

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

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Сборник научных трудов III-й Национальной
научно-практической конференции
научно-педагогических и практических работников
с международным участием*

Ярославль 2020

УДК 330.101
ББК 65.050
Э 43

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

Рецензент:

С.Б. Тюрин, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент» Ярославского филиала Образовательного учреждения профсоюзов высшего образования «Академия труда и социальных отношений».

Э43 Экономика и управление: теория и практика [Текст] / Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием / кол. авторов; под ред. А.Д. Бурыкина и А.В. Юрченко. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 419 с.

Компьютерная верстка Осипова А.А.

ISBN 978-5-6044447-2-6

В сборник включены научные труды участников III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика» вузов России и Республики Беларусь.

Тематика докладов: экономика и финансы; кредит и банковское дело; государственное и муниципальное управление; менеджмент и маркетинг; учетные и аналитические системы; гуманитарные и общественные науки.

Статьи участников конференции 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
Финиуниверситета, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Секция «Актуальные проблемы развития российской экономики в современных условиях»</i>	8
<i>Батракова Л.Г.</i> Социально-экономический феномен неравенства и бедности в России.....	8
<i>Вахрушев Д.С., Баюмова М.В.</i> Анализ финансовой устойчивости компаний на основе моделей прогнозирования банкротства.....	14
<i>Гулятьев В.Е., Бурькин А.Д.</i> Основные показатели эффективности деятельности предприятия.....	19
<i>Дергачев Б.И.</i> Российский ОПК и мировой рынок вооружения.....	24
<i>Ермоленко М.О., Григорьева Ю.О.</i> Влияние экономического кризиса на развитие сектора МСП в Ярославской области.....	28
<i>Зарембо Д.А.</i> Нетарифные методы регулирования внешнеторговой деятельности в мировой практике и республике Беларусь.....	32
<i>Карташева О.В.</i> Особенности организации контроля самостоятельной работы с помощью сервиса Mentimeter.com при изучении дисциплины «информационные технологии в профессиональной деятельности» студентами – очниками в условиях режима самоизоляции.....	38
<i>Коц А.В.</i> Участие республики Беларусь в международной торговле объектами интеллектуальной собственности.....	42
<i>Кривобоков А.Д.</i> Криминализация экономики России как угроза экономической безопасности государства.....	47
<i>Кудрявцев А.В.</i> Классифицирующие признаки криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций.....	51
<i>Лобанов А.А.</i> Государственная политика в сфере поддержания конкурентной среды.....	56
<i>Лукьянюк Т.М.</i> Тенденции развития внешней торговли услугами республики Беларусь со странами ЕАЭС.....	62
<i>Перфильев А.Б.</i> Состояние платежной дисциплины в России и перспективы ее укрепления.....	67
<i>Перфильев А.Б.</i> Обучение по программе подготовки арбитражных управляющих открывает реальные возможности для успешного трудоустройства.....	72
<i>Рубцов Г.Г.</i> Государственно-частное партнерство в экономической системе Российской Федерации.....	77
<i>Савенко С.В.</i> Республика Беларусь на мировом рынке транспортно-логистических услуг.....	82
<i>Тихонов А.О., Синяк О.В.</i> Формирование конкурентной среды как одно из условий функционирования рыночной экономики.....	87

<i>Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д.</i> Сущность понятия эффективность деятельности предприятия.....	90
<i>Цыбрук Е.А.</i> Международный опыт развития экспорта образовательных услуг	95
<i>Чирков М.А., Чистяков М.С.</i> Семантика кластерного образования как социально-экономической и организационно-производственной саморегулирующейся системы.....	100
Секция «Проблемы и перспективы в сфере государственного и муниципального управления»	106
<i>Ахмедов Т.Ч.</i> Роль государственной собственности в формировании системы экономической безопасности.....	106
<i>Громова М.В., Бородкин А.В.</i> Шанхайская организация сотрудничества: геополитический проект РФ и КНР	111
<i>Ионов А.Н.</i> Источники доходов Ярославской государственной думы в 1785-1870 гг. (из истории становления российского городского управления).....	116
<i>Кваша В.А., Колесов Р.В., Скуридина Л.А.</i> Механизм трансформации результатов обучения по образовательным программам среднего общего образования в 2019/2020 учебном году в 100 балльный формат без проведения ЕГЭ	121
<i>Кваша В.А., Колесов Р.В., Скуридина Л.А.</i> К вопросу о целесообразности проведения ЕГЭ и ОГЭ	125
<i>Колесов Р.В., Юрченко А.В.</i> О мерах государственной поддержки образовательных организаций в условиях кризисных явлений социально-экономического характера.....	128
<i>Райхлина А.В., Бороздин А.В.</i> Развитие волонтерского движения в Ярославской области	132
<i>Турбан Г.В.</i> Соответствие государственного регулирования правил ВТО в условиях кризиса 2020 года.....	137
<i>Шишкова В.Н.</i> Электронное правительство – современная концепция государственного управления	142
Секция «Современные аспекты развития менеджмента и маркетинга»	147
<i>Батый Е.Д.</i> Стратегические альянсы как форма межфирменного сотрудничества: проблемы и риски.....	147
<i>Брасс А.А.</i> Мягкие компетенции в непредсказуемом мире	151
<i>Голдобова О.В.</i> Роль услуг в мировой экономике и республике Беларусь	156
<i>Громова М.В., Бородкин А.В.</i> Подходы к оценке деятельности руководителя	161

<i>Гук М.Д.</i> Особенности развития международной торговли услугами в республике Беларусь	164
<i>Ермоленко М.О., Григорьева Ю.О.</i> Развитие корпоративной культуры на примере ПАО «Сбербанк»	169
<i>Кабанова Л.В.</i> Особенности осуществления управленческой деятельности в воинском коллективе	172
<i>Карасев А.П., Всеславинская М.В.</i> Анализ отрасли строительного ритейла в России	177
<i>Клентак К.А.</i> От идеи к бизнесу: международный опыт и возможность его внедрения в БГЭУ	182
<i>Коречков Ю.В.</i> Процессный подход в системе антикризисного управления организацией	186
<i>Лукьянова А.В.</i> Современная система управления на предприятиях Беларуси	192
<i>Райхлина А.В., Блохина Е.В.</i> Преимущества традиционных методов управления финансами организации	197
<i>Райхлина А.В., Панасенко А.О., Сенопалова А.В.</i> Современные тенденции развития маркетинга в информационной среде	200
Секция «Современные проблемы и тенденции развития финансов, кредита и банковского дела»	205
<i>Воскресенская Л.Н.</i> Тенденции и перспективы развития банковских экосистем в России	205
<i>Бурыкин А.Д., Селезнева В.А.</i> Затраты как экономическая категория и их классификация	209
<i>Быков В.А.</i> Значение и методика проведения анализа актов ревизий и проверок финансовой и хозяйственной деятельности	215
<i>Коринной А.Г.</i> Виртуальные деньги как особая разновидность активов: основные тенденции и перспективы	222
<i>Лаптев В.С.</i> Проблемы формирования финансового рынка республики Беларусь	226
<i>Мудревский А.Ю.</i> Теоретические аспекты банковского кредитования малого и среднего бизнеса	231
<i>Никитина Е.А., Белянская А.Г.</i> Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость корпораций	235
<i>Нурмухаметов Р.К.</i> Банковские экосистемы: сущность и типы	240
<i>Сироткин С.А.</i> Стратегии финансового поведения в условиях кризиса	245
<i>Сяський Д.Ю., Бурыкин А.Д.</i> Методика оценки платежеспособности предприятия	252
<i>Тарасова А.Ю., Пикалова Д.В.</i> Развитие инноваций в банковском деле и банковский инжиниринг	257

<i>Тарасова А.Ю., Ульянова Е.Н.</i> Особенности развития банковского маркетинга на современном этапе.....	261
<i>Тарасова А.Ю., Золотовский И.А.</i> Организация финансового контроля на предприятии	266
<i>Секция «Развитие учетных и аналитических систем национальной экономики»</i>	271
<i>Гультияев В.Е.</i> Теоретические аспекты принципов формирования и оценки финансового потенциала предприятия.....	271
<i>Коречков Ю.В., Петухова Ю.Н.</i> Ретроспективный анализ ключевых показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия	275
<i>Логинова Т.В.</i> Налоговый аудит: организация и особенности проведения	279
<i>Логинова Т.В., Жишко Г.В.</i> Современные факторы риска в деятельности организации	282
<i>Логинова Т.В., Петухова Ю.Н.</i> Порядок расчета и перспективы применения единого налога на временный доход	288
<i>Мячин Н.В.</i> Визуализация временного ряда на примере уровня безработицы в России.....	292
<i>Неклюдов В.А., Сулова Т.С.</i> Проблемы учета и управления расчетов с дебиторами на предприятии	296
<i>Сальников А.М.</i> Решение задачи о выборе местоположения отраслевого кластера с использованием кластерного анализа.....	299
<i>Сальников А.М., Козлова Н.А.</i> Анализ рентабельности собственного капитала системно значимых банков	302
<i>Сироткин С.А., Разживина М.А.</i> Проблемные аспекты финансового контроля со стороны налоговых органов в области сбора акциза.....	307
<i>Сироткин С.А., Разживина М.А.</i> Порядок, сроки и документы для проведения налоговых проверок по акцизам	311
<i>Сироткин С.А., Разживина М.А.</i> Теоретические и правовые основы финансового контроля в деятельности налоговых органов в сфере подакцизных товаров.....	316
<i>Тарасова А.Ю., Жишко Г.В.</i> Финансовый анализ как инструмент оценки состояния организации.....	321
<i>Тарасова А.Ю., Тихомирова И.Ю.</i> Бухгалтерский баланс и особенности его построения в Российской и международной практике.....	326
<i>Секция «Гуманитарные и общественные науки: современное состояние и перспективы развития»</i>	331
<i>Бартенев В.А., Туманов Д.В.</i> Физическая подготовленность Ярославского филиала Финансового университета студентов.....	331

<i>Бартенев В.А., Туманов Д.В.</i> Инструменты и методы работы с абитуриентами.....	334
<i>Бартенев В.А., Туманов Д.В.</i> Физическая культура и спорт в жизни человека(социологический аспект).....	338
<i>Бородкин А.В., Громова М.В.</i> К вопросу о проблемном поле экономической политологии.....	342
<i>Бородкин А.В., Громова М.В.</i> Экономическая политология: отношение к инвестиция в России и в Китае	345
<i>Бородкин А.В., Громова М.В.</i> История управленческой мысли: уроки пандемии.....	349
<i>Бородкин А.В.</i> Концерт А.И. Райкина в Ярославле 1941 года.....	353
<i>Бородкин А.В.</i> «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России	358
<i>Бородкин А.В.</i> Неэффективный государственный менеджмент в колониальном управлении герцогства курляндского.....	363
<i>Бородкин А.В.</i> Награды Ярославских предприятий за годы Великой Отечественной войны 1941-1945 гг.....	368
<i>Грачева Ю.В.</i> Англицизмы в современном русском языке	373
<i>Грачева Ю.В.</i> Формирование учебной автономии студентов с использованием образовательных онлайн-платформ в процессе обучения иностранному языку на примере Coursera.....	379
<i>Громова М.В., Бородкин А.В.</i> Социальный статус работника как форма социальной регуляции.....	384
<i>Жильцова Т.Н., Грачева Ю.В.</i> Использование интернет платформ(Massive, ssive open online courses) для самостоятельной работы студентов по изучению иностранного языка	387
<i>Колесов Р.В., Юрченко А.В.</i> Рекомендации выпускнику по организации подготовки и защиты выпускной квалификационной работы	392
<i>Кваша В.А., Колесов Р.В., Смирнова К.А.</i> О вовлечении элиты нашей молодежи – студенчества в общественную жизнь.....	397
<i>Колесов Р.В., Юрченко А.В.</i> Научная статья студента: рекомендации по подготовке и опубликованию.....	407
<i>Мильто А.В.</i> Африканский социализм: альтернативный путь развития.. ..	411
<i>Перфильев А.Б.</i> Обучение студентов и курсантов военных училищ основам экономической безопасности – настоятельная необходимость времени.	416

**Секция «Актуальные проблемы развития российской экономики
в современных условиях»**

УДК 330.59

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН НЕРАВЕНСТВА
И БЕДНОСТИ В РОССИИ**

Л.Г. Батракова, д-р экон. наук, профессор

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Ярославский государственный педагогический
университет им. К.Д. Ушинского»*

Аннотация. Актуальными проблемами в экономике страны остаются проблемы неравенства и бедности. В статье отмечено, что для страны бедность не является новым явлением, в определенной степени, это результат экономических и социальных процессов. Внимание уделено показателям, оценивающим неравенство и бедность, приведены актуальные статистические данные. Отмечено, что в настоящий период экономика страны оказалась под воздействием негативных факторов: пандемии и обвала цен на нефть. Это не могло сказаться на доходах и занятости населения. В статье показаны меры правительства для сдерживания экономических и социальных последствий пандемии.

Ключевые слова: неравенство, бедность, дифференциация, доходы, прожиточный минимум.

**SOCIO-ECONOMIC PHENOMENON OF INEQUALITY
AND POVERTY IN RUSSIA**

L.G. Batrakova, doctor of economic Sciences, Professor

*Federal state budgetary educational institution of higher education «Yaroslavl
state pedagogical University named after K.D. Ushinsky»*

Abstract. The problems of inequality and poverty remain urgent problems in the country's economy. The article notes that poverty is not a new phenomenon for the country, to a certain extent it is the result of economic and social processes. Attention is paid to indicators that assess inequality and poverty, and current statistics are provided. It is noted that the country's economy is currently under the influence of two negative factors: the pandemic and the collapse of oil prices. This could not affect the income and employment of the

population. The article shows the government's measures to contain the economic and social consequences of the pandemic.

