009. – 246 с.

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Патрушева Е.Г., д-р экон. наук, профессор

Шарова Е.Л.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Ключевыми характеристиками оценки стоимости компании называют её многофакторность, разноплановое влияние на неё различных факторов – экономических, социально-демографических, политических и других. Отметим, что определённо важно учесть особенности оцениваемой компании, а также специфику отрасли. Фармацевтика – высокотехнологичная отрасль бизнеса. Объём фармацевтического рынка достиг более 1 трлн. долларов (данные до пандемии нового коронавируса), с 2018 по 2019 годы включительно переживал патентный обвал, падение отдачи от научно-исследовательской работы (сравниваем с 90-ми годами – число вводимых лекарственных препаратов снизилось с 54 до 32 в среднем). Всё это очевидно отразилось на корпоративной стоимости участников рынка. На данный момент стоимость компании – главный критерий для её оценки, оценке активов, а также кредитоспособности и финансовой устойчивости компании со стороны банков и потенциальных инвесторов.

Существуют ряд различий в оценке стоимости и соответствующие ее виды: инвестиционная, ликвидационная, балансовая, рыночная. Первая предполагает оценку стоимости компании для какого-либо инвестора. Расчет данного вида стоимости производится на основе прогнозных оценок, ожидаемых от проекта потока доходов, необходимо применение ставки дисконтирования, а также учёт рисков. Ликвидационная стоимость показывает сумму затрат, за которые совокупные активы компании (включая её бренд) могут быть с высокой вероятностью реализованы в достаточно короткий период [3].

Оценка стоимости здесь проводится в 2 случаях – если продолжение дальнейшей операционной деятельности фирмы признало её собственниками нецелесообразным или если компания уже находится на пороге банкротства. Балансовая стоимость компании – это интегрированный показатель в традиционном бухгалтерском учёте. Она

представляет собой стоимостную оценку материальных активов фирмы, отражённых на её балансе. Специфика стандартов бухгалтерского учёта делает её ограниченно годной для оценки реальной цены компании [4]. Ограничения данных видов стоимости помогает избежать показатель рыночной стоимости компании, определяемый как наибольшая цена в денежном выражении, которая возможна в случае продажи собственности на конкурентном и открытом рынке.

Главным инструментом стоимостного управления компанией постепенно становится концепция VBM (Value-Based Management) вместо бухгалтерской модели, VBM во главу угла ставит максимизацию стоимости компании. Согласно VBM стоимость компании есть экономический критерий, отражающий интегральный эффект влияния принятых решений на параметры, по которым можно оценить деятельность компании. Концепция управления стоимостью компании стимулирует топ-менеджмент к принятию решений, которые способствовали приращению стоимости акционерного капитала. В бухгалтерской модели эффективность финансового управления рассматривалась как состояние, при котором объем полученной выручки покрывал фактические затраты, а рентабельность была больше 0.

VBM же ориентирована на оценку стоимости высокотехнологичных инновационных корпораций, в чьей структуре активов больше нематериальных активов, которые делают крупные инвестиции в расчете на рост доходов в перспективе. Что касается специфики фармацевтической отрасли, она представляет собой одну из наиболее сложных отраслей современной экономики, которая характеризуется достаточно высоким уровнем НИОКР и большими инвестиционными и маркетинговыми затратами. Ключевую роль здесь играют компании, ориентированных на разработку инновационных продуктов [4].

Особенности фармацевтической отрасли заключаются в высокой степени рыночной концентрации (проявляется в том, что 20-30 транспортных компаний – «Большая Фарма» – контролирует большую часть сегментов глобального рынка медикаментов), а также в том, что этот бизнес является весьма наукоёмким (10-15 лет длится процесс исследований и разработок для оригинальных препаратов) [6].

Затраты компаний Большой Фармы (по оценкам «Evaluate Pharma», объем мирового рынка рецептурных препаратов) на исследовательскую деятельность (топ-15) в 2018 году составили 87,288 млрд. долларов (перечень компаний Большой Фармы представлен в таблице 1).

Таблица 1 - Компании Большой Фармы, данные «Evaluate Pharma» (топ-15)

Компания	Объем продаж Rx-препаратов 2018 г., млрд. дол.	Объем инвестиций в R&D 2018 г., млрд. дол.	Наиболее продаваемый рецептурный препарат (объем продаж, млрд. дол.)
Pfizer	45,302	7,962	Pprevnar 13 (5,8)
Roche	44,552	9,803	Herceptin (7,14)
Novartis	43,481	8,154	Gilenya (3,34)
Jonson&Jonson	38,815	8,446	Stelara (5,16)
Merck&Co.	37,353	7,908	Keytruda (7,17)
Sanofi	35,121	6,227	Lantus (4,21)
AbbVie	32,067	5,093	Humira (19,94)
GlaxoSmithKline	30,645	4,987	Triumeg (3,54)
Amgen	22,533	3,657	Enbrel (5,01)
Gilead Sciences	21,677	3,897	Genvoya (4,62)
Bristol-Myers Squibb	21,681	5,131	Opdivo (6,74)
AstraZeneca	20,671	5,266	Symbicort Turbuhaler (2,56)
Eli Lilly	19,58	4,993	Trulicity (3,2)
Bayer	18,221	3,417	Xarelto (3,69)
Novo Nordisk	17,726	2,347	Victoza (3,86)

Третья отраслевая особенность – лекарственные средства характеризуются низкой эластичностью спроса. В отрасли существует разная ценовая политика на рецептурные и безрецептурные препараты. Более того, рецептурные препараты нельзя продавать напрямую (по законодательству РФ), что доставляет бизнесу немало трудностей [3]. Четвертая особенность – фармацевтическая модель функционирует в рамках двух бизнес-моделей. Первая – это создание инновационных лекарств. Здесь затраты на один препарат достигают 1-1,5 млрд долларов, но и генерируемый ими денежный поток также превышает 1 млрд долларов (в рамках срока патентной защиты) [2]. Вторая модель – дженериковая, она предполагает сосредоточения сил компании на создании дешевых копий оригинальных лекарств (дженериков\генериков). Препараты создают на основе субстанции оригинального лекарства с истекшим сроком патентной защиты. Пятая отраслевая особенность – высокая степень регулируемости (ценовой и антимонопольный контроль). Для оценки стоимости компании Фармы эта специфическая особенность может быть роковыми обстоятельствами, которые влияют на рост отклонения рыночной стоимости компании от ожидаемых значений [4]. В рамках VBM наряду с классической моделью дисконтированного денежного потока выделяют широкий спектр показателей, которые

сосредоточены на оценке стоимости и эффективности деятельности компании на основе её экономической прибыли: SVA (акционерная добавленная стоимость), EVA (экономическая добавленная стоимость), CVA (денежная добавленная стоимость), MVA (рыночная добавленная стоимость) [3]. В данной статье нами использован показатель экономической добавленной стоимости (EVA), который отражает динамику стоимости. Достоинства этого показателя заключается в том, что он помогает учесть конкурентные особенности конкретной компании, позволяет скорректировать неточности расчетов величины капитала компании, учитывает альтернативные затраты использования собственного капитала компании, служит однозначным показателем качества управления компанией и прост для интерпретации и понимания. У данного показателя существуют недостатки: оценка инвестиционного капитала (в случае если оценка инвестиций занижена), EVA формируется только на базе финансовых показателей, в результате чего человеческий капитал компании, уровень корпоративной культуры оказываются недооценены. Модель EVA:

$$EVA = NOPAT - WACC * IC,$$

где NOPAT – это чистая операционная прибыль компании после уплаты налогов; WACC – средневзвешенная стоимость капитала, IC – инвестиционный капитал компании.

Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» декларирует, чтобы все затраты на R&D признались в качестве затрат по мере их возникновения [3]. Расходы на R&D (Research and Development – от англ. «исследования и разработки») – инвестиционный капитал фармацевтической компании, её вложения в разработку препаратов. Рассчитаем EVA для французской фармацевтической компании Sanofi (таблица 2). Из чистой операционной прибыли вычитаем инвестиционные расходы на R&D, умноженные на WACC – получили, что стоимость компании Sanofi составляет 31,21732 млрд. евро. Размер WACC взяли у экспертной группы профессоров Стэнфордского университета, специально рассчитанную для Sanofi [7].

Таблица 2 - Расчёт EVA для Sanofi, млрд. евро [1]

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Чистая операционная прибыль [2]	4,603	5,731	5,243	5,678	5,53	4,405	2,822
WACC [7]							0,07
IC (R&D)	4,77	4,824	5,082	5,172	5,472	5,894	6,018
EVA							31,21732

Ключевая идея и экономический смысл показателя EVA заключается в том, что капиталу предприятия следует работать так, чтобы создать норму доходности, которая необходима инвестору, акционеру или другому собственнику. Суммируя вышесказанное, стоит сказать, что основные особенности фармацевтической отрасли – достаточно сильная концентрация отраслевого рынка, низкая ценовая эластичность спроса, высокая степень вложений.

Библиографический список

1. Annual Reports 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sanofi.com/en/investors/individual-shareholders/being-a-shareholder/buying-shares>.

2. Investing Sanofi [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.finanz.ru/balans/sanofi>.

3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. — М.: Альпина, 2018. — 1316 с.

4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: Теория и практика. — М.: Проспект, 2017. — 1104 с.

5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140000/.

6. Фарма – «Evaluate Pharma» market research [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.evaluate.com/thought-leadership>.

7. Фарма – WACC для инвестирования и финансовой аналитики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finbox.com/NASDAQGS:SNY/explorer/wacc>.

УДК 332.025.12

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА

Райхлина А.В., канд. экон. наук, доцент

Писарева Т.А.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В настоящее время наша страна находится в сложной ситуации, а именно в результате пандемии коронавируса, охватившей весь мир. Каждый из нас понимает, что, если экономика упадет, ресурсов не будет, поэтому это приведет к глобальным проблемам. Данные о распространении коронавируса в мире приведены на рисунке 1.

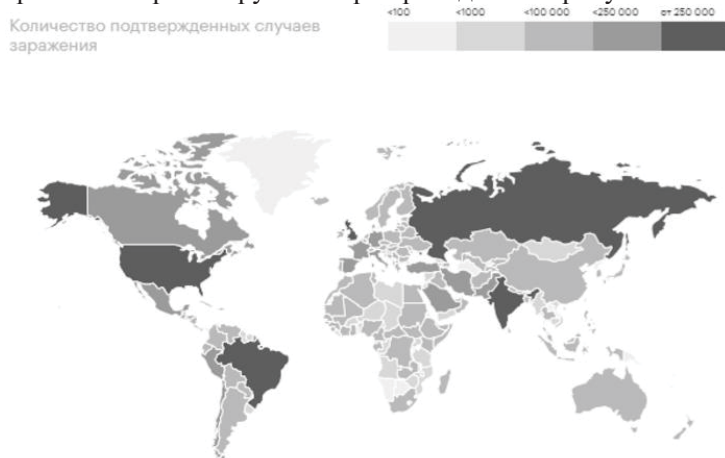


Рисунок 1. Распространение коронавируса Covid-19 в мире (14 июня 2020 г.) [1]

Наиболее пострадавшие отрасли: автоперевозки, воздушный транспорт, туризм, гостиницы, сфера развлечений и досуга, общественное питание, стоматологические услуги. Проверить относится ли вид деятельности (ОКВЭД) к наиболее пострадавшей отрасли можно на сайте «Мойбизнес76.рф» в разделе «Антикризисные меры поддержки». На основании Постановления Правительства Российской Федерации пострадало 13643 субъектов малого и среднего предпринимательства, затронуты 33,8 тыс. человек [2].

Финансовая поддержка субъектов малого и среднего бизнеса на территории Ярославской области со стороны государственных институтов носит ряд уникальных характеристик особенностей.

Необходимо рассмотреть региональный аспект мер поддержки кредитования малого и среднего предпринимательства (далее МСП), в период пандемии коронавируса.

Данное направление можно разделить на: кредит на выплату заработной платы, отсрочка по кредитам, реструктуризация действующего кредита, снижение процентных платежей по кредитам и программа

льготного кредитования. Отразим меры поддержки МСП в Ярославской области в период пандемии коронавируса в таблице 1.

Таблица 1 - Кредитные меры поддержки МСП в Ярославской области в период пандемии коронавируса [3]

Мера поддержки МСП	Субъект МСП	Условия кредита
Кредит на выплату заработной платы	ЮЛ и ИП, осуществляющие деятельность в наиболее пострадавших отраслях	Сумма кредита: число сотрудников х (МРОТ+СОЦ.СТРАХ) х 6 месяцев. Срок кредита: до 12 месяцев. Ставка: 0% (первые 6 месяцев), 4% (с 7 по 12 месяц).
Отсрочка по кредитам (утверждено Постановлением Правительства РФ от 02.04.2020 № 422)	1. ЮЛ и ИП, осуществляющие деятельность в наиболее пострадавших отраслях 2. ЮЛ всех отраслей	Отсрочка платежей по процентам и по основному долгу. Срок: до 6 месяцев. Для отраслей наиболее пострадавших – предоставляется в обязательном порядке. Для всех иных отраслей – только при ухудшении финансового состояния заемщика (оценивается в соответствии с критериями, установленными банком).
Отсрочка по кредитам (утверждено Федеральным законом РФ от 03.04.2020 № 106-ФЗ)	ИП всех отраслей	Приостановление исполнения обязательств по потребительским кредитам (займам) суммой менее 300 тыс. руб. Срок: до 6 месяцев. Условие: снижение дохода более чем на 30%. Обратиться к кредитору нужно в течение времени действия кредитного договора (договора займа), но не позднее 30 сентября 2020 г.
Снижение процентных платежей по кредитам	Субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в наиболее пострадавших отраслях	Условие: кредитный договор заключен до 1 апреля 2020 г. Срок: до 6 месяцев в период с 1 апреля до 31 декабря 2020 г. - период отсрочки. 2/3 платежей по процентам покрывают банки и государство, 1/3 – заемщик плюс отсрочка платежа по основному долгу с продлением графика платежей по основному долгу по кредитному договору на соответствующий срок. Варианты уплаты 1/3 процентных платежей: • в течение периода отсрочки; • включение в основной долг и уплата по окончании периода отсрочки; • после окончания периода отсрочки с выплатой равными долями в течение срока действия кредитного договора.
Программа льготного кредитования	Субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие	Процентная ставка: до 8,5%. Сумма кредита: • оборотные кредиты – от 0,5 млн. до 500 млн. руб.; • инвестиционные кредиты – от 0,5 млн. до 2 млрд. руб. Срок: • оборотные кредиты – до 3 лет;

	деятельность в приоритетных отраслях	<ul style="list-style-type: none"> • инвестиционные кредиты – до 10 лет. Антикризисные условия: <ul style="list-style-type: none"> • упрощены требования к заёмщику: не учитываются задолженности по налогам, сборам, заработной плате; • в программу включены микропредприятия, работающие в сфере торговли, занимающиеся реализацией подакцизных товаров.
--	--------------------------------------	--

Кроме мер поддержки кредитования МСП Правительство Ярославской области в период пандемии коронавируса предоставляет:

1. Снижение налоговых ставок по УСН на 2020 год. Предоставляется для организаций и индивидуальных предпринимателей пострадавших отраслей, если по объекту «доходы» до 1%, по объекту «доходы за вычетом расходов» до 5%, сохранение не менее 90% среднесписочной численности работников.

2. Освобождение от налога на имущество организаций на 2020 год. Для организаций пострадавших отраслей, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства для организаций гостиничной сферы и сферы перевозок пассажиров.

3. Освобождение от транспортного налога. Для организаций и индивидуальных предпринимателей пострадавших отраслей, для организаций на 2020 год, для индивидуальных предпринимателей за 2019 год [4].

По данным Ярославского отделения Банка России за период с 20 марта по 29 апреля в кредитные организации обратилось 301 ярославское предприятие малого и среднего бизнеса за кредитом под 0% на поддержание занятости. Число обратившихся в банки за этой мерой поддержки за неделю с 23 по 29 апреля увеличилось почти в 2 раза. 70% обратившихся - это малые предприятия региона, 30% - ИП. Одобрение получили 138 заявок, это 64% от числа всех обращений [5].

Стоит отметить, что предлагаемые меры финансовой поддержки востребованы малым и средним предпринимательством.

Библиографический список

1. Статистика распространения коронавируса Covid-19 в мире [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.rbc.ru/>.

2. Постановление Правительства РФ от 03.04.2020 № 434 «Перечень отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции».

3. Федеральный закон от 01.04.2020 № 98-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций».

4. Закон Ярославской области от 28.04.2020 № 29-з «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Ярославской области о налогах».

5. Статистические данные Ярославского отделения Банка России. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.cbr.ru/yaroslavl>.

6. Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Юрченко А.В. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие. — Ярославль: Канцлер, 2018. — 256 с.

УДК 336.717.061.1

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Райхлина А.В., канд. экон. наук, доцент

Писарева Т.А.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В российской практике механизма банковского кредитования существует много проблем, в частности в области кредитования предприятий малого и среднего предпринимательства. Создание, деятельность, осуществление ликвидации данных предприятий, как юридических лиц в России устанавливается и регулируется Гражданским кодексом РФ и другими законами. Для определения основных проблем, возникающих при их кредитовании, необходимо дать определение юридического лица. Юридическое лицо – это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, отвечать по своим обязанностям, быть истцом и ответчиком в суде [1].

Данное определение наиболее полно характеризует специфику предприятий малого и среднего бизнеса для определения возможности их взаимодействия с коммерческими банками.

Процесс кредитования банков реализуется через положения, закрепленные в кредитной политике организаций. Проблемы, с которыми сталкиваются коммерческие банки в кредитной работе многообразны и зависят от специфики деятельности. В число основных проблем кредитного процесса часто входят следующие:

1. Отсутствие четкого плана развития кредитной организации. Одна из основных причин недостаточной прибыльности банков – наличие в их повседневной работе неэффективных действий корпоративного управления, заставляющих банки отклоняться от своих позиций и планов. При этом эффективность организации в целом является интегративным показателем, который складывается из эффективности отдельных процессов и задач, решаемых в повседневной деятельности.

2. Жесткая регламентация процесса кредитования. В настоящее время банки нацелены на высокую клиентоориентированность, но зачастую из-за жесткости банковских правил и регламентов применяемых в процессе кредитования, банки не могут пойти на встречу клиенту даже в минимальных вопросах. Это приводит к частым конфликтам с клиентами, что влечет за собой потерю доверия клиентской базы, а в следствии не приводит к ожидаемому росту качества и количества портфеля банка.

3. Избыточное количество необходимых документов. В большинстве банков пакет документов, запрашиваемых у клиентов, непомерно велик и, необходимо придерживаться дифференцированного подхода к разным клиентам и предоставляемым им продуктам за счет умения оценивать риски, как следствие – запрашивать только необходимые документы.

4. Неоправданно длительные сроки принятия решений. Сроки принятия решения по предоставлению кредита зачастую негативно сказываются на кредитном портфеле банка. Из-за длительности рассмотрения клиент при высокой необходимости средств может выбрать банк предлагающий менее выгодные условия, но с более коротким сроком одобрения. Данная проблема решается, делегированием полномочий и ответственности в зависимости от размера кредитного риска, который зависит от суммы кредита, вида обеспечения, срока кредитования, валюты кредитования, места ведения бизнеса, места нахождения и вида залогов и др., внедрением современных автоматизированных систем принятия решений, использующих современные алгоритмы доработки информации. Достижение данного критерия также неразрывно связан о и достигается управлением операционными рисками.

5. Отсутствие значимого количества квалифицированных кадров. Банкам катастрофически не хватает кадров, имеющих практический опыт

и навыки в банковской сфере. Учитывая, что организация работы и координация деятельности являются прямыми функциями специалистов, этот фактор может приобрести критическое значение. Для решения данной проблемы необходимо обеспечить в широком доступе практические курсы и образования в области менеджмента

6. Низкий уровень внутреннего контроля кредитного процесса. Банки в настоящее время в недостаточной степени осуществляют предварительный, текущий и последующий контроль кредитов. Решение данной проблемы состоит в поиске и подборе квалифицированных кадров в банковскую сферу.

7. Слабая система управленческого учета. Управленческий учет представляет собой подсистему бухгалтерского учета, которая в рамках банка обеспечивает его упр. аппарат информацией, используемой для планирования, контроля за деятельностью организации. Управленческий учет, как процесс, включает выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, передачу и прием информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций. Благодаря управленческому учету банки смогут формировать качественный кредитный портфель.

8. Не эффективная работа с проблемными кредитами. Данная проблема тесно связана с указанной нами выше. В первую очередь она решается за счет квалифицированного подхода нижних звеньев банка к проведенной сделке, а так же своевременного информирования на ранних этапах выявления предполагаемой задолженности в ваше стоящие звенья.

9. Наличие высокого риска мошенничества в банках. Зачастую банки сталкиваются с ситуациями, когда сотрудники банка являются участниками мошеннических схем. Решением данной проблемы является усилением схемы внутреннего контроля и проверок при найме новых сотрудников на работу, а так же постоянном контроле и своевременном реагирование на сомнительные действия сотрудников.

Данный перечень проблем не является окончательным, перечислены лишь основные, а так же предложены возможные их решения. Но стоит отметить, что данные решения зачастую являются противоречащими друг другу.

Например, повышение надежности кредитного портфеля конфликтует с требованием повышения скорости принятия решений, а обеспечение независимости принимаемых решений не всегда ведет к снижению стоимости этих решений. Объясняется это тем, что рост эффективности может приводить к снижению качества. Соответственно,

целевая модель кредитного процесса – это всегда компромисс, базирующийся на четком понимании уровня рисков и меры ответственности. Находить требуемый компромисс между эффективностью и качеством помогает профессиональное мотивированное суждение [2].

Решением вышеперечисленных проблем может служить снятие нормативной неопределенности в вопросах трактовки банковской тайны, преодоление нежелания коммерческих банков в формировании кредитного бюро. Необходимо разъяснить целесообразность взаимного обмена информацией, формализовать условия раскрытия информации, распространить указание об обязательности передачи такой информации и предусмотреть санкции за невыполнение этой процедуры. Данные меры могут быть осуществлены на уровне инструкций Банка России [3].

Наконец, значительные сложности порождаются инфляцией, искажающей показатели, характеризующие возможности погашения кредитной задолженности (это относится, например, к показателям оборачиваемости капитала и отдельных его частей – активов, основного капитала, запасов), и неодинаковой динамикой объема оборота (из-за опережающего роста цен на реализуемую продукцию) и оценкой остатков (основных средств, запасов).

Стоит использовать методики, которые позволят быстро и с наименьшими затратами определять кредитоспособность заемщика. Так же следует обратить внимание на международный опыт, провести обмен опытом и попробовать использовать эти методики в России.

Подводя итог всему вышеизложенному, можно сделать вывод о том, что банковский сектор становится все более ориентированным на сектор малого предпринимательства. Банки становятся более заинтересованными в наращивании объемов кредитования предприятий малого бизнеса. Это происходит по нескольким причинам:

1. Доходность от вложений в проекты малого бизнеса, от операций кредитования малых предприятий превышает аналогичный показатель в секторе крупного бизнеса.

2. Малый бизнес при хорошей организации и своевременном кредите через несколько лет становится средним бизнесом, при этом у него уже есть кредитная история и определенная финансовая грамотность.

3. Диверсификация рисков (лучше 10 млн. руб. разместить в 5 предприятиях, чем в одном).

4. Крупные предприятия и реализуемые ими программы и проекты в большинстве своем уже распределены по банковской системе. Работа же в

секторе малого бизнеса является свободной нишей и должна стать основой для деятельности малых и средних банков.

5. Малый бизнес является наиболее мобильным сектором экономики, быстрее всех приспособляющимся к условиям рынка.

Безусловно, на данный момент существуют значительные проблемы в сфере кредитования малого и среднего бизнеса, однако планомерная работа финансовых организаций и самых предпринимателей в этой сфере позволит развивать экономику страны.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ.

2. Тогузова И.З., Бериев К.Ю. Кредитование малого и среднего бизнеса в РФ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2014. - № 39. - С. 21–25.

3. Попов Г.П. Как повысить уровень кредитования малого и среднего бизнеса // Деньги и кредит. - 2014. - № 12. - С. 32–35.

4. Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурькин А.Д., Юрченко А.В. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие. – Ярославль: Канцлер, 2018. – 256 с.

УДК 659

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ФИРМЕ

Савченко Е.О., канд. экон. наук

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Финансовое моделирование – это процесс построения абстрактного представления (финансовой модели) реальной или предполагаемой финансовой ситуации. В ходе финансового моделирования могут быть исследованы все или некоторые вопросы развития компании, изменения стоимости ценных бумаг и иные активы и объекты, имеющие финансовую оценку.

Термин «финансовое моделирование» широко применяется в сфере оценки инвестиционных проектов и в оценке бизнеса. В этом случае финансовые модели позволяют наглядно представить экономику проекта и оценить эффективность вложений в тот или иной актив. Само

финансовое моделирование применяется намного чаще. По существу, любое экономическое обоснование управленческого решения является финансовой моделью, а его подготовка – финансовым моделированием. В основе финансового моделирования лежат методы математического, эконометрического и статистического моделирования.

Информация, используемая в финансовой модели, должна быть понятна соответствующим пользователям. Информация, необходимая для ее разработки, состоит из двух частей: внешней и внутренней.

Такая информация может быть собрана в результате бизнес-анализа, который обязательно должен предшествовать составлению бизнес-плана.

Достоверная качественная информация позволит вам:

- оценить вашу идею, проект;
- определить отношение потребителей;
- оценить состояние конкуренции;
- снизить предпринимательский риск;
- подкрепить вашу интуицию.

Проще всего собрать внутреннюю информацию о предприятии или проекте (данные о сбыте, прибылях и убытках, список клиентов, данные о запасах, результаты предыдущих исследований и различные сообщения), проанализировать ее и представить в виде соответствующих разделов бизнес-плана.

Информация о внешней среде может быть вторичной и первичной.

Вторичная информация - это данные, собранные и опубликованные другими. Работа с такой информацией называется кабинетными исследованиями или вторичным анализом. Кабинетные исследования, то есть систематический сбор и анализ всей возможной информации, опубликованной другими, целесообразны при изучении емкости рынка, состояния цен, ассортимента продукции, объема продаж, политики продвижения продукции конкурентов.

Внутренняя информация также является вторичной. Достоинства и недостатки вторичной информации представлены в таблице 1.

Вторичная информация должна отвечать определенным требованиям: она должна быть свежей, точной, достоверной, надежной и касаться вашей области. Основные источники вторичной информации:

- правительственная информация;
- периодические издания;
- книги, монографии и другие неперіодические издания;
- коммерческие исследовательские организации.

Правительственная информация у нас в основном представлена информацией, которую можно получить в органах государственной статистики, но в других странах правительство, как правило, собирает и рассылает предпринимателям большой объем статистического и описательного материала.

Таблица 1 - Достоинства и недостатки вторичной информации

Общие достоинства	Общие недостатки
<p>Информация собирается достаточно быстро.</p> <p>Информация сравнительно недорога.</p> <p>Может быть несколько источников информации, что позволяет сравнивать и сопоставлять.</p> <p>Могут быть данные, которые фирма сама собрать не сможет.</p> <p>Она помогает на стадии предварительного исследования.</p>	<p>Информация может вам не подойти, так как собиралась для других целей.</p> <p>Может быть устаревшей.</p> <p>Могут быть противоречия в информации.</p> <p>Методология ее сбора и обработки неизвестна.</p> <p>Могут публиковаться не все результаты.</p> <p>Надежность информации не всегда известна.</p>

Периодические издания публикуют статьи по различным аспектам развития внешней среды предприятия: перспективы развития отраслей, товарных рынков, демографии, маркетинга и т.д. Это могут быть как специальные деловые журналы по отраслям промышленности, специальные бюллетени, коммерческие специализированные издания, так и издания, ориентированные на широкий круг читателей (городские газеты, еженедельники, рекламные издания). Круг периодических изданий довольно широк, отметим только такие российские издания как «Бухгалтерский учет», «Деловые люди», «Коммерсанта», «Коммерческий вестник», «Маркетинг», «Реклама», «Спрос», «Финансы и кредит», «Финансовая газета», «Экономика и жизнь», «ЭКО» и другие издания.

Особое внимание следует обратить на материалы, издаваемые Научно-исследовательским конъюнктурным институтом (ВНИКИ). В библиотеках можно поискать издававшиеся ранее бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ), а также Приложение БИКИ, которые содержат различные методические материалы относительно конъюнктурных и прогнозных исследований, оценки конкурентоспособности продукции, много полезной информации о тенденциях развития мировых товарных рынков.

Книги, монографии, справочники и другие нерегулярные издания публикуют многие организации. Особо можно выделить издания Торгово-

промышленной палаты, «Бизнес-карты» различных отраслей промышленности и регионов, различные деловые справочники.

Коммерческие исследовательские организации предоставляют клиентам информацию за плату.

Источниками вторичной информации являются также годовые отчеты фирм, рекламные проспекты и каталоги, сведения, полученные на конгрессах, симпозиумах, совещаниях и презентациях, информация, полученная на выставках и ярмарках, информационные материалы бирж, банков, кредит-бюро, различных ассоциаций и союзов.

Значение средств информации для разных товаров показано в таблице 2 (по данным немецких исследований).

Таблица 2 - Значение средств информации

Средства информации	Очень важно	Менее важно
Выставки	X	
Объявления в СМИ	X	
Рекламные проспекты	X	
Дни открытых дверей	X, /	
Посещение фирм	X, /	
Консультации	X	
Специальные публикации		X

x — продукция широкого потребления;

/ — инжиниринговые услуги, сложная техника, оборудование.

Кабинетные исследования важны для прогнозов, но поскольку вторичная информация всегда запаздывает, то она по возможности должна дополняться результатами полевых работ (первичной информацией).

Первичная информация - это данные, специально собираемые для решения конкретной проблемы или вопроса. Исследования, призванные обеспечить получение данных, не имеющих в наличии, называются первичным анализом или полевыми исследованиями. Сравнительная ценность первичной информации показана в таблице 3.

Полевые исследования предприятия проводят сами или с помощью специализированных организаций, они незаменимы при изучении потребителей, исследовании эффективности рекламы, упаковки и качества товаров. Если предприятие приходит к мнению, что необходимо провести первичные исследования, то должна быть разработана структура исследований: что следует исследовать? Кто проводит исследование? Какая информация должна собираться? Какие методы сбора данных будут использованы?

Таблица 3 - Достоинства и недостатки первичной информации

Достоинства	Недостатки
Собирается в соответствии с вашими целями. Методология сбора данных известна и контролируема. Все результаты доступны, можно их скрыть от конкурентов. Можно определить надежность информации.	Сбор информации может занять много времени. Могут потребоваться большие затраты. Некоторые виды информации нельзя получить. Подход фирмы может носить ограниченный характер.

Первоочередным является вопрос о том, что исследовать? Выделяют жесткие (количественные) данные о рынке и гибкие или качественные данные.

Жесткие данные о рынке: кто конкуренты? Что и по какой цене они продают? Их удельный вес на рынке. Каналы сбыта. Информация о выставках и ярмарках и т.д.