Keywords: inequality, poverty, differentiation, income, living wage.

В течение многих веков ученые изучают проблему «угнетенных и угнетателей», исследуют неравенство. Однако бедность и социально-экономическое неравенство остаются ключевыми проблемами современной экономики и общества. Согласно данным Росстата уровень бедности в стране высокий, к тому же он дополняется высокой дифференциацией по уровню дохода, и это не может не отражаться на состоянии экономики.

Социально-экономическое неравенство – это такая дифференциация, при которой отдельные индивиды или социальные группы, будучи на разных уровнях вертикальной иерархии, имеют неравные возможности для удовлетворения своих потребностей. Бедность – это экономическое и социальное положение людей, при котором они имеют круг минимальных потребностей и ограниченный доступ к социальным благам.

Первыми, кто стали писать о неравенстве в обществе, были философы Античности. Среди многих трудов следует выделить работы древнегреческого философа Платона (428-427 – 348-347 гг. до н.э.). Он изучал причины расслоения в государстве и определил критерии неравенства отдельных групп населения [1, с. 117-121].

Проблемой социального неравенства структуры общества занимался шотландский экономист и философ Адам Смит (1723-1790). Он писал, что неравенство в обществе состоит в делении на производительные и распределительные классы. Именно в результате неравномерного распределения ресурсов и происходит увеличение социальной напряженности. Продолжил развивать теорию неравенства общества французский мыслитель Сен-Симон Клод-Анри де Рувруа (1760-1825). Подробно основные концепции оценки бедности населения изложены в работе «Основные концепции оценки бедности населения» [1, с. 117-121].

Современные ученые к главным причинам социально-экономического неравенства относят: разные ценности факторов производства и эффективность их использования, различный объем факторов производства, принадлежащих отдельному человеку [5].

К факторам социального неравенства можно отнести: расширение бедности; гендерную дифференциацию в оплате труда; региональную асимметрию; неравенство в оплате труда по отраслям и регионам (табл. 1); различия в индивидуальных способностях и др.

Если анализировать динамику абсолютной и относительной бедности, то можно говорить о том, что они не только могут не совпадать, но и быть противоположными. Так, если абсолютная бедность сокращается, т.е. материальное положение бедных приближается к принятому стандарту, то относительная бедность может увеличиваться, если неравенство в обществе усиливается.

Одним из главных социально-экономических показателей, определяющих неравномерность распределения благ между членами общества, является дифференциация доходов. Этот показатель оценивается, главным образом, по уровню доходов, но, кроме того, и по размеру домохозяйств, занятости, числу детей и пр. Исследования показывают, что существует высокая степень корреляции между бедностью и безработицей, бедностью и образованием.

Уровень денежных доходов населения в целом по России и по отдельным субъектам Российской Федерации за 2018 год показаны в таблице 1.

Таблица 1 - Уровень денежных доходов в России за 2018 год [4]

Регион	Денежные доходы в расчете на душу населения, рублей в месяц	Место в Российской Федерации
Российская Федерация	33 010	
Центральный федеральный округ	42 893	1
Московская область	43 997	9
Ярославская область	26 713	42
г. Москва	66 377	4
Северо-Западный федеральный округ	34 900	3
Архангельская область	33 381	
Ненецкий авт. округ	78 703	3
г. Санкт-Петербург	42 718	10
Южный федеральный округ	28 161	5
Северо-Кавказский федеральный округ	23 370	8
Приволжский федеральный округ	26 572	6
Уральский федеральный округ	34 512	4
Тюменская область	46 047	
Ханты-Мансийский авт. округ	50 498	7
Ямало-Ненецкий авт. округ	79 934	1
Сибирский федеральный округ	24 939	7
Дальневосточный федеральный округ	35 236	2
Магаданская область	60 449	5
Сахалинская область	51 706	6
Чукотский авт. округ	79 366	2

Официально установленным количественным показателем, измеряющим масштаб бедности в России, является коэффициент бедности (индекс численности бедного населения). Он определяется как доля населения со среднедушевыми денежными доходами ниже прожиточного минимума – показателя, который принят в качестве порога бедности (таблица 2). Прожиточный минимум для трудоспособного населения в 2020 году приравнен к минимальному размеру оплаты труда и составляет 12130 рублей.

На наш взгляд, к оценке уровня бедности следует подходить с более широких позиций. Необходимо использовать коэффициент крайней бедности, дефицит денежного дохода населения (лаг бедности), глубины и остроты бедности, синтетический индикатор бедности и др. [2; 3]. Полагаем, что измерение уровня бедности следует дополнить, например, и показателем обеспеченности населения жилищем.

Росстатом для определения неравенства рассчитываются различные показатели: распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, дефицит денежного дохода, коэффициент фондов, коэффициент Джини и др. В таблице 2 приведены основные показатели бедности.

Таблица 2 - Динамика основных показателей бедности в России [6]

Год	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума		Дефицит денежного дохода		Величина прожиточного минимума ¹⁾ рублей в месяц; до 1998 г. – тыс. руб.
	млн. человек	в процентах от общей численности населения	млрд. руб. (до 1998 г. – трлн. руб.)	в процентах от общего объема денежных доходов населения	
1992	49,3	33,5	0,4	6,2	1,9
2000	42,3	29,0	199,2	5,0	1210
2005	25,4	17,8	288,7	2,1	3018
2010	17,7	12,5	375,0	1,2	5688
2012	15,4	10,7	370,5	0,9	6510
2015	19,5	13,3	700,8	1,3	9701
2018 ²⁾	18,9	12,9	717,0	1,2	10287

¹⁾ С 2000 г. изменена методология расчета величины прожиточного минимума. С 2005 г. изменен состав потребительской корзины для определения величины прожиточного минимума. С 2013 г. изменен порядок расчета величины прожиточного минимума.

²⁾ Предварительные данные.

Согласно данным Росстата по итогам первого полугодия 2019 года за чертой бедности было уже 19,8 млн. человек, что составило 13,5%. В 2019 году медианный среднедушевой уровень денежных доходов населения в России составляет 26365,3 руб., модальный – 14750,1, соотношение величины прожиточного минимума и среднего дохода составляет 30,9% [7].

Борьба с бедностью – это часть общей социальной и экономической политики любого государства, которая ставит целью повысить качество и уровень жизни населения страны. Важнейшими задачами социальной политики в России являются: создание условий для улучшения уровня благосостояния населения; формирование системы эффективной поддержки уязвимых групп населения и гарантий недискриминационного доступа к бесплатным ресурсам.

Российская экономика в феврале-марте 2020 года оказалась под воздействием двух негативных факторов: распространения коронавирусной инфекции и ее влияния на экономику и обвала цен на нефть.

«COVID-19» обнажил социально-экономическое неравенство: значительно увеличилось число бедных, даже среди тех, кто имеет работу (working poverty). Больше всего в кризисной ситуации пострадали предприятия малого и среднего бизнеса, самозанятые граждане.

В обзоре «Тенденции развития российской экономики в условиях пандемии коронавируса и возможные антикризисные меры» эксперты Института исследований и экспертизы государственной корпорации развития Внешэкономбанка «ВЭБ.РФ» указывают на то, что из-за пандемии во втором квартале 2020 года экономика России может упасть на 18%, а реальные доходы населения снизятся на 17,5% [8].

По словам министра труда А. Котякова уровень безработицы в России вырос, число оставшихся без работы к настоящему времени достигло 1,6 млн человек. По словам вице-премьера Т. Голиковой, рост числа безработных ожидается до 2,5 млн. человек [9]. В органы службы занятости с 1 марта обратились 1,654 млн. граждан «либо за поиском работы, либо чтобы получить пособие» [10].

Правительства всех стран принимают меры для сдерживания экономических и социальных последствий пандемии. Меры включают в себя антикризисные выплаты и компенсацию упущенных доходов, отсрочку уплаты налогов и обслуживания кредитов и пр. 21 апреля 2020 г. Правительство РФ сообщило, что стоимость принятых мер поддержки экономики составила 2,1 трлн. рублей. Общий объем фискальной

поддержки граждан и бизнеса в условиях пандемии оценивается в 6,5% ВВП.

11 мая президент РФ В. Путин объявил о начале реализации третьего пакета антикризисных мер, связанных с увеличением поддержки семей с детьми, малого бизнеса, индивидуальных предпринимателей и самозанятых. Кроме того, правительству было поручено подготовить общенациональный план долгосрочного развития экономики, восстановления занятости и доходов населения.

На наш взгляд, большие резервы борьбы с бедностью, особенно в современный период, находятся в сфере развития партнерских отношений между работодателями, профсоюзами и государством.

Библиографический список

1. Батракова Л.Г. Основные концепции оценки бедности населения // Ярославский педагогический вестник. - 2011. - Т. 1. - № 3. - С. 117-121.

2. Батракова Л.Г. Статистический анализ бедности // Ярославский педагогический вестник. - 2012. - Т. 1. - № 1. - С. 86-91.

3. Батракова Л.Г. Статистический анализ глубины бедности // В сборнике: Педагогика и психология современного образования: теория и практика материалы научно-практической конференции «Чтения Ушинского». - 2017. - С. 20-24.

4. Приказ Росстата от 02.07.2014 № 465 "Об утверждении Методологических положений по расчету показателей денежных доходов и расходов населения" (ред. от 20.11.2018 № 680).

5. Шевяков А.В. Социальное неравенство, бедность и экономический рост // Общество и экономика. - 2011. - № 2. - С. 86-89.

6. Постановление Госкомстата РФ от 16.07.1996 № 61 "Об утверждении методик расчета Баланса денежных доходов и расходов населения и основных социально-экономических индикаторов уровня жизни населения".

7. Средний, медианный и модальный уровень денежных доходов населения в целом по России и по субъектам Российской Федерации // https://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/bednost/tab1/tab-bed1-2-6.htm.

8. Эксперты ВЭБ оценили влияние вируса на экономику России // <https://www.rbc.ru/economics/12/04/2020/5e919e0a9a7947391241d05b>.

9. Глава Минтруда сообщил о росте числа безработных до 1,6 млн. человек // <https://www.rbc.ru/society/19/05/2020/5ec310219a7947c3929e2ff2>.

10. Голикова назвала число безработных в России // <https://russian.rt.com/business/news/745993-golikova-rasskazala-o-chisle-bezrabortnyh>.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА

Д.С. Вахрушев, д-р экон. наук, профессор

М.В. Баюмова

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

Аннотация. В статье приведена теоретическая и практическая информация, посвященная анализу банкротства организаций. В экономической науке используются различные модели для оценки банкротства организаций, построенных на различных коэффициентах, которые наиболее полно отражают состояние финансово-экономической деятельности рассматриваемого субъекта. В силу стохастичности финансово-хозяйственной деятельности организаций, результаты оценок, которые получаются по приведенным моделям, не всегда реально отражают фактическое состояние компании.

Ключевые слова: банкротство, анализ, отчетность, модель.

ANALYSIS OF COMPANY'S FINANCIAL STABILITY BASED ON MODELS OF BANKRUPTCY FORECASTING

D.S. Vahrushev, doctor of economic Sciences, Professor

M.V. Bayumova

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article provides theoretical and practical information on the analysis of bankruptcy of organizations. In Economics many models are used for assessing the bankruptcy of organizations based on various coefficients that most fully reflect the state of financial and economic activity of the subject under consideration. Due to the stochasticity of financial and economic activities of organizations, the results of estimates obtained using these models do not always really reflect the actual state of the company.

Keywords: bankruptcy, analysis, accounting statement, model.

В современных условиях развития российской экономики одной из

актуальных проблем является банкротство организаций вследствие недостатка собственных средств для покрытия задолженности.

Данные бухгалтерской отчетности используются для анализа финансового состояния должника и для выявления возможных причин, повлекших возникновение неплатежеспособности.

Исследовательская задача статьи: предметный анализ моделей прогнозирования банкротства на примере анализа деятельности АО "СППК".

Вопросы оценки финансовой устойчивости часто рассматриваются в научных работах, начиная от учебников по экономическому анализу и заканчивая специальными публикациями, посвященными финансовой устойчивости, единого подхода к трактовке этой категории не сформировано.

Чаще всего авторы, раскрывая содержание данного понятия, просто перечисляют признаки, характерные для финансово устойчивой компании. Например, способность функционировать на основе самофинансирования, устойчивая платежеспособность и инвестиционная привлекательность. Акцент сделан на степени зависимости предприятия от инвесторов и кредиторов.

В зарубежных источниках используется термин "financial stability" для определения устойчивости финансовой системы на макроуровне, которая означает способность противостоять шокам и регулировать финансовые диспропорции [2].

Стратегия устойчивого развития предполагает внедрение экологически эффективных инноваций, создание рабочих мест, требующих высококвалифицированной рабочей силы.

Финансовая устойчивость - антоним близости к банкротству, что характеризует не только платежеспособность, но другие индикаторы (например, поддержание ликвидности и рост рентабельности).

Оценить устойчивость финансового состояния можно исходя из того, не угрожает ли ей банкротство. Организация, которая близка к банкротству, не является финансово устойчивой, а которая далека от банкротства - финансово устойчива. В целях прогнозирования банкротства исследователями разработано множество моделей, использующих различные подходы к оценке вероятности банкротства. В рамках статьи рассмотрены некоторые, наиболее распространенные модели.

Американский экономист Э. Альтман предложил Z-Score модель Альтмана, которая демонстрирует степень риска банкротства компании [1]. Для разработки своей модели он изучил 66 компаний, из которых одна

часть продолжала благополучно развиваться, а другая часть стала банкротом. Модель свидетельствует о вероятности банкротства организации в будущем, а ее показатели, устанавливают текущие результаты работы компании за период. Модель Альтмана проста и наглядна. Она была разработана в 1983 году и имеет вид:

$$Z = 0,717 * X1 + 0,847 * X2 + 3,107 * X3 + 0,42 * X4 + 0,995 * X5, \quad (1)$$

где X1 - это пропорция оборотных активов и активов предприятия;

X2 - пропорция нераспределенной прибыли и активов компании;

X3 - величина прибыли до налогообложения к стоимости активов;

X4 - балансовая стоимость капитала по отношению к заемному капиталу;

X5 - рентабельность активов.