Но так как в сфере сбыта потребительских товаров стандарт качества изделий находится более или менее на одном уровне, то есть происходит сближение товаров в рамках определенного класса стоимости по качественным показателям, то дифференциация происходит прежде всего через «индивидуальность», т.е. велико значение эмоциональной компоненты удовлетворения желаний потребителей: престиж фирменного товара, дизайн, упаковка, простота в эксплуатации, гарантийный срок, дешевый ремонт и отличное обслуживание.

Виды и объем собираемой информации зависят от поставленных целей, задач, а также имеющихся денежных ресурсов и времени.

Библиографический список

1. Лукасевич И.Я. Финансовое моделирование в фирме: учебник для вузов. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 356 с.
2. Морозова Т.Г., Пикулькин А.В. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие для вузов. – М: ЮНИТИ, 2015. – 279 с.

УДК 657

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА И АНАЛИЗА ДОХОДОВ В ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА ФИРМЫ

Савченко Е.О., канд. экон. наук

В условиях рыночной экономики значительно усложнился процесс управления предприятием, которому предоставлена полная хозяйственная и финансовая самостоятельность.

Организация управленческого учета и анализ доходов являются важным аспектом повышения эффективности управления деятельностью предприятия.

Доходами фирмы признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Приведенное определение доходов организации содержится в пункте 2 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденного Приказом Минфина Российской Федерации от 6 мая 1999 года № 32н (далее ПБУ 9/99). Данное положение впервые нормативно закрепило в целях бухгалтерского учета понятие «доход» и установило правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, за исключением кредитных и страховых организаций.

Эффективное управление предприятием невозможно представить сегодня без финансового планирования. В современных условиях бюджетирование является одним из основных инструментов управления предприятием. Именно в период становления управленческого учета бюджетирование становится неотъемлемой составной частью управленческой практики.

Управленческий учет - это комплексная система учета, планирования, контроля, анализа информации о доходах и расходах и результатах хозяйственной деятельности организации в необходимом аналитическом разрезе, которая необходима для оперативного принятия различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности организации в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Бюджетирование как основа организации финансов предприятия в российских компаниях до сих пор носит сугубо фрагментарный характер, что заставляет предприятия активно осваивать эту технологию управления.

Основными задачами, решаемыми с помощью системы бюджетирования, являются:

- формирование основных бюджетов предприятия и контроль за их выполнением;
- управленческий и финансовый анализ сформированных бюджетов, а также фактической деятельности предприятия.

Таким образом, бюджетирование – это процесс разработки конкретных бюджетов, с одной стороны, а с другой стороны – управленческая технология, которая способствует выработке и финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений.

Основными аргументами, свидетельствующими о необходимости внедрения бюджетирования на предприятии, являются следующие:

- отсутствие контроля за затратами подразделений;
- возможность увеличения прибыли организации за счет сокращения производственных расходов;
- принятие решений на основании данных управленческого учета и отчетности по итогам уже прошедшего периода, когда многое исправить уже нельзя;
- наличие стратегической цели в развитии предприятия, которой необходимо достигнуть в течение двухлетнего срока;
- необходимость увеличения конкурентоспособности организации;
- попытка увеличения дохода предприятия благодаря грамотно построенной системе мотивации топ-менеджмента, когда личная заинтересованность управляющих приводит к росту прибыли.

В первую очередь на предприятии необходимы бюджеты центров финансовой ответственности. А именно операционные бюджеты центров прибыли и центра инвестиций в виде бюджета доходов и расходов; операционные бюджеты центров затрат в виде свода планируемых издержек.

Бюджет продаж содержит информацию о части финансово-экономических показателях, характеризующих эффективность бизнес-процесса «Продажи». Полный набор показателей бизнес-процесса «Продажи» представлен в двух бюджетах: бюджет продаж и бюджет коммерческих расходов (рисунок 1).

Бюджет продаж содержит следующие финансово-экономические показатели, характеризующие эффективность бизнес-процесса «Продажи»:

- объем продаж (продажи в натуральных показателях по видам продукции);

- средняя цена (средняя цена продаж по видам продукции);
- выручка от реализации;
- доля региональных продаж в общей выручке;
- оборачиваемость продукции (считается либо в днях (запасы делить на выручку и умножить за количество дней в периоде) или как коэффициент (выручка делить на запасы); рассчитывается по видам продукции);
- маржинальная прибыль (выручка минус прямые переменные расходы; также рассчитывается по видам продукции);
- маржинальная рентабельность (маржинальная прибыль делить на выручку);
- доля продуктов, приносящих менее XX тыс. руб. маржинальной прибыли и имеющих рентабельность менее XX%;
- коммерческая прибыль (выручка минус прямые переменные производственные расходы минус коммерческие расходы или маржинальная прибыль минус постоянные коммерческие расходы);
- дебиторская задолженность (на конец периода);
- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- поступления денежных средств.

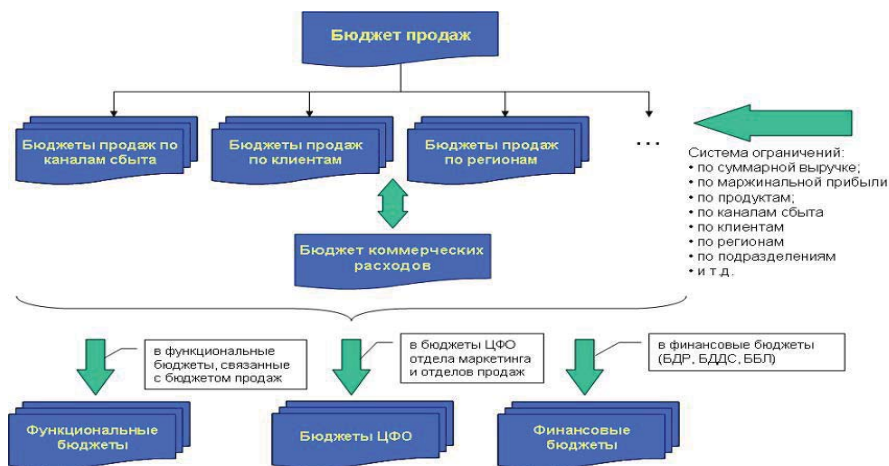


Рисунок 1. Пример структуры бюджета продаж

Таким образом, управленческий учет представляет собой средство информационной поддержки принятия, реализации и оценки оперативных

и стратегических решений на основе систематизированного сбора и обработки показателей, характеризующих состояние не только внутренней финансово-хозяйственной деятельности, но и внешней по отношению к управляемой организации среды - конкурентной, клиентской и т.д.

Управленческий учет может также оперировать прогнозами, электронной информацией, не подтвержденной первичными документами и другими данными.

Управленческий учет создается, прежде всего для того, чтобы оперативно принимать решения, связанные с деятельностью фирмы. При этом информация управленческого учета предоставляет только внутренним пользователям, руководителям, сотрудникам финансовых служб.

Библиографический список

1. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / Елкина Т.Н. [и др.]; под ред. проф. И.И. Мазуровой. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2017. - 394 с.

2. Воронова Е.Ю. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. - М.: Юрайт, 2019. - 428 с.

3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное Приказом Минфина Российской Федерации от 6 мая 1999 № 32н.

УДК 336.64+336.63

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент

Михайлова Е.М.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Считается, что хорошее финансовое состояние компании — один из важнейших показателей качества управления ею. В то же время, в понятие «финансовое состояние» вкладывается достаточно много аспектов, что, в свою очередь, нивелирует данное понятие как основной критерий качества управленческих процессов [1; 3].

Анализируя литературу, можно выделить следующие основные аспекты финансового состояния:

1. Эффективность использования капитала.

2. Способность компании обслуживать задолженность (т. е. погашать ее в нужном объеме в установленные законом или договором сроки).

3. Вероятность банкротства (т. е. прекращения деятельности из-за тотальной неспособности погашать задолженность).

Данные аспекты (и соответствующие им показатели) появились не одновременно, их появлению предшествовала длительная эволюция подходов к управлению компанией [2]. В процессе этой эволюции возникла и первая проблема, связанная оценкой финансового состояния: с течением времени, менялись парадигмы управления компанией в целом и ее финансовой деятельностью в частности, но показатели финансового состояния, введенные в практику управления ранее, продолжали использоваться на практике и влияли на создание и развитие новых подходов и методов управления.

Второй существенной проблемой современного финансового анализа можно назвать необоснованность критических значений отдельных показателей, характеризующих финансовое состояние компании. На практике широко применяются показатели, отражающие соотношение между разделами бухгалтерского баланса, показатели ликвидности и им подобные [4]. Для каждого показателя имеется так называемое критическое значение; если показатель превышает его (или наоборот, становится ниже), то качество управления финансовой деятельностью компании сразу признают неудовлетворительным. В то же время никаких значимых исследований, касающихся критических значений не проводилось, а так называемые «общепринятые» величины были получены умозрительным путем.

Еще одной проблемой можно назвать устаревшие методики оценки вероятности банкротства компании. Модели Альтмана, Бивера, Таффлера базируются на достаточной эмпирической базе и соответствующем математическом аппарате, однако, они были созданы около полувека назад. Не исключено, что за эти годы в мировой экономике произошли серьезные структурные изменения; кроме того, поменялись и некоторые парадигмы управления. Возможно, что определенное влияние на оценку, получаемую с помощью таких моделей, вносит и национальное законодательство в области бухгалтерского учета и налогообложения. Таким образом, вероятность банкротства, оцененная с помощью существующих моделей, может быть существенно завышенной или заниженной.

Последней проблемой, связанной с оценкой финансового состояния, можно считать отсутствие некоего интегрального показателя,

позволяющего однозначно охарактеризовать качество управления финансовой деятельностью компании [5; 6] Как уже отмечалось ранее, понятие «финансовое состояние» является многоаспектным; отдельные аспекты или области управления характеризуются различными показателями. В то же время показателя, который бы однозначно характеризовал финансовое состояние компании, не существует. С большой натяжкой таковыми можно считать интегральные показатели вероятности банкротства, рассчитываемые, например, по модели Альтмана, однако, они практически не затрагивают эффективность использования капитала, что весьма важно с точки зрения акционеров (инвесторов).

Подводя итоги, можно сказать следующее. В настоящее время существует четыре основные проблемы, связанные с анализом финансового состояния. Для их решения необходимо провести ряд исследований, касающихся:

1. Уточнения потребностей менеджмента компании, ее собственников и третьих лиц в оценке различных аспектов финансового состояния;
2. Поиска статистически обоснованных предельных значений, характеризующих отдельные направления финансовой деятельности компании;
3. Разработки интегрального показателя, который бы однозначно характеризовал качество финансового менеджмента компании.

По нашему мнению, по завершению такой работы бизнес получит реальный инструмент управления, пригодный к использованию и менеджментом компании, и ее собственниками, и третьими лицами (например, контрагентами, государством).

Библиографический список

1. Акагаджиева И.А. Современные проблемы анализа финансового состояния предприятий: аспект состояния капитала // Актуальные вопросы современной экономики. — 2020. — № 5. — С. 94 – 97.
2. Басова Н.В. Эволюционное развитие финансовой науки: от ненаучного состояния до состояния современного развития теории финансов // Аудит и финансовый анализ. — 2013. — № 4. — С. 302 – 306.
3. Журавлева Н.В., Устинова Е.М., Болтенков А.Н. Текущее состояние анализа финансового состояния в России, проблемы и перспективы развития // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2015. — № 2 (54). — С. 235 – 239.
4. Марченкова И.Н. Бухгалтерская отчетность как основной источник информации для детализованной оценки показателей финансового

состояния хозяйствующего субъекта // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 20 (185). — С. 15 – 18.

5. Филатов С.В. Обобщающие показатели, полученные методами комплексной оценки финансового состояния предприятия // Вестник Московского университета. Серия 6: экономика. — 2006. — № 5. — С. 75 – 90.

6. Пакова О.Н. Проблема комплексной оценки финансового состояния организации // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. — 2010. — № 2. — С. 162 – 165.

УДК 336.77

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Тарасова А.Ю., канд. экон. наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал

Кредиты, предоставленные банками юридическим лицам (нефинансовым организация) продолжают занимать значительную долю в совокупном кредитном портфеле – более 60%, однако за последний год она сократилась по данным портала banki.ru [1] с 68,3% (на 01.01.2019) до 64,3% (на 01.01.2020). Также аналитики портала banki.ru отмечают, что «за 2019 год объем корпоративного кредитного портфеля российских банков увеличился всего на 24,5 млрд рублей, или на 0,1%» [1]. При этом объем просроченных кредитов юридических лиц за 2019 год вырос на 16,7%, тогда как в 2018 году портфель корпоративных кредитов вырос на 12,4%, а просроченные кредиты – на 8,7%. Соответственно, доля просроченных кредитов юридических лиц выросла на 1 п.п. - с 5,7% до 6,7%. При этом одним из факторов роста доли просроченной задолженности является замедление или практически отсутствие положительной динамики выдачи новых кредитов корпоративным клиентам, а в качестве второго фактора можно назвать низкий уровень окупаемости заемных средств, что связано с низким уровнем рентабельности в целом ряде отраслей.

Статистика совокупного кредитного портфеля банков говорит о том, что экономические субъекты во многом с трудом справляются с долговой нагрузкой, а доступность кредитов остается проблемой не только для малого, но и для среднего и крупного бизнеса. При этом по данным Банка

России [2] средневзвешенные процентные ставки по рублевым кредитам имели тенденцию к снижению. В таблице 1 представлена динамика ставок по кредитам только в разрезе двух сроков – до 1 года и свыше 1 года (см. Таблицу 1). Любопытным также является тот факт, что если в 2017 и 2018 гг. ставки в разрезе указанных сроков отличались не более чем на 0,1 п.п., то в 2019 году более «длинные» кредиты стали дороже «коротких» более чем на 0,5 п.п.

Анализируя динамику ставок по кредитам, необходимо одновременно рассматривать и динамику такого показателя как рентабельность активов, так как вопрос доступности кредита связан непосредственно с понятием дифференциала финансового рычага, знак которого (плюс или минус) влияет на эффект финансового рычага. Если дифференциал принимает отрицательное значение, то использовать заемный капитал для компании не выгодно и крайне опасно для ее финансового положения.

Таблица 1 – Данные о средневзвешенных ставках по кредитам нефинансовым организациям в рублях

Средневзвешенная процентная ставка по кредитам, в рублях:	2019	2018	2017
- сроком до 1 года;	8,75	8,87	10,56
- сроком свыше 1 года.	9,32	8,94	10,65

Для количественного измерения эффекта финансового рычага применяют известную формулу [3]:

$DFL = \text{дифференциал} \times \text{плечо рычага} \times \text{налоговый корректор.}$

Дифференциал – это разница между рентабельностью активов (Ra) и процентной ставкой по кредиту (k), выраженными в процентах годовых.

Если мы сопоставим средневзвешенные ставки по кредитам со средними отраслевыми значениями рентабельности активов, то сможем более наглядно представить картину доступности кредитов для предприятий различных отраслей.

Необходимо отметить, что в целях расчета дифференциала финансового рычага рентабельность активов рассчитывают по ЕВИТ – прибыли до вычета процентов к уплате и налогов. К сожалению, в российских официальных источниках нет данных о среднеотраслевых значениях такого показателя рентабельности активов, рассчитанного по прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕВИТ), однако есть данные, публикуемые ФНС в соответствии с Приказом ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции

системы планирования выездных налоговых проверок» [4]. Согласно этому документу, ФНС ежегодно публикует в разрезе отраслей согласно ОКВЭД-2 информацию о рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг и рентабельности активов организаций, рассчитанных по отчетности, предоставляемой в налоговые органы. При этом методикой ФНС предусмотрено, что среднеотраслевая рентабельность активов, рассчитывается как «соотношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) и стоимости активов организаций» [4].

Сальдированный финансовый результат – это финансовый результат, выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организаций, т.е. это сумма прибыли (или убытка) от продажи товаров, продукции (работ, услуг), основных средств, иного имущества и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. В рамках данной статьи будем считать, что с некоторой незначительной степенью погрешности можно использовать данные ФНС о среднеотраслевых значениях рентабельности активов в целях определения дифференциала финансового рычага. Выборочно данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Среднеотраслевая рентабельность активов

Рентабельность активов	2019	2018	2017
В среднем по всем отраслям, %	6,8	6,4	5,3
В среднем для обрабатывающих производств, %	7,3	6	5,5
Строительство, %	1,5	1,7	1,8
Максимальное значение, %	22,7	20,8	22,7
Минимальное значение, %	0,1	1,1	0,2
Отрасли с отрицательным значением рентабельности активов, ед.	2	3	6

Сопоставив данные таблицы 1 и таблицы 2 на рисунке 1, нетрудно заметить, что, с одной стороны имеется положительная тенденция роста среднеотраслевой рентабельности активов, за исключением строительной отрасли, но, к сожалению, этого уровня рентабельности активов недостаточно для получения положительного эффекта финансового рычага, и наверно поэтому остается проблема доступности кредитов для бизнеса и рост просроченных долгов.

Если изучить данные, публикуемые ФНС [4], более детально, то мы заметим, что ряд отраслей имеют вообще отрицательную величину рентабельности, иначе говоря, речь идет об убыточности, количество

таких отраслей сокращается: в 2017 году их было 6 (например, это такие отрасли как лесоводство и лесозаготовки, производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, производство прочих готовых изделий), в 2018 году – их остается 3 (производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки; производство, передача и распределение пара и горячей воды; кондиционирование воздуха; деятельность прочего сухопутного пассажирского транспорта, а в 2019 году только 2 отрасли имеют отрицательную рентабельность активов.

По данным за 2017 год, когда ставка по кредитам свыше 1 года составляла 10,65% годовых, только 9 из 60 отраслей имели рентабельность активов выше 11%, в их число в основном входили добывающие отрасли, а также производство одежды, производство бумаги и бумажных изделий, деятельность железнодорожного транспорта. В 2018 году на фоне снижения ставок по кредитам количество отраслей, обеспечивающих рентабельность активов выше уровня процентов по кредиту (8,94%) достигает 12 из 60, к добывающим отраслям добавляется производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, производство табачных изделий, полиграфическая деятельность и некоторые другие.

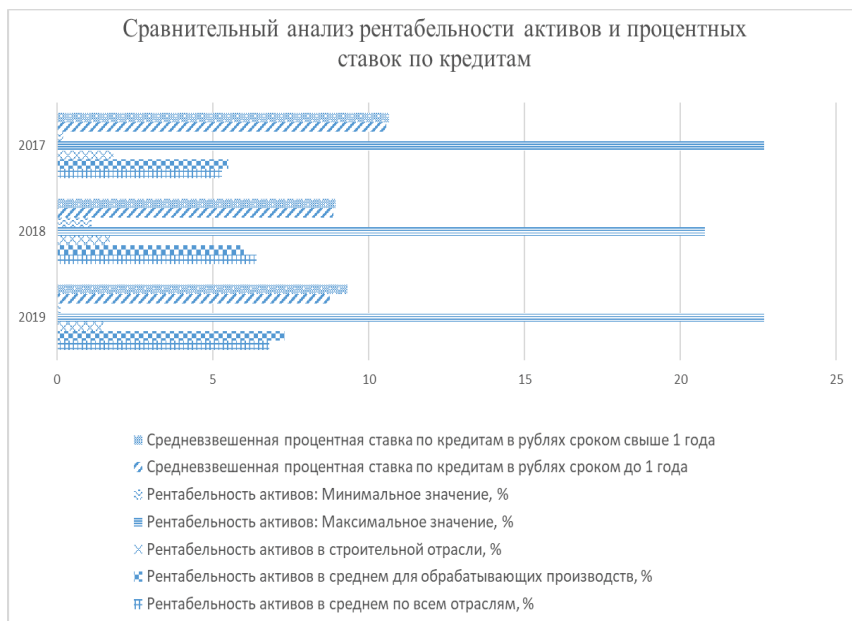


Рисунок 1 – Динамика рентабельности активов и ставок по кредитам

В 2019 году, с учетом роста ставки по кредитам свыше 1 года, количество отраслей, обеспечивающих приемлемый для кредитования уровень рентабельности активов снижается до 11 из 60. Отметим, что за рассматриваемый период максимальный показатель рентабельности активов на уровне свыше 20% сохраняется в отрасли рыболовство и рыболовство.

Таким образом, несмотря на проводимую денежно-кредитную политику и постепенное снижение ключевой ставки, уровень процентных ставок по кредитам для бизнеса остается достаточно высоким для большей части отраслей, как результат – происходит снижение объемов кредитования юридических лиц и рост проблемных долгов. Пути решения данной проблемы, по-видимому, надо искать как минимум в двух направлениях: снижение рисков при кредитовании низкорентабельных заемщиков для кредитных организаций за счет дополнительных гарантий со стороны государства, повышение общего уровня рентабельности активов, учитывая уровень фондоемкости и материалоемкости отдельных отраслей, уровень изношенности основных фондов и другие многочисленные факторы, от которых зависит показатель рентабельности активов.

Библиографический список

1. Банковский сектор в 2019 году. Исследование портала «Банки.ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10919284>.
2. Банковский сектор. Статистика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/banking_sector/statistics/.
3. Современные корпоративные финансы и инвестиции: монография / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова, Н.П. Орехова. – М.: КНОРУС, 2014. – 520 с.
4. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (ред. от 10.05.2012) // СПС Консультант Плюс.
5. Кваша В.А. Банковская система при переходе к цифровой экономике / В сборнике: Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: МФЮА, 2018. - С. 103-106.

МИРОВЫЕ ПРАКТИКИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИЙ

Тарасова А.Ю., канд. экон. наук, доцент

Пикалова Д.В.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Уровень развитости инновационной деятельности на любой рассматриваемой территории является важным показателем, которому уделяется пристальное внимание. Инновационный потенциал является базой для развития конкурентоспособности, а также выступает основой эффективного развития экономики, за счет опоры на результаты научно-технического прогресса. Структура инновационного потенциала (ИП) включает три составляющие – это ресурсная, внутренняя, результативная, что в совокупности составляет единую систему и механизм, направленный на улучшение и развитие как регионов, так и страны и именно по этой причине данный показатель является обширным и общим, что очень важно для понимания уровня развитости территории. Таким образом, если происходит анализ ИП, то результат получается сразу по трем направлениям, но при всей важности этого показателя следует отметить, что единого подхода его оценки не существует. Это определяет актуальность данного исследования.

Далее рассмотрим наиболее часто упоминаемые в литературе и применяемые в практической деятельности на данный момент способы и методы оценки ИП во всем мире.

В научной литературе существует огромное количество подходов не только к понятию инновационного потенциала, но и к его оценке. В основном, каждый из подходов предполагает рассматривать и оценивать следующие показатели:

- научно-технический прогресс (НТП);
- валовые региональный продукт (ВРП);
- показатели фондового рынка;
- человеческий капитал и т.д.

Указанные показатели характеризуют самые разные стороны инновационного потенциала, что приводит к необходимости в организации их в сопоставимый вид. Но самые разные международные

организации вводят собственные системы показателей, которые отражают эффективность инновационной деятельности. Рассмотрим наиболее часто используемые методики, по результатам которых предоставляется анализ развитости страны в сравнение с другими, либо просто характеристики одной страны.

В первую очередь отметим методику оценки ИП Организации экономического сотрудничества и развития [1]. Она показывает уровень развитости и динамику развития инновационной политики среди развитых и некоторых развивающихся стран.

Всемирный банк в рамках программы «Знания для развития» оценивает не столько инновационный потенциал, а скорее возможность его развития, поэтому методика этой международной организации называется «Методика для оценки готовности и возможности той или иной страны к переходу на инновационную модель развития» [2].

В рамках ЕС вопросами оценки инновационного потенциала занимается Комиссия европейских стран, которая применяет свою методику оценки ИП в целях анализа и сравнительной характеристики уровня инновационной активности стран, которые входят в ЕС.

Эксперты Всемирного экономического форума при оценке инвестиционного потенциала делают упор на индекс научно-технического потенциала, который входит в состав комплексного индикатора, с помощью которого оценивают уровень конкурентоспособности страны в мировом масштабе. По результатам Всемирного экономического форума его эксперты выделили аспекты без грамотного развития и равного соотношения которых в средне- и долгосрочной перспективе невозможно успешное инновационное развитие территории – это макроэкономическая среда, государственные институты и технологии. Также для развития ИП в долгосрочной перспективе необходимо учитывать уровень научно-технического прогресса.

Для отслеживания уровня ИП во всем мире составляются различные рейтинги с учетом масштабов территории, которая подвергается оценке (например, страна или регион). На рисунке 1 представлена диаграмма, на которой можно видеть наиболее популярные рейтинги.

В отечественной практике в целях оценки инновационного потенциала (который предполагает определенный уровень развития инвестиционной деятельности и инвестиционной активности) субъектов Российской Федерации чаще других используются методики таких научно-исследовательских организаций как: «Институт статистических исследований и экономики знаний (НИУ «Высшая школа экономики»);

Центр стратегических разработок «Северо-Запад»; Независимый институт социальной политики (НИСП); Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ)» [3].

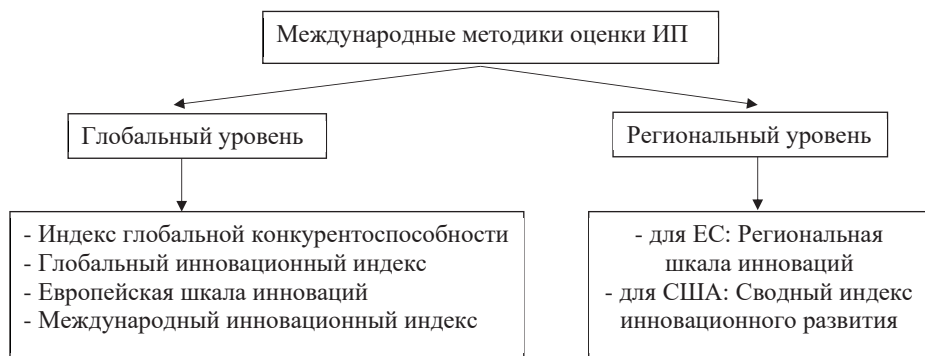


Рисунок 1. Международные методики оценки инновационной деятельности и потенциала

Все эти методики, независимо от особенностей, предполагают обработку определенного набора данных о регионе или стране, на основе которых и рассчитываются показатели, входящие в ту или иную методику. В этой связи появилась группа показателей оценки инновационной активности регионов России, к которой относятся такие индикаторы как:

– «инновационная активность субъектов Российской Федерации (В.Н. Киселёв, Центр исследований и статистики науки Министерства образования и науки Российской Федерации);

– рейтинг инновационного развития регионов (А.Б. Гусев, Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере, РИЭПП);

– индекс инновационного развития регионов России (Институт инновационной экономики Финансового университета при Правительстве Российской Федерации);

– совокупный инновационный потенциал регионов Российской Федерации (Рейтинговое агентство «Эксперт») и другие» [4].

Таким образом, проведенное исследование методик по оценке инновационного состояния страны или какого-либо субъекта позволяет сделать вывод о том, что методики зачастую концентрируют свое внимание на каких-либо отдельных факторах, т.е. носят сегментарный характер.

Комплексным подходом к оценке инновационного потенциала обладают не все перечисленные методики.

Библиографический список

1. OECD [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://oecd.ru/org/oced_rf.html.

2. The World Bank [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.worldbank.org/en/events/2017/04/10/world-bank-and-knowledge-management-knowledge-for-development-global-partnershipconference-2017>.

3. Дворецкий С.И., Матвейкин В.Г., Минько Л.В., Таров В.П., Чайникова Л.Н., Летунова О.И. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource/715/56715/files/dvorez.pdf>.

4. Капитан С.А. Инновационный потенциал регионов российской федерации: современное состояние и перспективы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ftp-www.bsu.edu.ru/vkr-2017/38.00.00-bsu/Капитан_Innovatsionnyu_17.pdf.

5. Колесов Р.В., Бурыкин А.Д., Кваша В.А. Совершенствование механизма межбюджетных отношений в России в целях обеспечения устойчивого экономического роста регионов // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - Т. 8. - № 1. - С. 103-111.

УДК 657.372.1

ВЛИЯНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ НА ПОКАЗАТЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Тарасова А.Ю., канд. экон. наук, доцент

Тихомирова И.Ю.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В настоящее время наблюдается устойчивая тенденция приближения российского бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Это связано с тем, что отчетность экономического субъекта, сформированная по стандартам МСФО в отличие от отчетности, составленной по российским стандартам бухгалтерского учета (ФСБУ), ориентирована на потребности и интересы общества и государства, т.е. на ее институциональных пользователей, стейкхолдеров, аудиторов, фискальных органов. Такая отчетность

позволяет дать более достоверное и полное, расширенное понимание степени финансового благополучия и прибыльности предприятия [2].

Происходящие изменения в бухгалтерском учете привели к эволюции сложившегося порядка ведения бухгалтерского учета. В частности, на первый план выходит профессиональное суждение составителя бухгалтерской отчетности, что является одним из главных отличий МСФО от ФСБУ. Так, современный бухгалтер, формирующий отчетность по МСФО, не полагается на требования руководства компании, контролирующих органов, а принимает решение об отражении учетных операций самостоятельно, с учетом управленческой политики компании и своего собственного мнения.

Так как в большинстве случаев МСФО не содержит пошаговых инструкций к формированию показателей отчетности (в отличие от ФСБУ), однако есть рекомендации, учитывая которые бухгалтеру необходимо разработать самостоятельно методику формирования показателей, обосновать свой выбор, используя свое профессиональное суждение. Поэтому к выбору учетных методик в каком-то смысле требуется подойти «творчески». Бухгалтер сам должен определить, насколько значимым является тот или иной показатель, в какую строку его включить, как обосновать правильность составления отчетности и полноту информации перед пользователями данной бухгалтерской отчетности. Ведь от того, как учитывает организация, например, основные средства, зависит степень достоверности бухгалтерского баланса.

Например, рассмотрим, как могут быть оценены данные по строке 1150 «Основные средства» и учтены требования ПБУ 6/01 «Учет основных средств». При готовности объекта к эксплуатации, когда закончены операции по монтажу, объект можно перенести в состав счета «01» и отражать в балансе по строке «Основные средства». Таковыми являются рекомендации, которые опираются на профессиональное суждение, даже если объект находится на счете 08, но организация будет использовать его в будущем как основное средство. В этой же строке организация должна учесть авансы, которые она перечисляет в качестве инвестиций в будущее строительство, так как это является будущим объектом основных средств. Имеющиеся на балансе объекты недвижимого имущества, должны учитываться по строке 1150 баланса, как основные средства. Правильный учет активов и обязательств обеспечит достоверность баланса, как и своевременная инвентаризация, которые являются необходимыми условиями формирования достоверной отчетности.

Понятие профессионального суждения рассматриваю как в широком, так и в узком значении. В широком смысле профессиональное суждение – это толкование фактов хозяйственной деятельности экономического субъекта. В некоторых ситуациях задача усложняется тем, что возникают условия неопределенности, тогда и требуется собственно профессиональный подход, или, что чаще бывает на практике, когда неопределенность возникает из-за разночтений инструкций или методических указаний регулятора.

Для организаций составление отчетности в соответствии с МСФО требует значительных организационно-технических и методологических мероприятий, в том числе профессиональной переподготовки специалистов – бухгалтеров, изменения их сознания, приобретения навыков по формированию профессиональных суждений.