Данная модель дает возможность получить уточненный анализ банкротства. В таблице 1 приведены значения Z, которые сопоставлены со значениями вероятности наступления критической ситуации в организации.

Таблица 1 - Значения Z и вероятность наступления банкротства

Значение расчетного показателя	Вероятность банкротства (%)	Комментарий
Меньше 1,23	От 80 до 100%	Организация несостоятельна
От 1,23 до 2,90	От 35 до 50%	Неопределенная ситуация
Больше 2,9	Риск того, что компания не сможет погасить свои долги незначителен	Организация финансово устойчива и стабильна

Расчет показателей, вошедших в пятифакторную модель Альтмана, представлен в таблице 2.

Пятифакторная Z-модель Альтмана указывает, что АО "СППК" неспособно выполнять свои обязательства, а значит, вероятность банкротства очевидна [4, с. 6]. Так как деятельность общества постоянно проверяется ревизионными и другими органами ОАО "РЖД", то о данной проблеме знает вышестоящая организация, которая учитывает данное положение при оценке финансово – хозяйственной деятельности компании. В работе рассмотрены и другие модели банкротства, например, модель Р. Лиса, созданная в 1972 году. Она имеет вид:

$$Z=0,063*K1+0,092*K2+0,057*K3+0,001*K4, \quad (2)$$

где K1 - оборотные активы к активам;

K2 - отношение прибыли до налогообложения к активам;

K3 - отношение нераспределенной прибыли к активам;

K4 - отношение собственного капитала к обязательствам.

Оценка по данной модели: если $Z < 0,037$, то банкротства компании очень вероятно, если наоборот - финансово устойчиво. Расчет для АО "СППК" представлен в таблице 3.

Таблица 2- Расчеты по пятифакторной Z-модели Альтмана

Показатель (тыс. руб.)	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Оборотные активы	858482	1912740	2272516
Сумма активов	1841125	2718265	3068251
Долгосрочные +краткосрочные обязательства	5655999	5871782	6215534
Нераспределенная прибыль	(3814975)	(3153617)	(3147388)
Прибыль до налогообложения	5577	828897	11938
Балансовая стоимость капитала	(3814875)	(3153517)	(3147388)
Выручка (объем продаж)	875843	860229	842306
K1 (п.1/п.2)	0,4663	0,7037	0,7407
K2 (п.4/п.2)	-2,0721	-1,1602	-1,0258
K3 (п.5/п.2)	0,0030	0,3049	0,0039
K4 (п.6/п.3)	-0,6745	-0,5371	-0,5064
K5 (п.7/п.2)	0,4757	0,3165	0,2745
Значение	-1,2213	0,5586	-0,2652
Оценка	несостоятельна	несостоятельна	несостоятельна

Таблица 3 - Расчеты по модели Р. Лиса

Показатель (тыс. руб.)	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
K1	0,4663	0,7037	0,7407
K2	0,0030	0,3049	0,0039
K3	-2,0721	-1,1602	-1,0258
K4	-0,6745	-0,5371	-0,5064
Значение	-0,0891	0,0057	-0,0120
Оценка	вероятна	вероятна	вероятна

Модель Р. Лиса как и модель Альтмана, свидетельствуют о вероятности банкротства АО "СППК". Постоянные убытки, которые несет компании, становятся явным признаком несостоятельности компании. Далее рассмотрена модель оценки банкротства на основе четырехфакторной R-модели оценки риска банкротства предприятий Иркутской государственной экономической академии:

$$R = 8,38K1 + K2 + 0,054K3 + 0,63K4, \quad (3)$$

где K1 - отношение СОК к активам;

К2 - отношение суммы ЧП к собственному капиталу;

К3 - отношение выручки к активам;

К4 - отношение ЧП к себестоимости.

В таблице 4 представлена градация оценки вероятности банкротства.

Таблица 4 - Интерпретация итоговых данных по Иркутской модели [1]

Значение	Возможность восстановления финансовой устойчивости
Меньше 0	Нет возможности - максимальная вероятность банкротства
От 0 до 0,18	Низкая вероятность
От 0,18 до 0,32	Средняя степень
От 0,32 до 0,42	Высокая вероятность
Больше 0,42	Полное восстановление

Расчеты по данной модели представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Расчеты вероятности банкротства по Иркутской модели

Показатель	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Оборотный капитал, тыс. руб.	-4796974	-3957883	-3942158
Чистая прибыль, тыс. руб.	3035	661359	6234
Собственный капитал, тыс. руб.	-3 814 875	-3 153 517	-3147 283
Выручка, тыс. руб.	875843	860229	842306
Активы, тыс. руб.	1841125	2718285	3068251
Себестоимость, тыс. руб.	-2087 542	-2135 798	-2168 419
К1	-2,6055	-1,4560	-1,2848
К2	-0,0008	-0,2097	-0,0020
К3	0,4757	0,3165	0,2745
К4	-0,0015	-0,3097	-0,0029
Значение	-21,8098	-12,5892	-10,7558
Оценка	высокая	высокая	высокая

АО "СППК" находится к критической точке. В дальнейшем, если обязательства компании будут расти, а собственные средства нет, то организация еще больше ухудшит финансовое положение и потеряет платежеспособность, следовательно, вероятность банкротства будет резко возрастать. Таким образом, модели основаны на анализе показателей ликвидности, рентабельности и других весовых коэффициентов, но ни одна модель не учитывает влияние современных инноваций на финансовую устойчивость и не показывает 100% вероятность банкротства. Существующие модели оценки банкротства требуют существенной доработки и усовершенствования с учетом современных подходов к бизнесу.

Библиографический список

1. Костенко Д.И. Методические аспекты процесса диагностики банкротства предприятий // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. - 2018. - № 7-1 (126).

2. Сотнева Ю.Д. Показатели финансовой устойчивости компаний: российская и международная теория и практика // Аудит. - 2019. - № 9. - С. 19.

3. Устойчивость социально-экономического развития региональной экономики: монография / Бурькин А.Д., Бурькина Н.М., Вахт Е.А., Грехов Д.В., Долматович И.А., Карасев А.П., Катаниди К.Г., Киселев Н.В., Козлова Е.А., Колесов Р.В., Лазурин Е.А., Лазурин О.М., Лежников В.П., Логинова Т.В., Лыкова В.А., Мельниченко Н.Ф., Мимясов М.Н., Неклюдов В.А., Пятунин С.В., Родина Г.А. и др. - Ярославль: Цифровая типография ЦМИК, 2017. – 172 с.

4. Фомченкова С.В. Модель Альтмана как способ оценки платежеспособности предприятия // Вестник науки и образования. - 2018. - № 4 (6).

УДК 658

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.Е. Гультаев, канд. экон. наук, доцент

А.Д. Бурькин, д-р экон. наук, профессор

*Образовательное учреждение профсоюзов высшего образования
«Академия труда и социальных отношений», Ярославский филиал*

Аннотация. В статье авторами рассмотрены основные показатели эффективности деятельности предприятия, комплексный анализ финансовой деятельности, платежеспособность. Кроме того, авторами выделен комплекс показателей, используемый в ходе проведения анализа хозяйственной деятельности и основные коэффициенты, напрямую описывающие финансовое состояние предприятия.

Ключевые слова: предприятие, платежеспособность, хозяйственная деятельность, ликвидность, долг, финансы.

KEY PERFORMANCE INDICATORS OF THE ENTERPRISE ACTIVITY

V.E. Gultyayev, candidate of economic Sciences, associate Professor

*A.D. Burykin, doctor of economic Sciences, professor
Educational institution of higher education trade unions «Academy of labor and
social relations», Yaroslavl branch*

Abstract. In the article, the authors consider the main indicators of the company's performance, a comprehensive analysis of financial activities, and solvency. In addition, the authors have identified a set of indicators used in the analysis of economic activity and the main coefficients that directly describe the financial condition of the enterprise.

Keywords: enterprise, solvency, economic activity, liquidity, debt, Finance.

Анализ эффективности деятельности предприятия не может быть сделан с учетом лишь одного показателя. Разнообразие свойств и качества разновидностей производственно–экономической и коммерческой деятельности фирмы, так или иначе, обуславливает множественный комплекс показателей. При этом основной вопрос их использования заключается в том, что ни один показатель не способен исполнять значимость универсального, в соответствии с которым однозначным образом, возможно, было бы обнаружить достижения или провалы в плане бизнеса. По этой причине на практике, как отмечает Котряхова Е.А., постоянно используется концепция, в которую заключены различные показатели эффективности работы компании [4]. Немаловажно выделить, то что все без исключения компоненты непосредственно взаимосвязаны друг с другом и способны отобразить разные аспекты деятельности структуры.

Сегодня, в соответствии с рыночными требованиями, показатели эффективности деятельности организации можно классифицировать на [1]:

- Оценочные, которые характеризуют возможный или уже достигнутый уровень результатов, а также развитие определенной деятельности.

- Затратные, которые отражают количество расходов, связанных с осуществлением разных видов деятельности.

В зависимости от преследуемой цели анализа, аспекты производительности деятельности компании имеют все шансы проявляться в форме средних, абсолютных или относительных величин. Помимо этого, на сегодняшний день принято акцентировать приростные и структурные показатели. Целесообразным будет проанализировать сейчас представленные категории по раздельности.

Абсолютные показатели эффективности деятельности компании бывают натуральными и стоимостными. Разумно, что в условиях рыночной экономики основную значимость представляют непосредственно стоимостные критерии. Данные обстоятельства обуславливаются посредством сущности товарно–денежных взаимоотношений. Абсолютные показатели отображают степень развития структуры, достигнутую за конкретный промежуток времени. К ним относятся объем продаж (оборот), частная и валовая прибыль, частная и валовая выручка, размер дивидендов, издержки производства и реализация продукта.

Относительные показатели, отображающие итоги и эффективность деятельности компании, трактуются как взаимоотношения показателей абсолютных, которые характеризуют долю одного показателя в другом, либо как взаимоотношения показателей разнородного характера.

Несмотря на многообразие показателей, от применения которых зависит эффективная работа предприятия различают финансовые и нефинансовые показатели эффективности деятельности предприятия, показатели ресурсов и процессов и др. [3; 5].

Финансовые показатели – это обобщающие показатели финансово–экономической деятельности организации, выраженные в стоимостных единицах измерения (например, стоимость услуги, объем финансового обеспечения, стоимость основных средств). Тогда как нефинансовые показатели выражаются в натуральных или трудовых единицах измерения (площадь зданий, объем услуг, доля трудоустроившихся выпускников, количество цитирований статей и пр.).

Посредством системы финансовых и нефинансовых показателей устанавливается связь между различными видами капитала, причем нефинансовые показатели «работают» на стратегические цели и в будущем могут влиять на финансовые показатели. Например, уменьшение финансового капитала может быть связано с инвестициями в строительство общежития, результатом которых будет увеличение площади жилых помещений на одного нуждающегося студента, что в будущем должно привести к увеличению финансового капитала, за счет привлечения контингента обучающихся.

Показатели оценки экономической эффективности предлагается разделить на следующие категории:

1. Показатели эффективности использования производственных ресурсов: основных средств, материальных оборотных средств, средств в расчетах, трудовых ресурсов.

2. Показатели эффективности использования ресурсов, отражаемых в балансе.

3. Показатели эффективности финансовых вложений.

4. Показатели рентабельности, которые представляют собой частный случай показателей эффективности.

Анализ эффективности деятельности организаций характеризуется известными ограничениями, связанными со сложностью оценки и соотнесения доходов различных по размеру, задачам и профилю организаций. Нельзя сказать, что компания, имеющая меньший годовой оборот капитала, менее эффективна, чем другая компания, которая имеет больший оборот, но также характеризуется большим количеством финансовых затрат, связанных с издержками производства.

Финансовым положением предприятия, как отмечают Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. является способность предприятий финансировать свою деятельность, которая характеризуется обеспеченностью необходимых финансовых ресурсов для стабильной работы бизнеса, целесообразности и эффективности, платежеспособности и финансовой устойчивости, налаживанием финансовых отношений с другими юридическими и физическими лицами.

Особая роль здесь принадлежит анализу хозяйственной деятельности, так как благодаря применению различных методов и методик удается количественно оценить нереализованные резервы повышения эффективности бизнеса, а также спланировать сценарий коммерческой ситуации на перспективу.

Показатели ресурсов включают стоимостную оценку требуемых ресурсов (финансовых, производственных, человеческих, интеллектуальных) для предоставления государственных образовательных услуг, выполнения работ.

Показатели процессов – непосредственные результаты произведенных затрат ресурсов при развитии, приобретении или использовании того или иного капитала организации.

Показатели результатов должны отражать положительные и (или) отрицательные последствия для капиталов организации в результате деятельности или оказания услуг (выполнения работ).

Показатели результатов рассматриваются в данном контексте как результат развития капиталов. Для проведения анализа деятельности предприятия выделяют такие общие элементы, как: объект, предмет, цель, задачи и принципы.

К объекту анализа хозяйственной деятельности относят: предприятия и организации разной формы собственности, отдельные подразделения

предприятий, отдельные стороны и сегменты деятельности, а также центры затрат и центры ответственности.

Предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, созданным для ведения хозяйственной деятельности, осуществляемой с целью извлечения прибыли и удовлетворения общественных потребностей.

Предметом анализа является деятельность хозяйствующих субъектов любой формы собственности, направленная на получение прибыли или обеспечение баланса между расходами и доходами, всесторонне изучаемая, чтобы объективно оценить ее эффективность и определить резервы для ее увеличения, а также обеспечить стабильность функционирования анализируемого субъекта [2].

Целью анализа хозяйственной деятельности предприятия является получение ключевых характеристик финансово–хозяйственного состояния предприятия для принятия оптимальных управленческих решений различными пользователями информации. Кроме обобщающих финансовых показателей, существуют также и частные показатели, которые предназначены для более углубленной, детализированной оценки финансового состояния предприятия по направлениям анализа и изменения этого состояния за счет действия соответствующих факторов.

Сегодня в большинстве случаев для оценки эффективности деятельности предприятия рассматриваются следующие основные коэффициенты, напрямую описывающие финансовое состояние:

Коэффициент текущей ликвидности, который показывает, какую часть из краткосрочных обязательств по расчетам и кредитам сможет погасить организация, использовав все оборотные активы. Коэффициент покрытия долга представляет собой способность предприятия производить выплаты по предоставленным долговым обязательствам. Коэффициент покрытия процентных выплат – показатель уровня защищенности компании от кредиторов как превышение прибыли, доступной для обслуживания долга над величиной начисляемых процентных выплат по кредитам. Рентабельность деятельности демонстрирует величину всей прибыли, которую сможет получить организация на единицу стоимости капитала (то есть все виды ресурсов предприятия в денежном выражении). Коэффициент финансового левериджа показывает долю собственного капитала организации в активах и то, насколько данная организация зависима от заемных средств.

Таким образом, показатели финансового состояния предприятия напрямую показывает есть ли риск невозврата денежных средств заемщиком.

Библиографический список

1. Дяковский П.Н. Критерии оценки эффективности управления предприятием в кризисной ситуации / П.Н. Дяковский, А.Д. Бурыкин // Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона, 2018. - С. 233-237.
2. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.
3. Колесов Р.В., Бурыкин А.Д. Содержание и сущность статистического метода расчета затрат // Вестник научных конференций. - 2017. - № 4-4 (20). - С. 55-56.
4. Котряхова Е.А. Процесс формирования системы ключевых показателей эффективности организации / Е.А. Котряхова, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 12. - С. 69-77.
5. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. - Ярославль, 2018. - 242 с.

УДК 338.23

РОССИЙСКИЙ ОПК И МИРОВОЙ РЫНОК ВООРУЖЕНИЯ

***В.И. Дергачев**, канд. экон. наук, доцент*

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Аннотация. В статье рассмотрено состояние российского оборонно-промышленного комплекса и возможные тенденции его развития на современном этапе.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, рынок, вооружение, тенденции, диверсификация.

RUSSIAN DEFENSE INDUSTRY AND THE GLOBAL ARMS MARKET

***V.I. Dergachev**, candidate of economic Sciences, associate Professor*

Yaroslavl higher military school of air defense

Abstract. The article examines the state of the Russian military-industrial complex and possible trends in its development at the present stage.

Keywords: military-industrial complex, market, weapons, trends, diversification.

2020 год станет для российского оборонно-промышленного комплекса сложным и во многом определяющим. Дело в том, что в 2020 году широкомасштабное перевооружение ВС РФ закончится. К тому же основные программы разработки и производства современных вооружений, рассчитанные на период до 2020 года, будут завершены. Долгосрочный прогноз выпуска продукции военного назначения (ПВН) говорит о том, что потребность в продукции данного рода и, следовательно, объёмы поставок должны резко сократиться. Это означает, что предприятия, выпускающие продукцию военного назначения, будут переходить на плановую работу, направленную на оснащение Вооружённых Сил и пополнение вооружения, военной и специальной техники по мере необходимости и износа уже поставленной ранее [3, с 27.]. Как правило, эти объёмы не превышают 5% в год от его наличия в войсках. Становится очевидным, что выпуск отдельных видов военной продукции может сократиться в два и более раза, по сравнению с нынешним и как следствие, отдельные мощности военных предприятий окажутся невостребованными.

Выход из данной ситуации многие специалисты видят в диверсификации оборонных предприятий, которая призвана увеличить долю гражданской продукции и продукции двойного назначения в общем объёме производства и обеспечить её конкурентоспособность на внутреннем и международных рынках [1, с. 7]. Тем более, что определённый положительный опыт такого рода преобразований рамках ОПК накоплен. Существует также подход, предполагающий сохранение потенциала военных предприятий за счёт более активного участия в военно-техническом сотрудничестве с иностранными государствами. Сохранение и расширение экспортного портфеля нашего вооружения и военной техники в состоянии создать благоприятные условия для устойчивого, поступательного развития оборонных предприятий. Реализация данного направления, бесспорно, имеет перспективный характер, однако практика показывает, что здесь имеется целый ряд комплексных проблем и противоречий.

В первую очередь стоит обратить внимание на то, что российский оборонно-промышленный комплекс, это не только совокупность промышленных предприятий, занятых в производстве вооружения, военной и специальной техники для нужд государственной обороны и на экспорт, но и совокупность организаций, занятых в научно-

исследовательской сфере, осуществляющих разработку и развитие вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ), а также органы государственной власти и управления, регулирующие деятельность указанных предприятий и организаций оборонно-промышленной специализации [2, с. 34]. Другими словами, вся деятельность ОПК тесно связана с государственной политикой, в том числе в сфере международного военно-технического сотрудничества. Федеральный закон № 488-ФЗ от 31 декабря 2014 г. «О промышленной политике в Российской Федерации» определяет основные задачи промышленной политики в сфере ОПК. В их числе: обеспечение оснащения Вооруженных сил, других войск современными комплексами вооружения, военной и специальной техники; повышение конкурентоспособности всех видов продукции оборонных предприятий, в том числе и гражданского назначения; развитие экспорта и продвижение отечественной военной техники на мировые рынки.

Очевидно, что задачи эти едва ли не взаимоисключающие: удержание зарубежных рынков может затруднить диверсификацию и обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности продукции гражданского и двойного назначения и в тоже время работа над новыми вооружениями требует полной вовлечённости ресурсов предприятий в эту тематику. Устранить эти противоречия возможно только на основе формирования и реализации продуманной концепции развития оборонных мощностей, которая на сегодняшний день находится в стадии формирования.

На сегодняшний день Россия уверенно удерживает второе место в мире по объёму военного экспорта (более 15 млрд. долл.). Отдельные структуры ОПК, включённые в систему военно-технического сотрудничества с иностранными государствами демонстрируют высокие показатели экспортной деятельности. Лидирующие позиции прочно удерживают Концерн Алмаз-Антей, РСК МиГ, «НПО машиностроения», «Вертолёты России». Военная продукция российских оборонных предприятий поставляется в 52 страны мира, портфель экспортных заказов сохраняется на уровне 50 млрд. долл.

Бесспорно, это вселяет определённый оптимизм и частично решает проблему устойчивости и перспектив развития предприятий ОПК, участвующих в военно-техническом сотрудничестве с иностранными государствами. Однако, анализ состояния и тенденций мировой военной промышленности и мирового рынка вооружения говорит о формировании неблагоприятных факторов для российского ОПК в данной сфере. К ним правомерно отнести следующие.

Общей тенденцией мирового рынка вооружения является его устойчивый рост. Потребности в различных видах военной техники и оружия не снижаются, а наоборот становятся более масштабными и разнообразными. Согласно сводным данным, опубликованным в декабре 2019 г. Стокгольмским институтом исследований проблем мира (SIPRI), объём продаж оружия и военных услуг 100 крупнейших оборонных компаний мира увеличился в 2018 г. на 4,6% относительно уровня 2017 г., и составил 420 млрд. долл. Данная тенденция однозначно приводит к обострению конкуренции в этом сегменте мирового рынка и вовлечению в конкурентную борьбу нерыночных, административно-политических методов.

Мировой оружейный рынок в последнее время испытывает особо жёсткое политическое давление со стороны администраций стран основных производителей и экспортёров ПВН, что искажает и деформирует рыночные механизмы, приводит к деградации конкурентной среды. В качестве примера можно вспомнить давление администрации США на правительство Турецкой Республики по поводу приобретения Турцией российских комплексов ПВО С-400. При этом Турция является активным членом НАТО, однако это не помешало США пригрозить введением экономических санкций.

Усиливающееся политическое противостояние Запада и России находит своё отражение в попытках выдавить российских производителей продукции военного назначения как с традиционных рынков, так и недопущения России на перспективные рынки оружия Юго-Восточной Азии, арабских и африканских стран. При этом усиливается роль и конкурентоспособность европейских компаний. В 2018 г. совокупный объём продаж 27 европейских компаний, входящих в рейтинг SIPRI Топ-100 увеличился и составил 102 млрд. долл. [2].

Приведённые факты говорят о том, что при разработке программ реформирования российского ОПК возлагать основные надежды на средства и активы, полученные от торговли оружием на мировом рынке весьма проблематично. Успех может быть обеспечен только при наличии всесторонне обоснованной, государственной программы перспективного развития российских оборонных предприятий.

Библиографический список

1. Довгучиц С.И., Журенков Д.А. Проблемы диверсификации оборонно-промышленного комплекса и пути их решения // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. - 2017. - № 4.
2. Кохно П.А. Финансово-эффективный оборонно-промышленный комплекс // Экономист. - 2018. - № 9.

3. Колесов Р.В. Надежность финансово-экономического обеспечения военных поставок в системе экономической безопасности службы горючего ВС РФ // Диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Ярославль, 2006. – 244 с.

УДК 332.144

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ СЕКТОРА МСП В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

М.О. Ермоленко, Ю.О. Григорьева

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

Аннотация. В статье авторами рассмотрено влияние экономического кризиса на развитие малого и среднего бизнеса в Ярославской области, выявлен его удельный вес в экономике, а также изучена структура и наиболее пострадавшие отрасли. Особое внимание уделяется мерам региональной поддержки в отношении субъектов МСП.

Ключевые слова: предпринимательство, экономический кризис, государственная поддержка, безработица, бизнес.

IMPACT OF THE ECONOMIC CRISIS ON THE DEVELOPMENT OF THE SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS SECTOR IN THE YAROSLAVL REGION

М.О. Ermolenko, Yu.O. Grigoreva

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In the article, the authors considered the impact of the economic crisis on the development of small and medium-sized businesses in the Yaroslavl region, its share in the economy is identified, the structure and the most affected industries are studied. Special attention is paid to regional support measures for business.

Keywords: entrepreneurship, economic crisis, state support, unemployment, business.

Введение карантинных мер, структурные дисбалансы, а также снижение экономической активности населения, обусловленные появлением новой коронавирусной инфекции и глобальным экономическим кризисом, привели к угрозе существования сектора малого и среднего бизнеса. По оценкам экспертов, в России к августу 2020 года может закрыться миллион организаций МСП [6].

По состоянию на 10 мая 2020 года на территории Ярославской области насчитывается 51704 субъекта МСП (что составляет 2,7% от всех субъектов МСП в ЦФО и 0,86% в РФ). В таких организациях в области суммарно занято 150209 человек (или 2,57% от всех занятых в МСП в ЦФО и 0,8% в РФ). Среднесписочная численность работников, занятых во всех сферах деятельности, в Ярославском регионе составляет 614700 человек [8]. Удельный вес занятых в субъектах МСП составляет 24,5% от общего числа занятых в области. Детализация МСП и количество занятых представлены в таблицах 1 и 2 [4].

Таблица 1. Количество субъектов МСП в Ярославской области

Организационно-правовая форма / Субъект МСП	Индивидуальные предприниматели	Юридические лица
Микроорганизации	26 145	23 231
Малые организации	301	1878
Средние организации	2	147
Всего	26 448	25 256

Таблица 2. Количество занятых в субъектах МСП в Ярославской области

Организационно-правовая форма / Субъект МСП	Индивидуальные предприниматели	Юридические лица
Микроорганизации	15 128	54 087
Малые организации	7 718	55 187
Средние организации	295	17 794
Всего	23 141	127 068

Анализируя рисунки 1 и 2, можно сделать вывод, что наиболее распространенными сферами деятельности малого предпринимательства в регионе являются торговля, строительство, обрабатывающие производства, деятельность по операциям с имуществом и административная деятельность [5].

Большая часть организаций, составляющих структуру МСП области не входит в утвержденный Правительством РФ 3 апреля 2020 года список двенадцати отраслей, наиболее пострадавших от экономического спада [1].

Однако, если закроются одни организации, то существование их контрагентов тоже может оказаться под угрозой в силу мультипликативного эффекта.

Правительство определило список пострадавших отраслей по основным кодам вида деятельности (ОКВЭД), которые указаны в ЕГРЮЛ, однако ОКВЭД имеют статистический характер и зачастую не совпадают с фактическими видами деятельности организаций. Именно поэтому предприниматели сталкиваются с проблемами при получении мер государственной поддержки бизнеса.

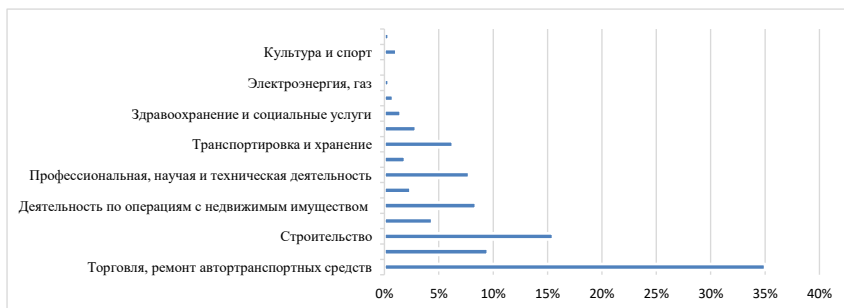


Рисунок 1. Отраслевая структура малых предприятий области

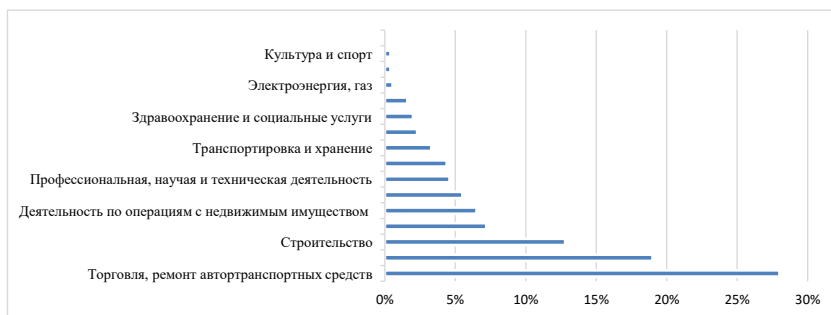


Рисунок 2. Отраслевая структура микропредприятий области

Приостановка деятельности или уход с рынка малых и средних организаций приводят к росту числа безработных. Так, в марте 2020 года, по данным Департамента государственной службы занятости населения Ярославской области, в регионе было вновь зарегистрировано 1565 безработных, в апреле их число возросло до 9816 человек (в 3,5 раза). К маю общее число безработных составило 19345 человек, что в 2,3 раза больше этого показателя в мае прошлого года – 8387 человек. В апреле

текущего года уровень безработицы составлял 1,2%, а к маю он вырос уже до 2,9%.