Так, например, консолидированная отчетность компании ОАО «РЖД» формировалась с учетом требований МСФО с начала 2000-х, при этом для ее подготовки в основном привлекали внешних специалистов-консультантов. Однако по мере развития самой организации как коммерческого субъекта пришло понимание необходимости развивать штатную службу бухгалтеров, специализирующихся на применении МСФО. Было создано управление МСФО, которое сегодня существует как отдельное направление деятельности в рамках бухгалтерской службы. С точки зрения функций бухгалтерское направление, налоговое и МСФО равнозначны и равноправны. Основная их интеграция происходит и постоянно развивается на уровне методологии данных направлений [3].

Рассмотрим примеры применения профессионального суждения на практике. Как уже было сказано, профессиональное суждение необходимо при выборе способа начисления амортизации. В ходе разработки учетной политики по МСФО бухгалтер остановил свой выбор на методе начисления амортизации линейным способом для всех объектов основных средств. Для подготовки отчетности по МСФО используется метод трансформации, в ФСБУ основные средства амортизируются линейным способом. Затраты на перерасчет амортизации и формирование корректировок по амортизации превышают выгоды от этого перерасчета. В целом же линейный способ соответствует предполагаемой схеме получения экономических выгод от использования этих активов. Профессиональное суждение здесь может быть применено и при выборе метода списания материально-производственных запасов, метода учета активов – по амортизируемой или справедливой стоимости, групп основных средств и т.д.

Еще одна ситуация, когда необходимо профессиональное суждение, это признание отложенных налоговых активов. В соответствии с МСФО 12 правила признания отложенных налоговых активов отличаются от правил отражения отложенных налоговых обязательств. При этом если отложенные обязательства всегда признаются в полном объеме, активы в отдельных случаях подлежат частичному признанию или вообще не признаются в отчетности. Иными словами, если расчет показывает наличие отложенных активов, нужно проанализировать, из каких показателей сложилась их сумма, и оценить вероятность возмещения этой суммы из бюджета. Если вероятность возмещения суммы невелика, то актив не признается в отчетности.

При подготовке отчетности по МСФО бухгалтер определил отложенные налоги текущего периода. Отложенное налоговое обязательство составляет 3000 рублей, отложенный налоговый актив – 1000 руб. Для признания отложенного налогового актива бухгалтер оценивает, будет ли в будущем налогооблагаемая прибыль, для уменьшения которой будут использованы временные разницы. Согласно профессиональному суждению бухгалтера, основанному на мнении руководства, налогооблагаемая прибыль сформируется в следующих отчетных периодах. Поэтому он признает налоговый актив. МСФО 12 не запрещает взаимозачет отложенных налогов при выполнении определенных условий. Таким образом, в отчетности признается отложенное налоговое обязательство 2000 руб. (3000 рублей – 1000 руб.).

Таким образом, анализ литературы, посвященной понятию профессионального суждения, позволяет сказать, что профессиональное суждение относится к основам формирования финансовой отчетности по МСФО, так как от бухгалтера требуется найти решение проблемной учетной ситуации, опираясь на документы МСФО и свое профессиональное суждение. Без профессионального суждения не обойтись при оценке сроков полезного использования и методов амортизации основных средств, определении величины убытка от обесценения МПЗ, выборе ставки дисконтирования или наращения, при оценке величины сомнительной дебиторской задолженности, возможного исхода судебного разбирательства и во многих других ситуациях. Все это потребует от бухгалтера проведения анализа ситуации, чтобы в итоге отчетность, составленная им, достоверно отражала имущественное и финансовое состояние экономического субъекта.

Библиографический список

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 12 «Налоги на прибыль» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 16.09.2019) // СПС Консультант Плюс.

2. Казакова Н.А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес: учебник. - М.: Юрайт, 2019. - 233 с.

3. Аксенов Б.А. Надо создать новую интеллектуальную среду – образ мышления, который завтра будет влиять экономику и финансовые показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/867398.html>.

4. Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 № 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» // СПС Консультант Плюс.

УДК 336.131

СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «БЕЗОПАСНЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ДОРОГИ»

Тарасова А.Ю., канд. экон. наук, доцент

Ульянова Е.Н.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Вопросы обеспечения соответствующего качества жизни населения являются приоритетными в политике любого государства и обосновывают стремление к достижению успешного развития современного общества, каждый член которого был бы доволен всеми аспектами жизни. Понятие «качество жизни населения» охватывает различные аспекты, такие как уровень потребления материальных благ и услуг, уровень удовлетворения духовных потребностей человека, здоровье, продолжительность жизни, условия окружающей среды, а также морально психологический климат и душевный комфорт. Очевидно, что некоторые вопросы качества жизни зависят от уровня личной безопасности.

Личная безопасность человека, являясь конституционным правом, должна обеспечиваться во всех направлениях жизнедеятельности людей, в том числе это касается и безопасности на дорогах.

В данной работе мы рассмотрим отдельные аспекты национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги», такие как проблемы освещенности дорожной сети и рост ДТП по причине плохого освещения дорог, влияние данных проблем на качество жизни населения.

Национальный проект «Безопасные и качественные автомобильные дороги», который будет реализовываться в период с 3 декабря 2018 по 31 декабря 2024 г., его бюджет составляет 4779,7 млрд. руб.

В рамках данного национального проекта принято несколько федеральных проектов, в числе которых – федеральный проект «Безопасность дорожного движения», бюджет которого составляет 55,9 млрд. руб. [1].

Если полагаться на статистику, то на сегодняшний день значительно приумножилось количество парка транспортных средств. По данным МВД количество зарегистрированных автомобилей по состоянию на 4 января 2020 года составляет 60,5 миллионов [2]. А по данным аналитического агентства «Автостат», по состоянию на 1 января 2019 года автопарк России насчитывал 51,8 млн. единиц, что говорит об увеличении общего количества транспортных средств на 16,8% за последний год. При этом большую часть парка составляют легковые автомобили (43,5 млн. машин) [3]. Но с увеличением автомобильного парка увеличился и рост дорожно-транспортных происшествий (ДТП). В последнее время прослеживается тенденция увеличения ДТП в связи с ненадлежащим освещением автомобильных магистралей, что влечет за собой серьезные последствия: материальный и невосполнимый моральный ущерб, связанные с травмами и летальными исходами.

По данным официальной статистики аварийности, всего с начала 2019 года в России произошло 27,6 тысячи ДТП с участием пешеходов, в результате которых погибли 2562 и пострадали 26 193 человека. Из них 8922 наезда произошли в темное время суток, в результате чего погибли 1566 человек, еще 7802 были ранены, а каждый седьмой из их числа стал инвалидом [4].

За рубежом проблема с освещением дорог в темное время суток также обострена. Согласно официальной статистике ДТП в Великобритании, количество жертв на «неосвещенных» участках дорог увеличилось на 88,2%. В исследовании упоминалось, что на некоторых участках автомобильных магистралей Англии с полуночи до пяти часов утра принято отключать освещение, в целях экономии энергии [5]. К примеру, во Франции ДТП ночью наступит с вероятностью вдвое больше, чем днем, а последствия и ущерб от аварии будет втрое тяжелее для участников.

Установка надлежащего освещения на аварийных участках дороги значительно помогло бы снизить показатели смертности в результате ДТП. В рамках рассматриваемого национального проекта «Безопасные и качественные дороги» к концу 2024 г. для снижения количества мест концентрации ДТП на дорогах, обозначенных в проекте, предполагается внедрение интеллектуальных транспортных систем, ориентированных на применение энергосберегающих технологий освещения. То есть акцент делается на энергосбережение, а не на увеличение освещенности. Как показывает опыт Англии и Франции, стремление к экономии в данном вопросе приводит к увеличению ДТП и как следствие, растут расходы на выплаты пособий по инвалидности.

Кроме этого, существенным недочетом проекта является отсутствие четкой конкретики расходования выделенных средств. Планируется установка новых систем освещения, но непонятно, что будет делаться для совершенствования уже имеющегося освещения, а также будет ли уделено особое внимание аварийным дорогам, находящимся не вблизи больших городов.

Также, в национальном проекте нет такого показателя – минимизация экономического ущерба от смертельных ДТП, а упоминается только о снижении их количества, то есть невозможно с одной стороны оценить экономический ущерб, а с другой стороны экономический эффект от повышения безопасности на дорогах.

Если рассмотреть данную проблему на уровне города Ярославля, то проблема с освещением магистралей находится почти на критическом уровне. Проблема с обслуживанием сетей напрямую связана с крайним дефицитом бюджета Ярославля. Ранее контракт с обслуживающей организацией заключался на год. Сейчас торги идут каждый квартал, причем зачастую несвоевременно. Частая смена подрядчиков также не идет на пользу работе [6]. Из-за длительности аукциона и нехватки денежных средств в бюджете, экономии и многих вытекающих проблем, страдать приходится горожанам. Если рассуждать рационально, то правильнее было бы своевременно позаботиться о качественном обеспечении освещения магистралей, чем выплачивать колоссальное количество компенсаций пострадавшим.

По оценкам экспертов экономический ущерб от ДТП может достигать до 1-3% валового национального продукта (ВВП); в России ежегодно в ДТП погибают около 20000 человек, ущерб от всех ДТП составляет около 2,5% ВВП России, за 5 лет ущерб российской экономике составил 5,5 трлн. рублей.

Из вышесказанного следует, что ситуация с освещением на дорогах заслуживает особого, повышенного внимания и нуждается в дальнейшей проработке, в том числе:

- разработке на местном уровне плана повышения освещенности дорог и пешеходных переходов;
- в определении этапов реализации мероприятий по улучшению освещенности;
- в определении объема средств для финансирования мероприятий повышения освещенности дорог и пешеходных переходов;
- привлечение к данной проблеме страховых компаний: создание для них стимулов, чтобы они принимали участие в финансировании мероприятий, предупреждающих ДТП в темное время суток.

Таким образом, можно надеяться, что улучшение ситуации с освещенностью дорог поможет в дальнейшем уменьшить количество травматизма и аварий на дорогах, и это позволит высвободить часть средств, которые закладываются на возмещение вреда в результате ДТП.

Библиографический список

1. Национальные проекты: целевые показатели и основные результаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.comnews.ru/sites/default/files/de/docs/informacionnyye_materialy-1.pdf.
2. В России выросло число зарегистрированных автомобилей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2020/01/04/v-rossii-vyroslo-chislo-zaregistrirovannyh-avtomobilej.html>.
3. Сколько автомобилей сейчас в России? Опубликована свежая статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wroom.ru/news/9216>.
4. Две трети погибших пешеходов становятся жертвами ДТП в темное время суток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20190926/1559146637.html>.
5. Экономили: на дорогах без освещения ДТП случается чаще на 88%! [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.zr.ru/content/news/917399-ehkonomiya-na-fonaryakh-privodit-k/>.
6. Мэрия Ярославля нашла деньги на освещение улиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://regnum.ru/news/economy/2745102.html>.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент

Виноградова Н.А.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В настоящее время во всем мире наблюдается тенденция к многократному увеличению объема информации, необходимой для осуществления экономической деятельности предприятий. В подобных условиях становится невозможным использование многовековых традиционных методов и приемов ее обработки. Применение информационных технологий и программных продуктов является одним из возможных путей разрешения данной ситуации [2, с. 73]. Под информационными технологиями можно понимать совокупность способов сбора, хранения, передачи, обработки и вывода информации, которые объединены в единый процесс решения определенных задач или удовлетворения определенных потребностей с использованием материалов и технических средств, характерных для данного уровня развития науки и техники. Информационные технологии позволяют собирать, хранить и обрабатывать большие массивы собранной информации, или иначе, «данных», т.е. «управляют» имеющейся информацией, способствуют автоматизации управленческой деятельности, обеспечивая как общее управление производственными и технологическими процессами и ресурсами предприятия, так и взаимодействие между предприятиями и органами управления различных уровней. Развитый рынок информационных услуг, технических и программных средств позволил автоматизировать управленческие процессы на предприятиях и в финансово-кредитной сфере страны. Однако, менеджерам, чтобы достичь поставленных целей, необходимо хорошо ориентироваться во всем этом многообразии предлагаемого на рынке компьютерного оборудования, программного обеспечения и их обслуживания.

На зарубежном и российском рынках растет распространение многочисленных программных продуктов, в частности пакетов прикладных программ, содержащих программные средства решения задач

анализа, диагностики и прогнозирования на основе применения экспертных систем, программ анализа и прогнозирования управленческой деятельности, использования технологии нейронных сетей, базы знаний, информационных хранилищ и т.д. Для успешного развития предприятий широкое распространение получили корпоративные информационные системы (КИС), которые используются в бюджетной и налоговой сферах, в системе Федерального казначейства, способствуют формированию единого информационного пространства России.

Важной составляющей информационного ресурса в сфере экономики является финансовая информация, в частности это база данных Министерства финансов, где хранятся большие объемы финансовой информации, востребованной на всех уровнях управления народным хозяйством страны. Информационные технологии внесли множество изменений в жизнь современного общества [5, с. 237]. Они перевели развитие, как предприятий, так и общества в целом, на качественно новый, интенсивный путь, держат общество в напряжении, заставляя его постоянно двигаться вперед, чтобы выжить в условиях рынка.

Управление информационными потоками на всех уровнях становится невозможным без использования прогрессивных автоматизированных информационных систем. В связи с этим современный успешный менеджер должен хорошо ориентироваться не только в конкретном экономическом вопросе, которым он занимается непосредственно, но и во всем многообразии предлагаемых на рынке современных информационных технологий. Перед менеджером всегда будет стоять проблема выбора, которую ему необходимо решить собственными силами, при необходимости привлекая специалистов со стороны. Менеджер обязан знать задачи и процессы, которые будут автоматизироваться при помощи приобретенных им программных продуктов, возможности и перспективы их внедрения и соответствие цены и предполагаемой выгоды.

Создание высокотехнологичной цифровой платформы государственного управления: предоставит комплексные знания об экономике, гражданах и процессах для повышения эффективности решений; платформа обеспечит избыточными данными, что восполнит дефицит информации при принятии решений; передавая рутинные и односложные операции на плечи платформы, обеспечивается увеличения скорости принятия решений и рост прозрачности. На данный момент не существует унифицированного определения данного понятия. Хотя имеет место определение, согласно которому цифровая экономика – это экономика, существующая в условиях гибридного мира, где под

гибридным миром понимается синтез реального и виртуального миров, в котором имеют место специфические характеристики, способствующие совершенствованию структуры различных сфер жизни общества [3, с. 97]. Значит точно можно сказать, что это продукт мира современных технологий скорее всего цифровая экономика зародилась вместе с появлением интернета и абсолютно поменяла структуру хозяйствования как такового. 2017 год характеризуется годом, в области прорыва и развитии цифровых и информационных технологий.

Создание технологии блокчейн сравнивают с созданием интернета. Блокчейн – является децентрализованной технологией распределительного реестра, которая хранит постоянно растущий список упорядоченных данных. Важно учесть то, что кроме информации, содержащейся об обязательствах сторон и штрафах за их невыполнение, обеспечивается выполнение условий договора. Как известно, данные из блокчейн-сети нельзя удалить или изменить, поэтому информация о вкладчике будет надежно защищена. Блокчейн позволит избежать ситуаций утери базы данных вкладчиков, при отзыве лицензии у банка, которые из-за этого не могут получить страховые компенсации [6, с. 249]. Как известно, данные из блокчейн-сети нельзя удалить или изменить, поэтому информация о вкладчике будет надежно защищена. Блокчейн позволит избежать ситуаций утери базы данных вкладчиков, при отзыве лицензии у банка, которые из-за этого не могут получить страховые компенсации. На рост корпоративных кредитов может оказать эффект федеральный бюджет и реализация нацпроектов, а также ожидающееся в 2020 году начало процесса госинвестиций через Фонд национального благосостояния: по плану правительства, Фонд сможет предоставить лишь часть финансирования для реализации проектов, остальные средства компании будут инвестировать сами или занимать, в том числе, в банках [1, с. 355].