Для нивелирования отрицательных эффектов рецессии Правительство РФ утвердило список мер для поддержки бизнес-среды. Помимо федеральных мер, в Ярославской области предпринимаются дополнительные региональные действия для поддержки экономики. 23 апреля 2020 г. Ярославская областная Дума внесла ряд поправок в законодательные акты в отношении наиболее пострадавших отраслей и приняла «первый пакет» мер:

- освобождение от уплаты транспортного налога с 1 января по 31 декабря 2020 года ИП за налоговый период 2019 года;
- освобождение от уплаты налога на имущество на период с 1 января по 31 декабря 2020 года в отношении МСП и организаций, работающих в сфере сухопутного пассажирского транспорта и по предоставлению мест для временного проживания;
- сокращение налоговых ставок для организаций и ИП, применяющих упрощенную систему налогообложения с 15 до 5% [3].

Эти меры обойдутся региональному бюджету в 485 миллионов рублей. Также на заседании одобрено увеличение областного фонда поддержки МСП на 100 миллионов рублей для выдачи льготных займов.

«Второй пакет», утвержденный 22 мая и стоимость которого составляет 600 миллионов рублей включает в себя:

- отмена транспортного налога и налога на имущество предприятий и ИП, реализующих непродовольственные товары, производителей народных промыслов, социально ориентированных НКО, зоопарков и музеев;
- уменьшение налога на имущество для собственников недвижимого имущества, при условии, что они освободят от платы своих арендаторов в период с 1 апреля по 30 июня 2020 года;
- снижение в два раза стоимости патента для ИП, работающих по патентной системе налогообложения [3].

Также проводится работа по выявлению проблем в процедуре получения поддержки бизнеса с участием представителей департамента Правительства, работниками УФНС и бизнес-сообщества.

Снижению напряжения для бизнеса способствует и снятие ограничительных мер: с 16 мая многие отрасли возобновили свою работу, однако гостиницы, торговые центры, предприятия общественного питания и непродовольственного ритейла ограничены в своей деятельности.

Только совместная работа органов власти и бизнеса способны снизить негативные эффекты, вызванные пандемией. Для этого необходимо

постоянное выявление проблемных аспектов и контроль экономической ситуации в регионе.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 03.04.2020 № 434 (ред. от 26.05.2020) «Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции».

2. Информационное пояснение к повестке дня заседания Думы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://duma.yar.ru/leftcolumn/materials/browse/ie200423.html>.

3. Информационное пояснение к заседанию Думы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://duma.yar.ru/leftcolumn/materials/browse/ie200526.html>.

4. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html?statDate=&level=0&fo=1&ssrf=76>.

5. Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yar.gks.ru/folder/40482>.

6. Свободная масса: до августа закрывается миллион малых и средних компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iz.ru/1011507/ekaterina-vinogradova/svobodnaia-massa-do-avgusta-zakroetsia-million-malykh-i-srednikh-kompanii>.

7. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля / В сборнике: Современные тенденции развития инновационной экономики. Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ, редактор-составитель Резанович И.В. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ. - 2013. - С. 115-118.

8. Ярославская область в цифрах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://yar.gks.ru/storage/mediabank/yaroslavskaya_oblast.pdf.

УДК 339.544

НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ И РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Д.А. Зарембо

Научный руководитель: Дудко Е.Н., канд. экон. наук, доцент кафедры международного бизнеса Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

Аннотация. В работе рассмотрены социально-экономические отношения, возникающие в процессе реализации нетарифного регулирования внешней торговли в Республике Беларусь, приведена классификация применяемых в мировой практике нетарифных методов, выявлены глобальные проблемы и предложены направления совершенствования развития деятельности в области регулирования внешней торговли.

Ключевые слова: внешняя торговля, нетарифные методы, антидемпинговые и компенсационные ограничения.

NON-TARIFF METHODS OF REGULATING FOREIGN TRADE ACTIVITY IN THE WORLD PRACTICE AND IN THE REPUBLIC OF BELARUS

D.A. Zarembo

Educational institution «Belarusian State Economic University»

Abstract. The paper presents the socio-economic relations arising in the process of implementing non-tariff regulation of foreign trade in the Republic of Belarus, provides a classification of non-tariff methods used in world practice, identifies global problems and suggests directions for improving the development of activities in the field of foreign trade regulation.

Keywords: foreign trade, non-tariff measures, antidumping and countervailing measures.

В течение последнего десятилетия в международной торговле наметилась тенденция к расширению практики применения мер регулирования, направленных на защиту отдельных отраслей национальной экономики. Во многом это связано с процессами либерализации внешней торговли в рамках присоединения стран к Всемирной торговой организации (далее ВТО), а также сопряжено с сильным воздействием научно-технического прогресса, специализации и кооперирования производства, что в значительной степени укрепляет взаимодействие экономик различных стран мира.

Следовательно, цель данной работы заключается в изучении особенностей нетарифного регулирования внешней торговли в Республике Беларусь в условиях глобализации и усиления роли наднационального

регулирования внешнеторговой деятельности.

Задействованные в работе методы исследования представлены методами сравнительного анализа, группировок, графическим методом.

В соответствии с законом Республики Беларусь от 25.11.2004 № 347-3 «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» под внешнеторговой деятельностью понимается деятельность по осуществлению внешней торговли товарами и (или) услугами, и (или) объектами интеллектуальной собственности. В зависимости от преследуемых целей государство применяет следующие группы инструментов регулирования внешнеторговой политики:

1. Тарифные ограничения — система таможенных тарифов, которые создают в стране определенные барьеры на ввоз (вывоз) товаров, основанная на использовании таможенных пошлин и квот.

2. Нетарифные ограничения — система методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, имеющих ограничительно-запретительный характер.

По причине ослабления роли таможенно-тарифного регулирования внешней торговли в мировой экономике существенно развиваются различные формы и методы нетарифного регулирования, как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах. Под действие нетарифных методов внешнеторгового регулирования попадают около 15% импортируемых европейскими странами товаров. По сравнению с методами тарифного регулирования нетарифные методы выступают наиболее эффективными элементами реализации внешнеторговой политики ввиду следующих причин:

1. Объем и методика применения нетарифных методов регулирования внешней торговли полностью регулируется государственными органами в рамках хозяйственного и технического национального законодательства.

2. Нетарифные методы более удобны для достижения необходимого результата внешнеэкономической политики.

3. Нетарифные методы позволяют применить адекватные меры защиты национального рынка в рамках определенного периода времени.

4. Нетарифные методы не ложатся дополнительным налоговым бременем на население страны [1, с. 25].

Стоит отметить многообразие применяемых на сегодняшний день нетарифных методов, которые можно условно разделить на четыре большие группы, представленные в таблице 1.

Региональные торговые соглашения, например, соглашения ВТО, являются одним из лучших способов уменьшить торговые барьеры и открыть внешние рынки. Законодательство стран-участниц ВТО

формирует некоторые общие условия импорта товаров и услуг из третьих стран.

Таблица 1 — Классификация нетарифных методов регулирования внешней торговли

Методы	Инструменты
1. Методы прямого ограничения	Квотирование
	Лицензирование
	Добровольное количественное ограничение
2. Специальные защитные меры	Специальные пошлины
	Антидемпинговые пошлины
	Установление барьера по минимальным ценам на рынке страны-импортера
3. Административные и таможенные формальности	Импортные налоги и сборы
	Сертификация
	Предотгрузочная инспекция
4. Прочие нетарифные методы	Методы поддержки экспорта
	Валютные ограничения и валютный контроль
	Регулирование курса национальной валюты

Источник: [2, с. 113]

Мировая практика нетарифного регулирования на примере Франции выявляет 2 группы активно применяемых нетарифных методов:

1. Антидемпинговое регулирование. Франция входит в первую десятку стран, лидирующих по общему числу антидемпинговых расследований [3, с. 24]. В настоящее время антидемпинговые меры распространяются приблизительно на 0,5% от общего объема импорта товаров.

2. Компенсационные меры. Инструмент, применяемый с целью нейтрализации воздействия субсидирования импортируемых товаров.

На сегодняшний день реализация мер нетарифного регулирования в мировом масштабе сопряжена с рядом проблем:

1. Лицензирование импорта лекарственных средств во многих странах мира, что является избыточной мерой регулирования в отношении данного социально значимого товара.

2. Отсутствие единого перечня товаров или же неясное его структурирование по разделам, в соответствии с которым определялись бы товары, ограниченные к перемещению через таможенную границу.

3. Положения разных стран по применению нетарифных ограничений зачастую имеют разную терминологию, что приводит к значительным затруднениям в работе. Так, например, в соответствии с экологическим законодательством одной страны определенные виды товаров относятся к категории отходов, а в соответствии с законодательством другой не являются таковыми.

4. Проблема бюрократии, которая приводит к административным несоответствиям, простоям товара, так как зачастую не допускается внесение изменений в лицензии. Следовательно, допущенная ошибка требует выдачи новой лицензии взамен старой, даже если ошибка было сделана по вине лицензирующего органа.

Перспективы развития нетарифного регулирования внешней торговли в мире связаны непосредственно с унификацией методологии такого регулирования. Так, важно обеспечить постоянное совершенствование нормативного регулирования нетарифных мер не только в рамках ВТО, но и повсеместно, а также договариваться о согласованной на межгосударственном уровне дисциплине их единого применения [4, с. 124].

Интерес в разрешении глобальных проблем в сфере нетарифного регулирования внешней торговли разделяет и Республика Беларусь, где помимо вышеперечисленных затруднений для экономического развития существенным препятствием становится недостаточное развитие сферы услуг, недостаточная интегрированность национальной экономики в систему международного разделения труда и т.д., что, безусловно, находит отражение в критической зависимости от импорта и других показателях.

В Республике Беларусь применяются следующие меры нетарифного регулирования: количественные ограничения, исключительное право, разрешительный порядок, специальные защитные меры и прочие.

С учетом характерных особенностей и условий внешнеторговой деятельности Республике Беларусь для повышения эффективности нетарифного регулирования могут быть предложены следующие мероприятия:

1. Так как нетарифное регулирование в Республике Беларусь реализуется в соответствии с национальными нормативно-правовыми актами и документацией Евразийского экономического союза (далее ЕАЭС), рекомендательной мерой для стимулирования экономического развития является возложение на Евразийскую экономическую комиссию (далее ЕЭК) и Евразийский экономический суд необходимых полномочий по обеспечению контроля за соблюдением всех договоренностей в рамках ЕАЭС.

2. Основываясь на данных Евразийского банка развития, в торговле между участниками ЕАЭС действует достаточно неравное регулирование, следовательно, необходимо развиваться в направлении снижения барьеров, изъятий, ограничений, что приведет к существенному макроэкономическому эффекту для стран-участниц данной организации.

3. Принимая во внимание мировой опыт, эффективной мерой может

стать внедрение европейского консультативного сервиса по вопросам внутреннего рынка SOLVIT, который состоит из обширной сети координационных центров, расположенных во всех странах-членах Евросоюза. Данная система показала себя эффективной площадкой для выявления существующих нетарифных барьеров, многие из которых впоследствии устранялись путем изменения соответствующих национальных или наднациональных законодательных актов [5, с. 149].

5. Для Беларуси как малой открытой экономики, чрезвычайно зависящей от внешнеторговых связей, особо важно разрешить актуальный вопрос о вступлении в ВТО. Так, участие в данной организации предоставит возможность сохранить существующие позиции, завоевать новые ниши в международном торговом сообществе, обеспечить стабильные и предсказуемые условия торговли.

Реализация вышеперечисленных мероприятий должна быть возложена на правительства государств-членов ЕАЭС, а также на членов ЕЭК и Евразийского экономического суда. Достичь максимального макроэкономического эффекта можно лишь при комплексном и всестороннем участии взаимодействующих экономик.

На основании проведенного анализа и выявленных проблем, затрагивающих многие аспекты мировой экономики, могут быть предложены следующие направления совершенствования нетарифного регулирования в Республике Беларусь: обеспечение необходимыми полномочиями ЕЭК и Евразийский экономический суд; развитие в направлении снижения барьеров, изъятий и ограничений; создание европейского консультативного сервиса по вопросам внутреннего рынка SOLVIT; разрешение вопроса о вступлении Республики Беларусь в ВТО.

Библиографический список

1. Килин В.В. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности в условиях ЕАЭС и ВТО / В.В. Килин // Управленец. – 2016. – № 4. – С. 20-28.
2. Бровкова Е.Г. Внешнеэкономическая деятельность / Е.Г. Бровкова. – М.: Проспект, 2016. – 254 с.
3. Ямпольский М.М. Об особенностях нетарифного регулирования. Практика стран мира / М.М. Ямпольский // Экономика. – 2017. – № 3. – С. 23-35.
4. Турбан Г.В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: пособие / Г.В. Турбан. – Минск: Белпринт, 2017. – 144 с.
5. Дайнеко А.Е. Беларусь и мировая торговля / А.Е. Дайнеко. – Минск: Наука, 2017. – 215 с.

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЯ
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ С ПОМОЩЬЮ СЕРВИСА
MENTIMETER.COM ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ
«ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» СТУДЕНТАМИ-
ОЧНИКАМИ В УСЛОВИЯХ РЕЖИМА САМОИЗОЛЯЦИИ**

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

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

Аннотация. В условиях самоизоляции формирование компетенций будущих экономистов в процессе обучения информационным технологиям имеет особенности.

Ключевые слова: самостоятельная работа, тестирование, онлайн-сервис, познавательные навыки.

**ORGANIZATION OF CONTROL OF SELF-WORK WITH THE HELP
OF MENTIMETER.COM DURING STUDY OF DISCIPLINE
"INFORMATION TECHNOLOGIES IN PROFESSIONAL ACTIVITY"
BY STUDENTS IN CONDITIONS OF SELF-ISOLATION REGIME**

O.V. Kartsheva, candidate of pedagogical Sciences, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In conditions of self-isolation, the formation of competences of future economists in the process of training information technologies has peculiarities.

Keywords: self-work, testing, online service, cognitive skills.

Дисциплина «Информационные технологии в профессиональной деятельности» изучается в Ярославском филиале Финансового университета при Правительстве Российской Федерации студентами очной формы обучения направления «Экономика», профиль «Финансы и кредит» на 3 курсе (16 часов — лекции, 52 часа — семинары, практические занятия, 112 часов — самостоятельная работа). Дисциплина

«Информационные технологии в профессиональной деятельности» обеспечивает формирование следующих компетенций:

- способность осуществлять сбор, обработку и статистический анализ данных, применять математические методы для решения стандартных профессиональных финансово-экономических задач, интерпретировать полученные результаты;
- способность использовать прикладное программное обеспечение при решении профессиональных задач;
- способность осуществлять поиск, критически анализировать, обобщать и систематизировать информацию, использовать системный подход для решения поставленных задач.

Информационные технологии выдвигают специфические требования обработки экономической информации, часто требуют перепроектирования бизнес-процессов компании, поэтому экономисты должны уметь использовать преимущества внедрения информационных технологий в компании [2].

Формирование компетенций будущих экономистов требует активной самостоятельной познавательной деятельности студентов в процессе изучения информационных технологий [4; 5]. Режим самоизоляции способствует формированию этой деятельности. Будущие экономисты должны обладать достаточными знаниями для того, чтобы эффективно использовать информационные технологии, информационные ресурсы и онлайн-сервисы, принимать обоснованные решения о необходимости вложений в информационные системы.

При очном обучении в условиях режима самоизоляции преподаватели могут сталкиваться с проблемами контроля самостоятельной работы студентов [1]. Проверять знания нужно на всех этапах обучения. При этом необходимы диагностика и контроль: текущие и итоговые; а также самоконтроль.

Контроль самостоятельной работы по дисциплине «Информационные технологии в профессиональной деятельности», который может быть организован Ярославском филиале Финуниверситета средствами информационно-образовательного портала Финуниверситета [3]:

- индивидуализированным, так как позволяет оценить понимание каждым студентом целей и задач обучения, реализация которых позволит ему решать на основе полученных знаний профессиональные финансово-экономические задачи,
- алгоритмизированным, так как позволяет выявить усвоение алгоритма деятельности по организации сбора, обработки и

статистического анализа данных для решения стандартных профессиональных финансово-экономических задач,

- действенным, так как знания проверяются в деятельности, которая требует выполнения практических и познавательных действий, связанных с изучением нового онлайн-сервиса.

Можно использовать для контроля самостоятельной работы бесплатный, простой, стильный онлайн-сервис для создания опросов и голосования в режиме реального времени Mentimeter.com.

Сценарий использования этого сервиса может выглядеть следующим образом:

- студенты выбирают тему, связанную с информационными технологиями в профессиональной деятельности;

- готовят онлайн-опрос по теме, включая в него несколько пар слайдов (первый слайд содержит материал небольшого объема по теме, второй - интерактив, вопросы по материалу первого слайда);

- выступают с поддержкой онлайн-опросом.

Контроль с помощью сервиса Mentimeter.com выполняет следующие функции: управляющую, диагностическую, корректирующую и прогнозирующую.

Управляющая функция осуществляется преподавателем и частично выполняется обучающимися за счет контроля знаний товарищей и самоконтроля.

Диагностическая функция нужна для получения информации о степени усвоения знаний. Преподаватель получает сведения об уровне усвоения знаний в результате просмотра онлайн-опроса.

Корректирующая — реализуется через предоставленную студентам возможность ознакомиться с результатами онлайн-опроса. После ответов на вопросы интерактивных слайдов, автор онлайн-опроса получает информацию о «пробелах» в знаниях одnogруппников, доводит эту информацию до студентов. Пример слайда с результатами опроса представлен на рисунке 1.

Прогнозирующая — проявляется в ознакомлении студентов с результатом онлайн-опроса в наглядном виде и планировании дальнейшей работы.

Таким образом, при изучении дисциплины «Информационные технологии в профессиональной деятельности» студентами-очниками контроль знаний может осуществляться различными способами: при помощи тестирования можно проверить теоретические знания [6; 7], контроль практических навыков работы с прикладными программами — выполнением индивидуального задания и размещением файлов на

информационно-образовательном портале, контроль теоретических знаний и практических навыков с помощью онлайн сервиса Mentimeter.com.



Рисунок 1. Результат онлайн-опроса в Mentimeter.com

Актуальность использования компьютерных средств обучения особенно возрастает при изучении дисциплин, связанных с информационными технологиями. Знакомясь с важнейшим средством обучения (сервисом для создания интерактивных презентаций), студент в режиме самоизоляции, не только приобретает теоретические знания по дисциплине «Информационные в профессиональной деятельности», но и получает возможность сформировать практические навыки применения компонент онлайн-сервисов.

Библиографический список

1. Всеволодова А.В. Особенности организации самостоятельной работы студентов-бакалавров по направлению подготовки «Прикладная информатика» при изучении дисциплины «Операционные системы» / А.В. Всеволодова; Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ) // Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона: сборник материалов научно-практической конференции преподавателей и сотрудников Академии МУБиНТ. — Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ), 2015. — С. 121-125

2. Карташева О.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности / Международный университет бизнеса и новых технологий. – Ярославль: МУБиНТ, 2014. – 108 с.

3. 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. — Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова. — 2013. — С. 256-259.

4. Каргашева О.В. Форум как средство активизации познавательной деятельности при смешанном обучении // Актуальные проблемы психологии и педагогики в современном образовании материалы международной заочной научно-практической конференции. — Ярославль: Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского. 2017. — С. 112-114.

5. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Рекомендации студентам по подготовке курсовых работ / В сборнике: Экономика и управление: теория и практика. – Ярославль: Канцлер, 2019. - С. 273-278.

6. Медведева Л.Б., Иванова Н.И. Тестирование как метод формирования учебных навыков у курсантов // Вестник Ярославского высшего военного училища противоздушной обороны. № 1 (2). - Ярославль: 2018. - С. 100-104

7. Юрченко А.В., Колесов Р.В. Анализ учебного занятия как основная форма контроля за качеством усвоения материала студентами // В сборнике: Проблемы инженерного и социально-экономического образования в техническом вузе в условиях модернизации высшего образования - 2018. Материалы IX Международной научно-методической конференции. Отв. ред. С.Д. Погорелова. – Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2018. - С. 46-52.

УДК 339.56

УЧАСТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

А.В. Коц

Научный руководитель: Лукьянюк Т.М., ассистент кафедры международного бизнеса Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

Аннотация. В статье рассматриваются особенности и степень участия Республики Беларусь в международной торговле объектами интеллектуальной собственности. Предложены мероприятия,

направленные на закрепление и экспансию Республики Беларусь на мировом рынке объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, международная торговля, патентная деятельность, Республика Беларусь.

PARTICIPATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN INTERNATIONAL TRADE IN INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS

A. V. Kots

Educational institution «Belarusian State Economic University»

Abstract. The article discusses the features and degree of participation of the Republic of Belarus in the international trade of intellectual property. Measures aimed at consolidating and expanding the Republic of Belarus on the world market of intellectual property are proposed.

Keywords: intellectual property, international trade, patent activity, Republic of Belarus.

Необходимость повышения эффективности участия Республики Беларусь в международном разделении труда объективно предполагает расширение экспорта и импорта возобновляемых ресурсов, использование которых все больше определяет конкурентоспособность экономики страны в мировом хозяйстве. В этой связи развитие внешней торговли объектами интеллектуальной собственности является актуальной задачей Республики Беларусь, решение которой позволит обеспечить международный технологический обмен в едином информационном и экономическом пространстве, ускорить процесс модернизации национальной экономики, расширить возможности экспорта и повысить инвестиционную привлекательность государства.

Вовлечение страны в международный обмен объектами интеллектуальной собственности способствует решению отдельных проблем развития, а именно экономических, политических, социальных, экологических как на уровне отдельных предприятий и отраслей, так и государства в целом. Следует отметить, главной целью развития внешней торговли объектами интеллектуальной собственности в Беларуси является не получение максимального вознаграждения, а возможность выполнения приоритетных направлений развития страны, а также решения существующих проблем развития национальной экономики.

Согласно данных Всемирного банка, в последние годы в участии Республики Беларусь в международном интеллектуальном обмене наблюдается устойчивая тенденция к росту [1]. Эту тенденцию можно подтвердить данными платежного баланса страны, в котором платежи по операциям внешней торговли объектами интеллектуальной собственности фиксируются в структуре экспорта и импорта услуг и отражаются как плата за пользование интеллектуальной собственностью (таблица 1).

Таблица 1 – Плата за пользование интеллектуальной собственностью в структуре экспорта и импорта услуг Республики Беларусь, 2015-2019 гг.

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019
Экспорт услуг, всего, млн. долл.	6633,5	6831,2	7839,3	8838,0	9616,4
в том числе плата за пользование интеллектуальной собственностью, млн. долл.	22,3	27,5	35,1	66,1	100,4
в том числе плата за пользование интеллектуальной собственностью, доля, в %	0,3	0,4	0,4	0,7	1,0
Импорт услуг, всего, млн. долл.	4369,8	4390,5	4777,5	5406,1	5832,6
в том числе плата за пользование интеллектуальной собственностью, млн. долл.	132,7	125,7	157,1	178,7	182,6
в том числе плата за пользование интеллектуальной собственностью, доля, в %	3,0	2,9	3,3	3,3	3,1

Составлено автором по данным [2].

Если проанализировать динамику международных платежей Республики Беларусь за пользование интеллектуальной собственностью за последнее пятилетие, то можно отметить устойчивую тенденцию увеличения экспортных поступлений – в 4,5 раза при одновременном увеличении платежей за импорт в 1,4 раза. Таким образом, несмотря на отрицательное сальдо по международным операциям Республики Беларусь за пользование интеллектуальной собственностью, темпы роста экспорта опережают темпы роста импорта, что говорит об устойчивом сокращении негативного сальдо при сохранении нынешних тенденций.

Согласно данным Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь в 2019 году подписано договоров о передаче прав на объекты промышленной собственности на 13% больше, чем в 2018 году. Рост отмечен и по лицензионным договорам о передаче права на использование объектов права промышленной собственности, договорам

уступки прав на объекты промышленной собственности, договорам франчайзинга [3].

Географическая структура международных платежей Республики Беларусь за использование интеллектуальной собственности не является сбалансированной (таблица 2).

Таблица 2 – Региональная структура международных платежей Республики Беларусь за использование интеллектуальной собственности, 2015-2019 гг., в %

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019
Экспорт, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в т.ч. страны ЕАЭС	32,7	28,4	30,8	28,0	22,8
в т.ч. остальные страны	67,3	71,6	69,2	72,0	77,2
Импорт услуг, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в т.ч. страны ЕАЭС	22,2	18,5	13,2	14,1	17,4
в т.ч. остальные страны	77,8	81,5	86,8	85,9	82,6

Рассчитано автором по данным [2].

Государства-члены ЕАЭС имеют незначительный вес в общем объеме поступлений и платежей по этим торговым операциям страны – в 2019 году 22,8 и 17,4% соответственно. Следует отметить уменьшение доли стран ЕАЭС и, соответственно, увеличение доли остальных стран в экспортных поступлениях Беларуси за использование интеллектуальной собственности. Эта тенденция в целом отражает тенденцию роста экспорта услуг Республики Беларусь со странами дальнего зарубежья [4].

Для оценки степени участия Республики Беларусь на мировом рынке интеллектуальной собственности необходимы объективные данные, прежде всего, публикуемые годовые и иные отчеты, сведения о патентной активности. Согласно данных Всемирной организации интеллектуальной собственности Республика Беларусь не входит в число стран – лидеров по числу заявок, подаваемых по всему миру (для сравнения, Россия находится в топ-20 стран по числу заявок, подаваемых по всему миру) [5].

Тем не менее, в 2019 году наблюдалась положительная динамика поступления заявок на выдачу патентов Республики Беларусь на промышленные образцы (в 2019 г. – 325 заявок против 225 в 2018 г.). Также поступило 393 заявки на выдачу патентов Республики Беларусь на изобретения. При этом национальными заявителями было подано 2/3 от общего числа заявок. Что касается иностранных заявителей, то наибольшее количество заявок подано из Германии, Российской Федерации и США. Кроме этого, увеличилось количество поданных заявок на регистрацию товарных знаков в Республике Беларусь. Так, количество по национальной

процедуре составило 103% по отношению к 2018 году (3121 – в 2019 г., 3036 – в 2018 г.). По международной процедуре поступило 5746 заявок, что составило 108% по отношению к 2018 г. Отмечен рост числа договоров о передаче прав на объекты промышленной собственности, зарегистрированных в 2019 г. – 778 (в 2018 г. – 688) [3].