Цифровые финансовые услуги востребованы среди россиян: наиболее популярны перевод средств по номеру телефона и оплата услуг через банковские приложения. Об этом свидетельствуют результаты исследования, проведенного Аналитическим центром НАФИ в 2020 г. Опрошено было 1,6 тыс. человек в 150 населенных пунктах 52 регионов в возрасте от 18 лет. Услугой перевода денежных средств по номеру телефона с помощью мобильного приложения пользуются 57% россиян и, опцией оплаты услуг (мобильной связи, Интернета, ЖКХ) через приложение банка – 54%, а 47% используют функцию оплаты по QR-коду или штрих-коду. Согласно данным опроса, 71% россиян знают, что такое

кэшбек. Почти каждый четвертый (23%) уже пользуется этой услугой, а 35% знают о ней, но не хотят пользоваться. Каждый пятый респондент (20%) получает финансовые советы, и просматривают новости в приложении банка. Почти столько же россиян (19%) оставляли заявки на оформление банковских продуктов (карт, депозитов, кредитов) онлайн – на сайте банка или через мобильное приложение [4, с. 867]. Исследование показало, что россияне неплохо осведомлены о цифровых помощниках, встроенных в электронные сервисы банков. Чаще всего пользователями цифровых сервисов являются россияне в возрасте от 18 до 34 лет, люди с доходом выше среднего, руководители любого уровня и квалифицированные специалисты. Хуже всего о цифровых сервисах информированы жители села, население старше 60 лет, а также люди с низким уровнем дохода.

Библиографический список

1. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки. - М.: Юнити-Дана, 2019. - 528 с.
2. Леонтьева Е.А. Механизм кредитно-денежной трансмиссии в России. - М.: Дело, 2020. - 120 с.
3. Родионов И.И. Мировой рынок электронной информации для предпринимателей. - М.: Электронные знания, 2019. - 156 с.
4. Саперов С.А. Банковское право: теория и практика. - М.: Сборник журнала Юристь, 2020. – 983 с.
5. Свиридов О.Ю. Деньги, кредит, банки: учебное пособие. - М.: МарТ, 2019. - 480 с.
6. Тютюнник А.В. Информационные технологии в банке. - М.: БДЦ-пресс, 2020. - 368 с.
7. Кваша В.А. Банковская система при переходе к цифровой экономике / В сборнике: Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: МФЮА, 2018. - С. 103-106.

УДК 336.77

СУЩНОСТЬ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ КРЕДИТНОГО РЫНКА

*Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент
Виноградова Н.А.*

Для современной стадии развития экономики характерна активизация процессов трансформации экономических отношений. На данной стадии развития экономики происходит процесс преобразования структур, форм и способов экономической деятельности. Кредитный рынок, однако, в большей степени. С уверенностью можно сказать о том, что развитие кредитного рынка отличается особым динамизмом, значительно возрастает скорость движения финансовых потоков, финансовая глобализация опережает глобализацию экономики. «В поиске эффективных сфер инвестирования происходит расширение сферы миграции капитала. Кроме этого, современной экономике присущи тенденции, которые напрямую связаны с глобальной информатизацией общества. «Информационная экономика - основа для новой ступени развития кредитного рынка», - указано в статье Конституции РФ [1, ст. 75].

С несколькими внутренними и мировыми кризисами Российские банки за такой большой промежуток времени успели столкнуться. Например, первое десятилетие сопровождалось становлением российского банковского сектора. В 1998 году произошел дефолт, который в значительной мере повлиял на развитие российского банковского сектора. Стоит понимать, что ситуация на кредитном рынке формируется не только под влиянием объемов операций и динамикой ставок. В последние несколько лет произошли много кризисных явлений. Они обусловлены мировым кризисом в экономике. Введение экономических санкций в отношении России привело к тому, что резко сократилось количество банков. Если рассмотреть данные на 01.01.2004 г., то в России функционировало 1329 банков, а к 01.10.2017 г. году их осталось только 574. Согласно статистики большое количество банков прекратило свою деятельность в 2015 году (101 банк) и в 2016 году (110 банков). Например, за 9 месяцев 2017 года ЦБ отозвал лицензии у 49 кредитных организаций.

В настоящее время один из наиболее актуальных вопросов российской экономики - изучение банковской системы. С целью создания наилучшие условия для успешной работы многие современные бизнесмены занимаются анализом и изучением функционирования банков в Российской Федерации. Разумеется, развитие информационных технологий не упрощает содержание услуг, однако существенно расширяет возможности упомянутой разъяснительной деятельности. Могут использоваться все преимущества мультимедийных технологий в

справочных материалах, размещаемых на банковских сайтах, а применение гипертекста добавляет элемент интерактивности.

Денежная форма кредита преобладает в современной экономической системе [2, с. 120]. Из этого следует, что кредит погашается и предоставляется в денежной форме. Даниленко С.А. в своем учебнике «Банковское потребительское кредитование» говорил: «Нет эквивалентного товарно-денежного обмена в кредитной сделке, но есть передача стоимости во временное пользование с условием возврата через определенное время. Помимо этого, существует уплата процентов за пользование этой стоимостью. Неотъемлемую черту кредита как экономической категории представляет собой возвратность ссуженной стоимости, которую нельзя отменить волей одного из субъектов кредитной сделки» [3, с. 231]. Важно заметить тот факт, что в теории кредита нет единства взглядов на количество и содержание функций кредита [4, с. 173].

Изначально рынок рассматривался как базар, еще говорили - место розничной торговли, рыночная площадка. Конечно, это самое упрощенное, узкое понимание рынка. Кузнецова Е.И. в учебнике «Деньги, кредит, банки» написала: «В те далекие времена обмен между общинами приобретал форму товарного обмена, только становился более или менее регулярным. Наиболее часто встречается в современной экономической литературе определения рынка как процесса или механизма обмена товаров на деньги: рынок есть одновременно и механизм для организации упорядоченного обмена товарами или услугами, и, посредством отношений конкуренции, которая является направляющей всех добровольных сделок, в которых участвуют эти товары или услуги. Степень развития конкурентных отношений является важнейшей характеристикой рынка, определяющей общие условия его функционирования» [5, с. 285]. Считается, что состязательность хозяйствующих субъектов, при которой их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке, является конкуренцией [6, с. 82].

Кредитный рынок целесообразно рассмотреть, как экономическую категорию, т.е. выделить повторяющиеся существенные отношения, при которых изменения одних явлений вызывает определенное изменение других. Прежде всего, необходимо подчеркнуть, что кредитный рынок - это отношения между продавцом и покупателем кредитных услуг. Кредитный рынок как экономическая категория представляет собой отношения, которые отражают процесс взаимодействия интересов

кредиторов и заемщиков с целью установления конкурентного равновесия между спросом на кредитные услуги и их предложением [7, с. 68].

Если к кредитному рынку подойти не только с точки зрения происхождения, но и с точки зрения использования, то можно раскрыть его сущность. Разработка проблематики кредита в отечественной литературе идет главным образом в плоскости финансовой науки. Именно к ней относятся наиболее плодотворные разработки, которые носят в основном конкретно-экономический характер. Публикации о кредите в меньшей части посвящены теории вопроса и в большей - практике банковского дела. В финансовой науке исследователи анализируют методы работы с клиентурой, механизмы выдачи кредита, формы кредита, инструментарий кредитования, банковские операции, регулирования кредитных отношений, оценки эффективности кредитных операций и др. [8, с. 57]. Кредит рассматривается как финансовый инструмент в рамках банковского дела или в рамках экономики предприятия. Все это можно охарактеризовать как инструментальные подходы к исследованию кредита.

Вообще говоря, роль кредита в рыночной экономике трудно переоценить. Кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и выражает отношения между кредиторами и заемщиками.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации // Справочно-правовая система «Гарант» [версия от 24 февраля 2020 г.]
2. Боннер Е.А. Банковское кредитование. - М.: Городец, 2018. - 160 с.
3. Даниленко С.А. Банковское потребительское кредитование. - М.: Юстицинформ, 2019. - 384 с.
4. Крюков Р.В. Банковское дело и кредитование. - М.: А-Приор, 2018. - 236 с.
5. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки. - М.: Юнити-Дана, 2019. - 528 с.
6. Новикова Н.А. 100 вопросов о кредите: теряем или приобретаем. - М.: Феникс, 2019. - 284 с.
7. Проданова Н.А. Деньги, кредит, банки. - Москва: Высшая школа, 2020. - 192 с.
8. Самодурова Н.В. Всемирный банк: кредитование экономики. - М.: Финансы и статистика, 2019. - 144 с.

КАК ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ ЦИФРОВЫЕ КОМПАНИИ ИСПОЛЬЗУЮТ «ПРОДУКТОВОЕ МЫШЛЕНИЕ» ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА?

Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент

Эралиев Э.Д.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Чтобы компании преуспели в эпоху цифровых преобразований, важно не только создавать и поддерживать цифровые инструменты и платформы, но и поддерживать эти инструменты с правильным мышлением [1].

Некоторые предприятия добиваются этого, объединяя технологии разработки продуктов из мира разработки программного обеспечения с помощью начального мышления, подхода, известного как «мышление продукта».

Что именно подразумевает мышление продукта и как успешные компании внедряют его на практике? Ранее в этом году Econsultancy провела опрос более 400 цифровых специалистов, чтобы узнать, насколько широко распространено мышление среди предприятий в 2018 году и как различные типы бизнеса применяют его изо дня в день.

Результаты были опубликованы в виде углубленного отчета «Управление цифровой эффективности с мышлением продукта», созданного совместно с Code Computerlove. Отчет охватывает уровень цифровой зрелости среди предприятий и агентств на стороне клиента; как компании приближаются к разработке цифровых платформ и продуктов; как они принимают мышление продукта и его вероятное воздействие; и многое другое.

К настоящему времени было достигнуто широкое согласие в отношении того, как должна вести себя компания с цифровым преобразованием. То, что гораздо менее широко согласовано, утверждает доклад, заключается в том, как должно осуществляться это поведение, и как сами структуры бизнеса должны быть структурированы.

Для предприятий чьи способы работы по-прежнему погрязли в 20-м веке, особенно сложно понять, как освободиться от этих старых структур и менталитетов и перейти к полностью цифровому мышлению – даже если они знают, как это должно произойти в теории.

Таким образом, хорошее место для поиска модели — это цифровые и разрушительные компании, которые никогда не обременены традиционными культурами и системами: такими как AirBnB, Uber и Spotify. Эти компании все являются сторонниками мышления продукта, подход, который объединяет дизайн, ориентированный на человека, современную технику и бережливую доставку, в стремлении постоянно повышать ценность, возвращаемую бизнесом, лучше удовлетворяя потребности своих пользователей.

В отчете «Управление цифровой эффективности» излагаются три основных «столпа» мышления продукта:

1) правильное решение: это предполагает использование ориентированного на людей дизайна и фокусирование на результатах бизнеса, а не на результатах процесса;

2) правильное право: применение непрерывного процесса совершенствования к разработке, своевременное предоставление ценности и постоянное его построение;

3) эффективное выполнение: работа в многопрофильных командах и лечение агентств и партнеров как часть бизнеса.

В результате принятия продуманного мышления компании должны иметь возможность связывать инвестиции с возвратом, что позволяет им более эффективно определять приоритетность своей деятельности [2]. Когда все сделано правильно, мышление продукта также поощряет ориентированный на клиента подход, связывает команды и отдельных лиц с коллективным пониманием цели и возвращает ценность быстрее.

Пока что так хорошо, но сколько компаний на самом деле использует эти методы? Опрос Econsultancy показал, что респонденты, как правило, хорошо понимали эту концепцию, причем 64% респондентов на стороне клиента и 40% респондентов агентства сообщили, что они или их клиенты поняли термин «мышление продукта».

Однако фактическая реализация мышления продукта намного ниже, и только 13% респондентов на стороне клиента и 6% респондентов агентства заявляют, что «используют [мышление продукта] как фундаментальный принцип».

Учитывая, что мышление продукта — очень новая концепция, это не удивительно. Тем не менее, исследование Econsultancy показало, что клиентские компании, которые выбывают из своих конкурентов — категория, упомянутая в отчете, как компании, работающие с наибольшим успехом, как представляется, принимают элементы мышления продукта более широко, чем эта статистика.

Это может быть связано с тем, что мышление продукта используется в части бизнеса, но еще не может быть признано организацией в целом; или потому, что эта тактика используется как часть ориентированного на инновации мышления, с которым сотрудники, возможно, еще не связаны с мышлением продукта.

Тем не менее, неважно, что высокопроизводительные компании - будь то сознательно или неосознанно - намного продвинулись вперед в реализации мышления продукта, чем менее конкурентоспособные компании, о которых говорится в отчете, как основные компании.

Когда дело доходит до стратегии управления, многие респонденты из числа компаний сообщают о том, что отдельные лица или подразделения в своем бизнесе устанавливают ключевые показатели эффективности (KPI) - 46% компаний-исполнителей и 40% основных компаний - но они не всегда связаны в более широкие бизнес-цели.

Сравнительно меньше респондентов заявили, что их компания использует прозрачный подход к стратегии, который позволяет людям предлагать, как они будут способствовать достижению бизнес-целей, например, с помощью ОКР (Цели и ключевые результаты). Примечательно, однако, что третья часть респондентов из компаний-исполнителей (33%) заявила, что их организация имеет четкую и прозрачную стратегию - против 14% основных компаний.

«Наши исследования ... свидетельствуют о том, что подход «сверху вниз» приводит к лучшим результатам, чем к работе «снизу вверх», - пишет автор отчета, отметив, что только 12% компаний, занимающихся топ-менеджментом, работают с чисто финансовыми целями и небольшим участием высшего руководства. «Однако лучше всего подходит подход, который способствует диалогу между департаментами и высшим руководством».

Почти две пятые респондентов из числа компаний (39% от компаний, занимающихся топ-менеджментом и 38% от основных компаний) описали свою деятельность как «формальную, фиксированную структуру и иерархию», что указывает на то, что многие организации по-прежнему придерживаются традиционных способов работы.

Однако наиболее эффективные компании, скорее всего, будут меритократическими (16% компаний, занимающих лидирующие позиции в сравнении с 9% основных компаний), и имеют самоуправляемые команды (20% от наиболее эффективных компаний против 16% основных компаний) и немного более вероятно, чтобы определить команды и отделы

в более широком плане (15% от наиболее эффективных компаний по сравнению с 14% мейнстрима).

У наиболее успешных компаний значительно меньше шансов создать хаотичную структуру, которая ориентирована на влиятельных лидеров: 23% респондентов из основных организаций сообщили о наличии такой структуры компании и 10% компаний-исполнителей. Важно отметить разрыв между тем, сколько респондентов вокально поддерживают принципы цифровой-первой организации в сравнении с тем, сколько их фактически выполняют. Когда его попросили согласиться или не согласиться с рядом заявлений о цифровой работе, 97% респондентов на стороне клиента либо решительно согласились, либо несколько договорились о том, что «Эффективное совместное сотрудничество имеет решающее значение для успеха цифрового проекта» и что «Междисциплинарная команда, работающая вместе, будет добиваться лучших результатов».

Однако это широкое признание более прогрессивных способов работы еще не отражено в том, как компании фактически структурированы. Как пишет автор отчета: «Согласие с принципами цифровой-первой организации почти единогласно. Тем не менее, у большинства бизнеса все еще есть культуры, которые лучше всего можно назвать ретроградными».