Исходя из современных вызовов экономики и принимая во внимание имеющийся зарубежный опыт продвижения объектов интеллектуальной собственности, основными мероприятиями, направленными на повышение эффективности участия Республики Беларусь в международном обмене объектами интеллектуальной собственности, являются:

- во-первых, улучшение процессов коммерциализации объектов интеллектуальной собственности;
- во-вторых, поддержка патентования объектов интеллектуальной собственности за рубежом;
- в-третьих, подписание соглашений, обеспечивающих кооперацию исследователей в области инноваций со странами ближнего и дальнего зарубежья;
- в-четвертых, активизация участия белорусских компаний в глобальных цепочках добавленной стоимости;
- в-пятых, развитие инноваций на основе создания объектов интеллектуальной собственности в области IT-технологий, нанотехнологий и биотехнологий.

Библиографический список

1. Charges for the use of intellectual property // World Development Indicators. – The World Bank Data Catalog. – 2018 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.ROYL.CD>.

2. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь: информационно-аналитический сборник за 2016, 2017, 2018, 2019 годы [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/balpay/>.

3. Сайт Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/>.

4. Лукьянюк Т.М. Современное состояние внешней торговли услугами Республики Беларусь // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы XIII Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 14 мая 2020 г. – Минск: БГЭУ, 2020. – С. 36-37.

5. World Intellectual Property Indicators 2019 [Electronic resource] // World Intellectual Property Organization. – Mode of access: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2019.pdf.

УДК 338.2

КРИМИНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

А.Д. Кривобоков

Федеральное государственное казенное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации»

Аннотация. В статье рассматривается место криминальных экономических явлений в системе национальной безопасности, определяются тенденции развития этого явления в России и описывается деструктивный характер. Кроме того, определяется взаимосвязь с другой угрозой экономической безопасности – теневой экономикой.

Ключевые слова: криминализация экономики, экономическая безопасность, угрозы, тенденции, теневая экономика.

CRIMINALIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY AS A THREAT TO THE STATE'S ECONOMIC SECURITY

A.D. Krivobokov

St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of Russia

Abstract. This article considers the role of criminal economic phenomena in the context of national security, identifies the developmental trends in Russia and describes its destructive nature. In addition, it defines the relationship with another threat to economic security – the shadow economy.

Keywords: criminalization of the economy, economic security, threats, trends, shadow economy.

Криминальные явления в экономике существуют, пожалуй, с самого ее зарождения, как сферы общественных взаимоотношений. При этом, на всех этапах развития общества они оказывали деструктивное влияние не только на экономику обществ и государств, но и на все сферы жизнедеятельности людей. Подобная точка зрения поддерживается

большинством современных исследователей [1; 2; 5; 9] и ее, возможно, за редким исключением, можно считать общепризнанной. Ввиду этого тема криминализации экономики является достаточно актуальной. Кроме того, с развитием экономических отношений претерпевают трансформацию и криминальные экономические явления, приобретают новые формы, способы совершения преступлений, использующие современные технические, экономические, социальные и другие новации. В связи с этим вопросы влияния преступлений в сфере экономики не теряют своей актуальности и с течением времени.

Аргументируя актуальность темы, нельзя оставить без внимания и конкретные данные об ущербе от криминальных экономических явлений, которые, Министерством внутренних дел России, например, был оценен более чем в 447 млрд. руб. [8]. Столь масштабное влияние свидетельствует о недостаточной исследованности вопросов современных криминальных экономических явлений.

При исследовании криминализации экономики как угрозы экономической безопасности, в первую очередь необходимо определить место этого явления в системе национальной безопасности.

Как известно, экономическая безопасность - это один из элементов такого понятия как национальная безопасность. Вместе с экономической безопасностью в национальную можно включить экологическую, военную, политическую и другие виды.

При этом все элементы национальной безопасности взаимосвязаны, низкий уровень защищенности экономики может сказаться на финансировании остальных сфер деятельности государства, и, как следствие, отразиться и на обороноспособности, и на экологической ситуации, и на социальной сфере.

Экономическая безопасность также имеет свои составные элементы и определенную структуру. Одним из ее элементов являются угрозы, которые, в свою очередь, создают непосредственную опасность для жизненно важных интересов личности общества и государства. Одной из наиболее распространенных классификаций угроз экономической безопасности является деление их на внутренние и внешние. Именно ко внутренним угрозам также можно отнести и криминальные экономические явления.

Рассмотрим некоторые тенденции криминализации экономики России. Одной из таких тенденция является явная динамика увеличения количества таких явлений с одновременным увеличением деструктивного влияния их на экономику страны. Некоторые эксперты утверждают, что реальное количество преступлений в области экономики значительно

отличается от официального, так, Соколинская Ю.М. считает, что эти цифры могут отличаться аж в 60-65 раз [7, с. 482].

Другой тенденцией криминализации, и на наш взгляд, особенно негативно сказывающейся на национальной безопасности, является связь экономических преступлений с коррупцией. Несмотря на то, что коррупция, как явление, является одним из древнейших в обществе, ее развитие в настоящее время в разных существенно отличается.

Еще одной из тенденций и тоже негативной является рост монополизации, созданием олигархических структур, рост их влияния на политические решения и региональную власть [4].

Большую обеспокоенность вызывает тенденция роста связи криминализации экономики с явлениями экстремистской направленности. Данные явления все теснее проникают друг в друга, а их цели и задачи все больше увязываются, в результате чего создаются крупные и прочные криминальные структуры, создающие особую опасность для общества.

Исследователи в процессе анализа тенденций криминализации общества нередко прибегают к таким понятиям как «нелегальная», «криминальная», «подпольная», «теневая» экономика [3]. При этом в научной литературе нередко данные понятия не разделяют, а иногда, отождествляют. Поэтому, рассматривая такие категории как криминализация экономики и теневые экономические явления встает вопрос об их взаимосвязи. Необходимо определиться, тождественны ли данные понятия или различны.

Обращаясь к стратегии экономической безопасности до 2030 года, можно заметить, что законодатель разделил данные понятия и выделил отдельные две угрозы: высокий уровень криминализации и коррупции в экономической сфере; сохранение значительной доли теневой экономики.

Связано это прежде всего с тем, что криминальными явлениями в экономике предполагаются действия, попадающие прежде всего под санкции уголовного законодательства, тогда как теневые явления в экономике – это любая экономическая деятельность, скрываемая от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта. То есть основной квалифицирующий признак данных категорий различен. Таким образом будем считать данные понятия взаимосвязанными и пересекающимися, но не тождественными.

Таким образом, схематично соотношение двух рассматриваемых категорий можно представить на рисунке 1.

Исходя из приведенной схемы видно, что могут быть явления, подходящие исключительно под понятие криминальных экономических явлений, могут быть явления, являющиеся исключительно теневыми. На

практике, зачастую, встречаются явления, попадающие под обе указанные категории одновременно.

Что же касается путей противодействия указанным явлениям, то отметим следующий факт. Как справедливо заметил А.Н. Литвиненко, «криминализация не является исключительно ростом преступности, можно заметить, что и защита от ее эффектов не сводится только к воздействию на преступность и преступников. Исправить ситуацию невозможно, переловив всех бандитов и коррупционеров» [6, с. 26].



Рисунок 1. Соотношение понятий криминальных экономических явлений и теневой экономики

Таким образом и инструменты противодействия криминализации общества можно рассматривать не только с позиции пресечения, раскрытия преступлений, наказания преступников, но прежде всего, с организации самой экономической системы. Выводы:

1. Криминализация экономики на сегодняшний день остается серьезной проблемой ввиду того, что она связана со всеми сферами жизни человека, трансформируется вслед за самой экономикой, принимая новые формы, а также наносит существенный ущерб, измеряющийся сотнями миллиардов рублей.

2. Криминальные экономические явления являются структурным элементом системы экономической безопасности, а именно внутренней угрозой. При этом негативное влияние данная угроза способна оказать не только на экономическую безопасность страны, но и на национальную безопасность в целом, поскольку направлена на многие национальные интересы.

3. Криминализации экономики имеет определенные тенденции своего развития, к которым необходимо отнести, в частности, рост количества и масштабов криминальных экономических явлений, их тесную связь с коррупцией и рост числа олигархических структур, все более тесная связь с экстремистскими явлениями.

4. В исследованиях до сих пор встречаются случаи смешения понятий криминальной и теневой экономики. Однако, квалифицирующий признак данных категорий различен. таким образом, данные понятия необходимо считать взаимосвязанными и пересекающимися, но не тождественными.

Библиографический список

1. Болва Н.В. Влияние теневой экономики на экономическую безопасность. дисс. к.э.н., 1998. - 209 с.

2. Быстрова Ю.В. Проблемы противодействия криминальной экономике // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. - 2012. - С. 433-438.

3. Герасин А.Н. Теневые экономические отношения и их воспроизводство в рыночной системе хозяйства. – М.: Бизнес-Пресс. 2006.

4. Гольцев Д.С. Криминализация экономики как одна из угроз экономической безопасности регионов // Вестник Московского университета МВД России. - 2011. - № 10. – С. 40.

5. Кузнецова Е.И. Экономическая преступность и ее влияние на экономическую безопасность // Вестник экономической безопасности. - 2017. - № 3. - С. 201.

6. Литвиненко А.Н. Механизм противодействия криминализации в системе обеспечения экономической безопасности страны // Экономика и политика. - 2010. - № 9. - С. 26-31.

7. Соколинская Ю.М. Криминализация как основная угроза экономической безопасности // Вестник ВГУИТ. - 2019. - Т. 81. - № 1. - С. 480-484.

8. Состояние преступности в России за январь – декабрь 2019 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://мвд.рф/reports/item/19412450>.

9. Фалинский И.Ю. Организационно-экономические основы противодействия теневой экономике органами внутренних дел Российской Федерации. автореф. дис. ... д.э.н. - 28 с.

УДК 338.242

КЛАССИФИЦИРУЮЩИЕ ПРИЗНАКИ КРИМИНАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.В. Кудрявцев

Федеральное государственное казенное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации»

Аннотация. В статье рассматривается необходимость совершенствования категориально-понятийного аппарата криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций и необходимость расширения классификации данного явления. Предлагается внедрение новых систематизирующих критериев в классификацию криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность, коммерческие организации, криминализация, классификация.

CLASSIFYING CHARACTERISTICS OF THE CRIMINALIZATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

A.V. Kudryavtsev

Federal state state educational institution of higher education «Saint Petersburg University of the Ministry of internal Affairs of the Russian Federation»

Abstract. The article considers the need to improve the categorical and conceptual apparatus of criminalization of financial and economic activities of commercial organizations and the need to expand the classification of this phenomenon. It is proposed to introduce new systematizing criteria in the classification of criminalization of financial and economic activities of commercial organizations.

Keywords: financial and economic activities, commercial organizations, criminalization, classification.

В настоящее время категориально-понятийный аппарат криминализации экономики испытывает трудности в связи с отсутствием необходимых понятийных категорий как в нормативно-правовых документах, так и в литературе.

Анализ действующей нормативно-правовой базы показывает, что законодательное определение категории экономической деятельности отсутствует. Между тем, понятие экономической деятельности широко применяется законодателем в ряде законов [3, с. 47].

Обращение к определению «экономическая деятельность» мы наблюдаем и в «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030года», где к одной из основных угроз экономической безопасности отнесена угроза «высокого уровня криминализации и коррупции в экономической сфере» [1, ст. 12].

Отсутствие четкой дефиниции прослеживается и при анализе категориально-понятийного аппарата криминальной экономики и криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций.

По мнению В.В. Колесникова, криминализация экономики характерно проявляется не только в криминализации экономической системы, но и в криминализации возникающих в процессе ее функционирования экономических отношениях. Распространение экономической деструкции объясняется положительной динамикой в распространении преступного экономического поведения у субъектов хозяйствования [4, с. 21].

Для определения классификационных признаков криминальных явлений в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций сформулируем определение криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций, которого мы будем придерживаться.

Криминализация финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций - это общественно-опасный социально-экономический дезорганизационный процесс, осуществляемый руководящим составом коммерческой организации, либо индивидуальным предпринимателем, осуществляющим деятельность по принципу коммерческой организации, либо руководителем организации, имеющей признаки коммерческой организации, но не зарегистрированной в установленном законом порядке, выраженный в осуществлении имеющей признаки преступления деятельности с использованием находящихся в их распоряжении финансовых ресурсов, деформирующий экономические институты и процессы, в конкретно взятой стране в определенный промежуток времени, в ходе определенного этапа развития общества [5, с. 28].

На сегодняшний день существует множество вариаций классифицирующих признаков криминальной экономической деятельности.

При этом будет справедливо отметить, что классифицирующие признаки в данном случае можно разделить на две подгруппы:

1. Общие признаки, характерные не только для коммерческих организаций, чья финансово-хозяйственная деятельность подвержена

криминализации, но и для других организованных криминальных элементов.

2. Специфические признаки, присущие коммерческим организациям, чья финансово-хозяйственная деятельность подвержена криминализации.

К общим классифицирующим признакам, используемым в научной литературе, можно отнести:

- организационно-правовая форма хозяйствующих субъектов;
- регистрация коммерческой организации;
- гражданство руководителя;
- охват территории;
- способ функционирования;
- сфера заявленной деятельности и т.д. [2].

Однако, поскольку криминальные явления в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций обладают особой спецификой, необходимо дополнить представленные классификационные признаки следующими критериями:

- стадия жизненного цикла организации (совершение криминальных действий на стадии рождения, становления, подъема, упадка, ликвидации).

При отнесении данного признака при классификации криминальных явлений в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций учитывались цели создания криминальной коммерческой организации.