Разрыв между ведущими компаниями, когда дело доходит до принятия продуманного мышления, еще более выражено, когда мы смотрим на развитие.

Когда его попросили согласиться или не согласиться с рядом заявлений об их подходе к цифровому развитию, ведущие компании значительно продвинулись вперед, выполняя некоторые из лучших практик, связанных с мышлением продукта: ориентированная на пользователя разработка, гибкость, долгосрочная просмотр и способность измерять рентабельность отдельных проектов.

Более трех четвертей (77%) ведущих компаний уверено или просто согласны с заявлением «Мы поставили потребности пользователей в центре нашего развития», по сравнению с 53% основных компаний - разница в 24 процентных пункта.

И более двух третей (69%) топ-исполнительных компаний говорят, что они принимают гибкие процессы в развитии, как внутри компании, так и с любимыми партнерами, против 46% основных компаний - разрыв в 23 процентных пункта.

Еще шире был разрыв между ведущими и основными компаниями, когда речь заходила о приписывании ROI конкретным цифровым

проектам: 68% топ-исполнителей говорят, что они могут подключать ROI к конкретным проектам, по сравнению с только 35% основных компаний - разрыв на 33 процентных пункта.

И 59% ведущих компаний говорят, что их организация больше ориентируется на долгосрочные цели, чем краткосрочные цели, по сравнению с 35% основных компаний - всего лишь 1% основных компаний решительно соглашаются с этим заявлением.

Такое принятие мышления в цифровом развитии среди ведущих компаний можно увидеть в относительном успехе своих цифровых проектов. Шестьдесят процентов ведущих компаний заявили, что они «очень» или «несколько» удовлетворены своей способностью предоставлять цифровые проекты вовремя и в рамках бюджета, по сравнению с 19% основных компаний.

На вопрос, существует ли у их организации цифровой проект, который не достиг своих целей, 34% компаний-исполнителей заявили «Редко» или «Никогда» по сравнению с 19% основных компаний.

Если так много успешных компаний внедряют элементы мышления продукта, то, как это так мало респондентов сообщили об умышленном применении мышления продукта в своих организациях?

Как я уже говорил ранее, возможно, что компании осуществляют продуманное мышление как часть инновационного культурного мышления, не связав его конкретно с термином.

Высокопроизводительные компании последовательно занимают позиции ведущих компаний в исследованиях Econsultancy в их согласии с принципами и практикой мышления продукта: от сотрудничества между командами и увеличения скорости разработки цифрового опыта, с упором на потребности пользователей и с учетом времени чтобы учиться и размышлять над своей работой.

Несмотря на то, что предстоит еще много работы по поощрению принятия продуманного мышления даже среди ведущих компаний, четкая корреляция между принятием продуманного мышления и успехом в бизнесе обнадеживает.

Как следует из доклада, «Остается открытым вопрос, повлияло ли использование [мышления продукта] на успех, или же культура, которая привела их к успеху, делает их более восприимчивыми к подходу к мышлению продукта».

Автор сообщения предупреждает, что принятие мышления продукта в изолированных частях бизнеса, а не как в объединенной компании, может

создать конфликт, но это может также привести к постепенным изменениям.

Концепция продукта заменяет многие из самых основополагающих принципов цифрового развития. Это создаст конфликт в традиционных организациях, если элементы подхода будут приняты по всему бизнесу.

С другой стороны, усилия по работе по-новому могут быстро набирать обороты по всему бизнесу, если новые подходы будут иметь ценность, особенно в сочетании с горячей платформой для изменений.

Библиографический список

1. Виноградова Н.А., Туманов Д.В. Информатизация как фактор развития современной экономики // В сборнике: Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона. Сборник материалов международной научно-практической конференции Академии МУБиНТ. – Ярославль: Образовательная организация высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)». - 2019. - С. 159-164.

2. Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурькин А.Д., Юрченко А.В. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие. – Ярославль: Канцлер, 2018. – 256 с.

3. Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурькин А.Д., Кваша В.А. Особенности управления инновационным развитием предприятия: монография. - Ярославль: Канцлер, 2018. – 214 с.

4. Туманов Д.В. Концептуальные основы управления предприятием в условиях неоиндустриализации // Теоретическая экономика. - 2019. - № 2 (50). – С. 72-77.

5. Туманов Д.В., Тарасова А.Ю., Ермоленко М.О., Быков В.А., Бартнев В.А. Управление структурой капитала и денежными потоками организации: учебное пособие. – Ярославль: ООО "ПКФ "СОЮЗ-ПРЕСС". – 2020. – 198 с.

УДК 336.744

ИСТОЧНИКИ ПРИБЫЛИ КРИПТОВАЛЮТНЫХ КОШЕЛЬКОВ

Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент

Эралиев Э.Д.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В современном мире криптовалютные кошельки – начальная и конечная точка всех транзакций стали наиболее популярными и привлекательными среди всех цифровых валют. Кошелек – это место, где хранится криптовалюта – крупная инновация XXI века. Выбор криптокошельков велик, но требует обдуманного подхода. Большинство из них являются бесплатными, что выделяет их на фоне других представителей.

Существует ошибочное мнение, что источником прибыли криптовалютных кошельков является комиссия, которую приложение удерживает при транзакции. Оно (мнение) возникло, так как большинство бирж вводят денежные комиссии за осуществление каких-либо операций. Но на самом деле те суммы, которые взимаются кошельками, идут на оплату работы майнеров, то есть людей, добывающих валюты в сети. Разработчики считают, что все посредники должны получать свою часть прибыли [2, с. 199].

Одним из ресурсов прибыли для криптовалютных кошельков являются партнерские соглашения – главная бизнес-идея мира криптовалюты. Много пользователей и широкий спектр применений приносит им неплохой заработок. Разработчики делают приложения наиболее удобными, например, позволяя покупать цифровые активы непосредственно с банковской карты. Примером такой программы является Simplex, которая занимается выплатой денежных сумм разработчикам. Разработчики создают в приложениях возможность молниеносного обмена криптовалюты через сервисы.

Самые популярные – Shapeshift или Changelly. Тем самым пользователи платят за удобство использования, а программисты, создавшие криптокошельки, получают хорошее вознаграждение. Привлечение новых клиентов, заключение партнерских программ – одни из главных источников заработка криптокошельков.

Источник прибыли криптовалютных кошельков также зависит от их вида. Аппаратные кошельки (для их установки необходимо отдельное устройство) – вид онлайн криптокошелька — подчиняются определенной бизнес-стратегии: приобретая приложение, за него всегда платит покупатель. Это лучший выбор для людей, для которых прежде всего важна безопасность и удобство пользования. Разработка кошельков стоит около 20\$, а плата за программу достигает от 50\$ до 300\$, что покрывает все расходы производителей приложений.

Аппаратные кошельки отличаются широким спектром приятных бонусов для потребителей. Например, кошелек Trezor возвращает

пользователей до 10% кэшбэка. Однако недостаток данного вида кошельков – одноразовость покупок, из-за которой клиент часто теряет интерес. Разработчики об этом знают, поэтому стараются создать улучшенные сервисы и найти перспективы на других рынках.

Стоит заметить, что некоторые кошельки могут зарабатывать на аппаратных кошельках, предлагая их покупателям. Примером такого приложения можно считать *muscripto*. Также аппаратные кошельки позволяют осуществлять несколько сделок в неделю, но не на огромные денежные суммы.

Гибридные кошельки (требуют установки на отдельное устройство) – тоже вид онлайн-кошельков – связаны с биржей. Они отличаются высоким уровнем надёжности и безопасности. Их основным доходом являются торговые комиссии, которые взимаются при покупке биткоинов и эфиров, а также конвертация обычных валют.

Примерами таких кошельков служат: *Харо*, *BitGo*, *GreenAddress*, *Blockain.info*.

Достоинство данного вида кошельков в том, что разработчики не имеют возможности управления доходами пользователей. Гибридные криптокошельки – это сочетание в одной программе безопасности и удобства использования.

Однако существуют такие криптокошельки, которые не направлены на получение прибыли. Данные приложения имеют открытый код, то есть они бесплатны. Но отсутствие платы за приобретение влияет на некоторые настройки приложения, что осложняет работу пользователя.

Кошельки могут быть дочерними проектами различных компаний, которые зарабатывают на других услугах и не используют криптокошелек как источник дохода, поэтому кошелек является бесплатным. Пример – *Trust Wallet*, который был приобретен биржей *Binance*. Некоторые кошельки, примером которых является программа *Ethos*, могут собирать весомые суммы в течение IPO, то есть первичного публичного размещения, благодаря чему они становятся бесплатными для пользователей.

Итак, основными источниками доходов для криптовалютных кошельков является прибыль от партнерских программ или плата покупателей за приобретение приложения. Однако ученые прогнозируют, что партнерские программы могут исчезнуть, поэтому их нельзя считать постоянным и устойчивым видом доходов.

Исследователи не могут предугадать и будущее криптовалютных кошельков. Они уверены, что в скором времени подобные приложения

станут пользоваться успехом у всех, как всевозможные гаджеты в современном мире. Ученые, говоря о дальнейшем развитии кошельков, заявляют, что по важности они будут равны браузерам интернета. Многие платные программы, демонстрируют, что люди готовы платить за по-настоящему стоящие, комфортные в использовании и безопасные сервисы. Исследователи предсказывают и новые статьи доходов криптовалютных кошельков, например, прямые и не прямые платежи покупателей [1, с. 64].

Но ученые уверены, что для развития данной области необходимо введение определенных правил, чтобы выудить криптовалютные кошельки из «заточения», ведь именно они, по мнению исследователей, являются фундаментом всей криптоэкономике.

Библиографический список

1. Туманов Д.В. Электронные деньги как фактор развития виртуальной экономики // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика, 2014. - № 1 (21). - С. 62-66.

2. Целищев П.Б., Коречков Ю.В. Сущность криптовалюты. Процесс эмиссии криптовалют // В сборнике: Молодая наука-2015. Сборник материалов шестой региональной научной конференции студентов и аспирантов. - Ярославль: Академия МУБиНТ. - 2015. - С. 198-203.

3. Денежная система в цифровой экономике: учебное пособие / Коречков Ю.В., Кваша В.А., Колесов Р.В., Неклюдов В.А., Якшилов И.Н. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 190 с.

УДК 336.713

СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫЕ БАНКИ

Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент

Эралиев Э.Д.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Центробанк – это организация, которая регулярно отзывает лицензии у ненадёжных кредитно-финансовых организаций. Эта тема не может никого не волновать, ведь люди привыкли открывать свои счета и хранить денежные сбережения во вкладах. Проблема в том, что не все люди знают, какой компании можно доверять. Одним из способов снизить риски является хранение денежных активов в системно значимых банках [2; 5].

В финансовой сфере можно встретить как крупные банковские компании, так и небольшие учреждения, которые совсем недавно начали свой путь и продвижение. Системно значимый банк отличается от других тем, что имеет стабильное и устойчивое финансовое положение. Именно оно влияет на всю банковскую систему. Как правило, это бывают исключительно крупные финансово-кредитные учреждения.

Также у такого банка есть второе определение, а именно «системообразующий». Этими крупными банковскими учреждениями заинтересованы весьма высокие по должности люди. Как это можно понять? Все коммерческие организации такого масштаба утверждаются Центробанком РФ. Именно он следит за тем, чтобы все процедуры, проходящие в них, были легальны и прозрачны. Иначе репутация системно значимых учреждений была бы подпорчена [3].

Такие банки появились на пике чистки финансового рынка, которая пришлось на 2014 год. В этот момент ЦБ РФ решает создать специальный перечень системообразующих организаций, которые на момент кризиса будут обеспечены государственной поддержкой. Чуть ранее в перечне было указано лишь 10 учреждений, но вскоре этот список расширился.

Риск банкротства существует всегда и обстоятельства этому могут быть разными. Тем не менее, люди всё равно открывают свои депозиты в организации из перечня ЦБ РФ. Хотя даже Центробанк не может гарантировать безоблачное будущее таких банков. И дело тут даже не в качестве обслуживания или прозрачности операций. Но всё равно клиенты таких учреждений не будут брошены при возможном крахе компании. Конечно же, ради своей репутации и доверия системно значимые банки установят определённую компенсацию.

Например, практика показывает, что Центробанк при возникновении трудностей в системообразующей банковской компании не будет отзывать у неё лицензию. Все усилия пойдут на процедуру финансового оздоровления организации для прекращения её банкротства и улучшения состояния на рынке.

Актуальный перечень коммерческих учреждений можно посмотреть в первоисточнике. Поэтому для ознакомления можно перейти на официальный регулятор банковских компаний – ЦБ РФ. Все ссылки на искомые документы, также предоставляются на страницы сервиса [1].

При выборе поставщика тех или иных финансовых услуг человек желает в первую очередь снизить свои риски и поэтому выбирает наиболее крупную организацию. В реестре значимых банковских компаний топ-5 занимают следующие крупные представители бизнеса:

1. Сбербанк;
2. ВТБ;
3. Газпромбанк;
4. Альфа-банк;
5. Россельхозбанк.

Популярные значимые кредитные организации

Перечень системно значимых банков был утверждён главным их регулятором ещё очень давно. Но помимо них в этот список ещё вошли и кредитные финансовые гиганты. Как раз-таки их гораздо больше, нежели системообразующих банков, но в то же время их не стоит путать [4]. В основной перечень также вошли несколько коммерческих компаний:

- Яндекс. Деньги;
- Платёжный Центр;
- Рапида и т.д.

На кредитные организации распространяются те же законы и утверждённые параметры, что и на остальную составляющую реестра. Например, у них аналогичная доля по операциям с системообразующими банками, которые производятся разными картами.

Все вкладчики стараются доверять тем финансовым учреждениям, которым в ближайшее время не грозит изъятие их лицензии. Если раньше это было настоящей проблемой и люди просто не знали кому доверять свои деньги, то сейчас с появлением системно значимых банков эта ситуация стабилизировалась. Они безопасны и надёжны, ведь в их стабильной деятельности заинтересовано государство.

Библиографический список

1. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
2. Туманов Д.В. Эффективность банковской системы в условиях глобализации экономики // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. – 2011. - № 1 (16). – С. 437-444.
3. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Кваша В.А., Мудревский А.Ю., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Роль банковской системы в развитии экономики страны: монография. – Ярославль: Канцлер. – 2018. – 327 с.
4. Тарасова А.Ю., Туманов Д.В. Учет и операционная деятельность в кредитных организациях: учебное пособие. – Ярославль: Канцлер. – 2019. – 117 с.
5. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-

менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

6. Кваша В.А. Банковская система при переходе к цифровой экономике / В сборнике: Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: МФЮА, 2018. - С. 103-106.

УДК 336.02

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Филиппова О.Д.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В настоящее время налоговая политика каждого государства выступает инструментом модернизации страны, то есть является частью стратегии развития.

Эффективная налоговая система страны – это гарантия экономически развитого и конкурентоспособного государства, а модернизация – это успешный путь к интеграции в мировую экономику. Так, модернизация налоговой системы является началом модернизации экономики в целом.

Зарубежные страны проводят различные мероприятия на совершенствование налоговой политики. Во многих странах она в основном направлена на ограничение налоговых притязаний, путем снижения налогов, сокращения их числа и упрощения налоговых процедур.

Некоторые страны, наоборот, ужесточают налоговую политику, повышают ставки налогов, вводят новые и даже сокращают число налоговых льгот, однако, такая политика не является типичной.

Прежде всего, на снижении налогообложения влияет установление пониженных ставок по обязательным платежам, поступающих в бюджет, например, подоходный налог.

Так, в Германии одним из нововведений было снижение ставки налога на корпорации с 40% до 25%. Такое реформирование позволило уменьшить нагрузку компаний.

В Киргизии ранее существовало прогрессивное налогообложение по подоходному налогу с физических лиц, и в зависимости от размера дохода составляло от 5% до 33%. Этот налог был снижен до 10% [1, с. 637].

Очень редко можно встретить такое мероприятие налоговой политики, как отмена налога. В Аргентине в 2015 году был отменен налог на импортные машины, который поднимал стоимость машины почти до 100%, но правда только для жителей одной провинции – Санта Круз, так как Президент Кристина Кирчнер, считала ее своим родным домом. Поэтому, приобретать жителям и так дорогие машины было совсем невыгодно. Отрицательно налог сказывался и на автосалонах, они терпели убытки [3].

Можно отметить, что Россия не является исключением. Нередко в информационных источниках можно увидеть нововведения, связанные с повышением или даже введением новых налоговых сборов для граждан Российской Федерации, физических или юридических лиц.

Увеличение налоговой нагрузки в России происходит постепенно. Государство хочет все больше собирать налоги для развития и модернизации экономического положения страны.

Так, по поручению Президента РФ Федеральной налоговой службой был разработан пилотный проект по налогу на самозанятых граждан. С 1 января 2019 года он начал отрабатываться в тестовом режиме в крупных регионах, первоначально в Москве и 3 регионах, а именно, Московской области, Калужской области, Татарстане. С 1 августа 2020 года в эксперименте по введению специального налогового режима (налог на профессиональный доход) участвует 78 субъектов Российской Федерации.

Изменения налогового законодательства затронули и сферу туризма. Туристический налог введут во всех 85 регионах РФ. На сегодняшний день налоговый сбор есть на полуострове Крым, а также в Краснодарском, Ставропольском и Алтайском краях. Все остальные регионы Российской Федерации получили право взимания до 2% от цены, предоставляемого проживания с 2020 года.

Стоит напомнить, что в европейских странах такой вид налога уже много лет существует и приносит хороший доход в бюджет государства. Данный вид налога предполагает улучшение инфраструктуры, зданий исторической направленности и наследия, а также для увеличения туристической направленности того или иного субъекта РФ.

Денежные поступления будут исходить из гостей, которые хотят посмотреть на достопримечательности, для чего прибывают из разных регионов и стран.

В 2018 году Правительство РФ предложило ввести экологический налог, который заменит сбор за негативное воздействие на окружающую среду. Изменения должны были вступить в силу с 1 января 2020 года. Но сейчас Правительство решает вопрос о переносе срока на 1 января 2021 года. То есть организациям дадут переходный период для подготовки к новым требованиям законодательства. Объектом налогообложения будет являться негативное воздействие на окружающую среду, а именно выброс в атмосферу веществ, загрязняющих воздух, сброс сточных вод в реки и тому подобное.

Необходимость введения экологического налога объясняется слабым администрированием платы за загрязнение. Так, взыскание неуплаты с этого сбора в России происходит в судебном порядке, а способы обеспечить обязательность платежа «фактически отсутствуют». Что касается налогов в России, их взыскание является беспорным [4].

Одним из важных направлений модернизация налоговой системы должно являться повышение прозрачности и рациональности использования налоговых поступлений, а также упрощение налоговых мероприятий.

Так, для России можно предложить следующие приоритетные направления модернизации налоговой системы: введение целевого характера налогов, снижение налога на прибыль организаций и взносов в государственные внебюджетные фонды, введение дополнительных налоговых льгот для малого и среднего бизнеса, повышение налога на добычу полезных ископаемых, установление налоговых льгот в сфере науки и образования.

Главным в процессе модернизации налоговой системы, нужно считать последовательность самого процесса. Так как быстрое внедрение противоречивых и непонятных гражданам нововведений могут вызвать развитие теневой экономики, а также способствовать уклонению от уплаты налогов. Поэтому, модернизация должна быть постепенным процессом и не носить как бы революционный характер [2].

В заключении хочется отметить, что налоговая политика является важной частью экономической политики государства и отражает цели и приоритеты государства. С помощью эффективной налоговой политики можно решить некоторые политические, социальные и экономические проблемы, а также обеспечить развитие общества. Модернизация налоговой политики государства является главным инструментом модернизации экономики в целом, и должна учитывать главные

особенности и историю страны, проводиться осторожно и постепенно, а также отвечать международным требованиям.

Библиографический список

1. Налоговое право России: учебник для вузов / Отв. ред. Ю.А. Крохина. – М.: Норма, 2004. – 720 с.

2. Модернизация налоговой системы как фактор и условие роста предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika1/r2012/3131.htm>.

3. Россия в Аргентине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.argerusa.com/news/prezident_otmenila_nalogi_na_importnye_mas_hiny_no_tolko_v_odnoj_provincii/2015-04-29-836.

4. С 1 января 2019 года будут введены три новых налога для граждан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finance.rambler.ru/other/40875941-s-1-yanvary-a-2019-goda-v-rossii-budut-vvedeny-tri-novyh-naloga-dlya-grazhdan/?updated>.

УДК 342

ЮРИДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Цыганова Н.Ю.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В условиях продолжающейся в Российской Федерации правовой реформы важным элементом процесса развития народовластия должно стать внедрение самоуправленческих начал. Местное самоуправление является логическим выражением объективно развивающегося в России и необратимого процесса демократизации.

Местное самоуправление играет важную роль для укрепления гражданского демократического общества. Однако для развития института местного самоуправления законодательству необходимо решить ряд вопросов. Одним из наиболее актуальных является ответственность должностных лиц местного самоуправления.

Ответственность должностных лиц местного самоуправления, контроль их деятельности служат обеспечению функционирования

местного самоуправления в интересах населения, граждан, общества в целом.

Для определения юридической природы ответственности должностных лиц местного самоуправления необходимо отметить, что эта ответственность не заключается лишь в неблагоприятных правовых последствиях за принятые решения. Неосуществление или ненадлежащее осуществление возложенных на них задач и функций [4, с.136].

Одна из особенностей ответственности должностных лиц местного самоуправления состоит в том, что она включает в себя несколько аспектов. Согласно первой точки зрения, говоря от ответственности должностных лиц местного самоуправления следует выделять моральный аспект.

Он выражается в оценке жителями муниципального образования деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления, соответствия решений, которые они приняли и их результатов интересам граждан, пониманию о справедливости и общественному благу населения. На основании этого формируется правильное понимание лицом, лежащих на нем в силу закона или морального долга обязанностей, правильное отношение к своим обязанностям. Данный аспект называют – социальная ответственность.

Согласно другой точки зрения ответственность должностных лиц местного самоуправления следует рассматривать в позитивном и негативном аспектах. Под позитивной ответственностью местного самоуправления следует понимать ответственную деятельность по решению вопросов местного значения в соответствии с Конституцией и законодательством Российской Федерации. Она требует от должностных лиц местного самоуправления ответственное отношение субъектов к своим конституционным обязанностям, добросовестное и эффективное их исполнение, активного поведения для достижения общественно полезных целей, а также служит средством предупредить применением специальных мер воздействия, вытекающих из недолжного поведения субъектов конституционно-правовых отношений. О данных точках зрения следует говорить лишь, рассматривая ответственность перед населением.

Конкретное закрепление нормы об ответственности получили в статье 70 Федеральном законе от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления» органы местного самоуправления и их должностные лица несут ответственность перед населением муниципального образования, государством и юридическими лицами [1].

Таким образом, можно считать, что в системе местного самоуправления могут применяться все известные виды ответственности: конституционно-правовая, муниципально-правовая, административная, уголовная, дисциплинарная, гражданско-правовая.

Юридическая природа конституционно-правовой ответственности должностных лиц местного самоуправления выражена через обязанность должностных лиц соблюдать Конституции Российской Федерации, конституции (устава) субъекта Российской Федерации, федеральных законов, законов субъекта Российской Федерации, устава муниципального образования.

Муниципально-правовая ответственность должностных лиц местного самоуправления не рассматривается некоторыми авторами как самостоятельный вид юридической ответственности. В подтверждение этому указывается на то, что действующее законодательство не содержит даже упоминания о муниципально-правовой ответственности [3, с. 82]. Кроме того, защитники данной точки зрения указывают, что процедуры и основания ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления характерны не только для муниципально-правового регулирования и принципиально не отличаются от соответствующих процедур и оснований ответственности органов государственной власти и должностных лиц субъектов РФ.

Однако, на наш взгляд, именно в порядке муниципально-правовой ответственности реализуется нормы об ответственности должностных лиц местного самоуправления перед населением.

Ответственность перед населением муниципального образования по сути, является политико-юридической ответственностью избранных лиц перед избирателем. Основания наступления ответственности перед населением определяются уставом муниципального образования, а перед государством нарушением норм федерального законодательства, конституции, законов субъекта.

Таким образом, население вправе само устанавливать пределы и основания ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления. При этом, основанием ответственности должностного лица местного самоуправления становится не только совершение этим субъектом правонарушения. А на должностное лицо местного самоуправления населением возлагается обязанность по добросовестному, разумному и качественному управлению муниципальным образованием.

К ответственности должностных лиц местного самоуправления перед государством относится административная и уголовная ответственность.

Нормы об административной и уголовной ответственности должностных лиц местного самоуправления закреплены на федеральном уровне. Они обеспечиваются мерами государственного принуждения, так как совершение административного правонарушения или уголовного преступления посягает на правопорядок законность гарантируемые государством. В системе местного самоуправления применяется и дисциплинарная ответственность, которая наступает за неисполнение или ненадлежащее исполнение муниципальным служащим по его вине возложенных на него служебных обязанностей [2].

Ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления перед физическими и юридическими лицами может наступать на основании федеральных законов, законов субъектов Российской Федерации, уставов муниципальных образований. Данный вид ответственности предполагает, что должностным лицом местного самоуправления в процессе выполнения им своих функций наноситься вред физическим и юридическим лицам. Эти отношения носят имущественный характер и ограничиваются сферами гражданского оборота

Для реализации данного вида ответственности должностных лиц местного самоуправления публично-правовая составляющая статуса местного самоуправления принципиальное значение не имеет.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что юридическая природа ответственности должностных лиц местного самоуправления различна. Это обуславливается спецификой правоотношений, в которых участвует должностное лицо местного самоуправления. Наибольшую значимость представляет ответственность должностных лиц местного самоуправления перед гражданами муниципального образования в связи с необходимостью действовать в интересах муниципального образования в соответствии с возложенными на них обязанностями и ответственностью за свои юридически значимые действия.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 02.03.2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации».
3. Князев С.Д. Конституционная ответственность в муниципальном праве: вопросы теории и практики // Журнал российского права. - 2005. – № 6. – С. 83–84.

4. Кутафин О.Е., Фадеев В.И. Муниципальное право Российской Федерации: учебник. – М.: Проспект, 2008. – 368 с.

УДК 336.7

ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В КРЕДИТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

*Янин Г.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Бухгалтерский учет в банках ведется на основании Федеральных законов «О банках и банковской деятельности», закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и закона «О бухгалтерском учете». Пунктом 5 статьи 4 и статьей 56 Федерально закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» определено, что именно Центробанк «устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы».

Базой бухгалтерского учета в банках является учетно-операционная работа, к которой относятся: прием денежных документов от предприятий, организаций и учреждений и проверка правильности их оформления; подготовка документов для их отражения в бухгалтерском учете; ведение картотек расчетных документов и картотек срочных обязательств; осуществление контроля за своевременностью платежей; операции по корреспондентским счетам, возникающим в связи с осуществлением расчетов между плательщиками и получателями денег, счета которых ведутся разными банками.

Организация учетно-операционной работы в банке включает: построение учетно-операционного аппарата; организацию рабочего дня и документооборота; внутрибанковский контроль. Организация учетно-операционной работы требует установления в учреждении банка порядка прохождения документов по всем стадиям обработки. Для этого составляются график и схемы документооборота, утверждаемые руководителем.

Бухгалтерский учет в банках ведется в двух направлениях: аналитическом и синтетическом.

Аналитический учет - это подробный детальный учет, отражающий банковскую операцию во всех ее деталях.

Синтетический учет - это обобщенный учет. Он обобщает данные аналитического учета. Задачи синтетического учета: организация контроля и повседневное наблюдение за его осуществлением на всех участках бухгалтерской и кассовой работы. Возлагаются эти задачи на главного бухгалтера.

Виды контроля:

1) предварительный - необходим для проверки целесообразности операции (правильность заполнения бланков, наличие подписей);

2) текущий - производится в течение операционного дня банка (своевременное внесение данных);

3) последующий - проводится периодически, создается комиссия, составляется акт.

Контроль осуществляется путем визуальной проверки документов, оформленных на бумажном носителе с последующей сверкой счетным методом равенства оборотов по дебету и кредиту.

При разработке правил документооборота должно обеспечиваться следующее: все документы, поступающие в операционное время в бухгалтерские службы, в том числе из филиалов, подлежат оформлению и отражению по счетам кредитной организации в этот же день. Документы, поступившие во вне операционное время, отражаются по счетам на следующий рабочий день. Порядок приема документов после операционного времени определяется кредитной организацией и оговаривается в договорах по обслуживанию клиентов. Если необходимо по принятым документам осуществить перевод денежных средств с корреспондентских счетов, открытых в подразделениях расчетной сети Банка России или в других кредитных организациях, то операции совершаются в порядке, установленном нормативными актами Банка России. Оплата расчетных и кассовых документов производится в пределах наличия средств на счете плательщика на начало дня.

Отчетность представляет собой систему показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности организации за отчетный период. По видам отчетность подразделяется на бухгалтерскую, статистическую и оперативную.

Бухгалтерская отчетность содержит сведения об имуществе, обязательствах и финансовых результатах по стоимостным показателям и составляется на основании данных бухгалтерского учета.

Статистическая отчетность содержит сведения по отдельным показателям хозяйственной деятельности организаций, как в натуральном,

так и в стоимостном выражении, и составляется по данным статистики, бухгалтерского и оперативного учёта.

Оперативная отчётность содержит сведения по основным показателям за короткие промежутки времени - сутки, пятидневку, неделю, декаду, половину месяца и составляется на основе данных оперативного учёта; документирование различных хозяйственных фактов; классификацию учетных данных и отражение на счетах бухгалтерского учета - в учетных регистрах и Главной книге; формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности; анализ деятельности организации, результаты которого используются для принятия различных управленческих решений. Бухгалтерская отчётность - единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Финансовая отчётность - совокупность показателей учёта, отраженных в форме определенных таблиц и характеризующих движение имущества. Существует четыре главных вида финансовой отчётности: бухгалтерский баланс группирует актив и пассив компании в денежном выражении; отчёт о финансовых результатах содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчётной даты; отчёт об изменениях капитала раскрывает информацию о движении уставного капитала, резервного капитала, дополнительного капитала, а также информацию об изменениях величины нераспределённой прибыли (непокрытого убытка) организации; отчёт о движении денежных средств показывает разницу между притоком и оттоком денежных средств за определённый отчётный период.

Значение отчетности - в ее достоверности, целостности, своевременности, простоте, проверяемости, сравнимости, экономичности, соблюдении строго установленных процедур оформления и публичности.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 27.12.2019) «О банках и банковской деятельности».
2. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 20.07.2020) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете».
4. Банковское дело: учебник / Под ред. Коробовой Г.Г. - М.: Магистр, 2018. - 480 с.

5. Кваша В.А. Банковская система при переходе к цифровой экономике / В сборнике: Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: МФЮА, 2018. - С. 103-106.

6. Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Проблемы управления рисками в коммерческих банках и методология современного риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 70-81.

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

*Сборник научных статей
научно-педагогических работников и магистрантов*

Статьи опубликованы в авторской редакции

ISBN 978-5-6044447-8-8



Подписано в печать 03.09.2020. Формат 60x90 ^{1/16}
Усл.печ.л. 19. Тираж 50 экз. Заказ № 4191.

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.