Коммерческие организации, создаваемые специально для осуществления криминальной деятельности (так называемые «фирмы-однодневки») изначально преследуют цель не осуществлять легальную экономическую деятельность, а создаются специально с целью осуществления преступных действий. Таким образом, криминализация наступает уже на стадии рождения коммерческой организации. Что касается стадии становления организации, то в данном случае переход на рельсы криминальной экономической деятельности возможен благодаря как внутренним факторам (наличие у руководителя организации умысла на осуществление криминальной деятельности и реализация этого умысла), так и внешним факторам, таким как высокое налогообложение, рост конкуренции, борьба за рынки сбыта, а также, как показывает сложившаяся на сегодняшний день в мире и в Российской Федерации, нестабильная эпидемиологическая обстановка, вынуждающая легальный бизнес переступать черту, становясь бизнесом криминальным. Проявление криминализации на стадии упадка и ликвидации связано, как правило, с преднамеренным банкротством организации, когда руководитель организации умышленно совершает действия, направленные на

ухудшение финансового состояния организации, что влечет за собой неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

- стадия совершения криминальных финансово-хозяйственных операций.

Рассматривая данный классифицирующий признак, стоит отметить, что стадию совершения криминальных финансово-хозяйственных операций стоит строить на положениях Уголовного кодекса РФ, а именно: подготовка, покушение на совершение, совершение криминальных действий.

- причиненный ущерб гражданам, организациям, государству.

Поскольку криминализация напрямую связана с нарушением закона, за которое нарушитель подвергается наказанию в соответствии с Уголовным Кодексом РФ, проблема причиненного ущерба становится актуальной для определения критериев криминализации. При этом под нанесением ущерба мы подразумеваем не только материальный аспект (имущественный вред), но и косвенные признаки, связанные с причинением ущерба деловой репутации контрагентов и др.

- правовые последствия совершения криминальных финансово-хозяйственных операций.

Данный классифицирующий признак предусматривает привлечение субъекта к уголовной ответственности, гражданско-правовой ответственности, административной ответственности, а также отсутствие наступления юридически значимых последствий в связи с пробелами в действующем законодательстве и недоказанностью.

- объект совершения криминальных финансово-хозяйственных операций.

Это может быть отдельно как руководитель головного офиса, так и руководитель обособленного подразделения(филиала), бухгалтер, кассир организации, а также лицо, наделенное правом подписи финансовых документов, либо имеющее доступ к материальным ресурсам организации.

- самостоятельность руководителей обособленных подразделений организации, наличие у них возможности распоряжаться самостоятельно материальными ресурсами организации.

- скрытость/открытость осуществления криминальной финансово-хозяйственной деятельности.

- наличие взаимосвязи с контрагентами (осведомленность либо неосведомленность контрагентов и их соучастие в осуществлении криминальной финансово-хозяйственной деятельности организации).

Таким образом, нами предложены критерии классификации криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций, которые могут быть использованы как при разработке методических рекомендаций для правоохранительных органов по выявлению преступлений экономического характера, совершаемых коммерческими организациями, так и использованы в практической деятельности подразделениями правоохранительных органов, оказывающих противодействие распространению данного деструктивного явления.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». Документ представлен СПС «Консультант Плюс».

2. Зубарева А.М. Механизм противодействия теневой экономической деятельности, совершаемой с использованием финансовых пирамид // дис. к.э.н. по специальности 08.00.05 (Экономика и управление народным хозяйством). - С. 35-37.

3. Ершова И.В. Экономическая деятельность: Понятие и соотношение со смежными категориями // LexRussica, 2016. - № 9 (118). - С. 46-61.

4. Колесников В.В. Криминальная экономика в системе экономической криминологии: понятие и структура // Криминология вчера, сегодня, завтра, 2016. - № 2 (41). - С. 16-29.

5. Титов В.А., Кудрявцев А.В. Криминализация деятельности хозяйствующих субъектов: факторы пространства и времени // Журнал правовых и экономических исследований, 2018. - № 1. - С. 24.

УДК 338.001.36

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ПОДДЕРЖАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

А.А. Лобанов

Федеральное государственное казенное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации»

Аннотация. В настоящей статье автором проведен анализ положений Указа Президента Российской Федерации от 21.12.2017 № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» и Национального Плана развития конкуренции в

Российской Федерации на 2018 - 2020 годы, сформулированы выводы по проведенным мероприятиям. Рассмотрены основные показатели, характеризующие состояние конкуренции в Российской Федерации на основании данных, представленных службой государственной статистики.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная среда, оценка состояния конкуренции.

STATE POLICY IN THE FIELD OF SUPPORTING THE COMPETITIVE ENVIRONMENT

A.A. Lobanov

St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of Russia

Abstract. In this article, the author analyzes provisions of the Decree of the President of the Russian Federation dated December 21, 2017 No. 618 “On main directions of state policy on the development of competition” and National Plan for the Development of Competition in the Russian Federation for 2018 - 2020 years, conclusions are drawn on the measures taken. Reviewed the main indicators characterizing the state of competition in the Russian Federation that based on data provided by the state statistics service.

Keywords: competition, competition environment, competition assessment.

В процессах формирования государственной политики в сфере экономики России в последнее время центральное место приходится на содействие развитию конкуренции и конкурентной среды. Данный вопрос находит отражение в ряде нормативно – правовых документов, таких как: Указ Президента и Национальный план по развитию конкуренции, стандарты развития конкуренции по субъектам Российской Федерации и т.д. В своем ежегодном послании от декабря 2016 года Федеральному Собранию Президент Российской Федерации В.В. Путин отмечает ряд основных проблем замедления роста российской экономики, одной из важнейших указав на недостаточное развитие конкуренции. Особое место уделяется барьерам для ведения предпринимательской деятельности, так как они напрямую оказывают свое влияние на организации, осуществляющие свою деятельность на рынках товаров, работ и услуг, равно как их поведению на рынках, и как итог оказывают значительное влияние на состояние конкуренции.

В конце 2017 года был утвержден Указ Президента Российской Федерации от 21.12.2017 № 618 «Об основных направлениях

государственной политики по развитию конкуренции» [1]. Что явилось содействием развития конкуренции на территории страны и определено одним из приоритетных направлений деятельности органов государственной власти в сфере экономики. Среди основных целей совершенствования государственной политики по развитию конкуренции отмечены:

а) повышение удовлетворенности потребителей за счет расширения ассортимента товаров, работ, услуг, повышения их качества и снижения цен;

б) повышение экономической эффективности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, в том числе за счет обеспечения равного доступа к товарам и услугам субъектов естественных монополий и государственным услугам, необходимым для ведения предпринимательской деятельности, стимулирования инновационной активности хозяйствующих субъектов, повышения доли наукоемких товаров и услуг в структуре производства, развития рынков высокотехнологичной продукции;

в) стабильный рост и развитие многоукладной экономики, развитие технологий, снижение издержек в масштабе национальной экономики, снижение социальной напряженности в обществе, обеспечение национальной безопасности.

А также Указом Президента определен ряд основополагающих принципов государственной политики по развитию конкуренции, основные из них:

а) обеспечение равных условий и свободы экономической деятельности на территории Российской Федерации;

б) обеспечение развития малого и среднего предпринимательства;

в) обеспечение условий для привлечения инвестиций хозяйствующих субъектов в развитие товарных рынков;

г) развитие конкуренции в сферах экономической деятельности государственных предприятий, предприятий с государственным участием;

д) открытость антимонопольной политики;

е) информационная открытость деятельности инфраструктурных монополий и т.д.

Также Президентом РФ В.В. Путиным 21 декабря 2017 года одновременно был утвержден Национальный План развития конкуренции в Российской Федерации на 2018 - 2020 годы (далее – План) [2]. Данный План содержит мероприятия, направленные на достижение следующих ключевых показателей в Российской экономике:

а) обеспечение во всех отраслях экономики Российской Федерации, за исключением сфер деятельности субъектов естественных монополий и организаций оборонно-промышленного комплекса, присутствия не менее трех хозяйствующих субъектов, не менее чем один из которых относится к частному бизнесу;

б) снижение количества нарушений антимонопольного законодательства со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления к 2020 году не менее чем в 2 раза по сравнению с 2017 годом;

в) увеличение к 2020 году доли закупок, участниками которых являются только субъекты малого предпринимательства и социально ориентированные некоммерческие организации, в сфере государственного и муниципального заказа не менее чем в два раза по сравнению с 2017 годом, а также увеличение отдельными видами юридических лиц объема закупок, участниками которых являются только субъекты малого и среднего предпринимательства, до 18 процентов к 2020 году.

Анализируя предложенные мероприятия в Национальном Плане, в начале 2020 года, а именно по пункту «б», в отношении количества нарушений антимонопольного законодательства со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления, закономерно сделать вывод об их реализации. За 2019 ФАС России возбудило более 3-х тысяч дел о нарушении антимонопольного законодательства, треть из которых составляют нарушения со стороны органов государственной власти (рисунок 1).



Рисунок 1. Количество возбужденных дел о нарушении антимонопольного законодательства [3]

Анализ представленных данных в части государственного контроля за экономической концентрацией показывает частичное снижение количества возбужденных дел о нарушении антимонопольного законодательства. По отношению к 2015 году, в 2019 году стало на 70% меньше правонарушений, но число возбужденных правонарушений в 2019 году лишь на 7% меньше, чем за аналогичный период 2018 года (таблица 1).

Таблица 1 - Соотношение возбужденных дел о нарушении антимонопольного законодательства за 2015-2019 гг.

Временной период	Количество возбужденных дел о нарушении антимонопольного законодательства, ед.	Процент снижения относительно предыдущего года	Процент снижения относительно 2015 года
2015	8502	-	-
2016	3437	60%	61%
2017	2936	15%-	65%
2018	2731	7%	67%
2019	2566	7%	70%

Следует отметить, мероприятия, направленные на снижение количества нарушений антимонопольного законодательства со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления дают свой результат в виде постепенного снижения их количества, относительно предыдущего года.

Касательно пункта «в», предложенных мероприятий в Национальном Плане, в докладе Федеральной Антимонопольной Службы о состоянии конкуренции, опубликованном на сайте ведомства, указано на незначительный рост заказа со стороны госкомпаний оказался незначительным при существующих целевых показателях [4].

ФАС указывает, что в 2017 году закупки у МСП со стороны государства увеличились до 15,4% от общего госзаказа, со стороны госкомпаний – до 11,2%, а в 2018 уже году 29,7% и 12,1% соответственно. Таким образом, произошел существенный рост (почти в 2 раза) доли закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций, вместе с тем показатель объема закупок отдельными видами госкомпаний, участниками которых являются только субъекты малого и среднего предпринимательства повысился на 8% - отмечает ФАС. Можно сделать вывод о частичном, но не до конца завершеном исполнении мероприятий, указанных в Национальном Плане по развитию конкуренции в РФ.

«Развитие конкуренции и снижение количества нарушений антимонопольного законодательства – задача чрезвычайной важности и актуальности, реализация которой способствует прогрессивному развитию экономики, а также улучшению жизни граждан», - отметил в своем послании замглавы антимонопольного ведомства Алексей Доценко.

Конкуренция является одним из важнейших факторов повышения эффективности рынка, стимулирующим его институты к совершенствованию бизнес – моделей, применению инновационных решений, более полному удовлетворению запросов потребителей.

Федеральной службой государственной статистики на официальном сайте опубликованы данные Росстата по данным выборочного обследования деловой активности по тем показателям, которые характеризуют состояние конкуренции в Российской Федерации. [5] Официальной службой государственной статистики представлены данные по основополагающим для Российской Федерации отраслям, таким как добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств (за исключением малых предприятий). Анализируя каждый показатель, можно сделать следующий ряд выводов:

1. Опрошенные респонденты каждой отрасли утверждают, что за уровень ненадлежащей рекламы постепенно снижается (их число (в процентном соотношении) выросло в 2 раза, ~15% в 2006 году к ~26% в 2018 году);

2. Отмечается спад в числе респондентов, указывающих рост доступности естественных монополий (~23% в 2006 году, к ~8% в 2018 году);

3. Важно отметить стабильность в проведении антиконкурентных действий органов государственной власти и местного самоуправления, по мнению опрошенных респондентов;

4. Следует отметить достаточно высокий процент опрошенных респондентов, свидетельствующих о снижении уровня недобросовестной конкуренции, в процентном соотношении ежегодно начиная с 2006 года по 2018 год ~ 14-15% опрошенных подтверждают данный факт.

Проведенный анализ и фактические данные, представленные службой государственной статистики, свидетельствуют об улучшении состояния конкурентной среды в различных отраслях промышленности.

Вопросам содействия развития конкуренции в последнее время уделяется все большее внимание, в процессах формирования внутренней политики Российской Федерации. Повышенный интерес органов власти по данному вопросу стимулирует спрос на формирование методологии оценки уровня конкуренции и состояния конкурентной среды. Невзирая на

наличие широкого спектра показателей исследования деловой активности, описывающих состояние конкуренции, и оценки данных показателей, в Российской Федерации единой целостной и всеобъемлющей методики для целей формирования органами государственной власти конкурентной политики нет.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации от 21.12.2017 № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции». - Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».

2. Указ Президента РФ от 21.12.2017 № 618 "Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции" (вместе с "Национальным планом развития конкуренции в Российской Федерации на 2018 - 2020 годы"). - Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».

3. Оценка состояния конкурентной среды в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ac.gov.ru/>.

4. Структура Доклада о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2019 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fas.gov.ru/documents/686314>.

5. Перечень показателей, характеризующих состояние конкурентной среды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.gks.ru/storage/mediabank/concurent\(1\).htm](https://www.gks.ru/storage/mediabank/concurent(1).htm).

УДК 339.56.055

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ ЕАЭС

Т.М. Лукьянюк, магистр экон. наук

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

Аннотация. В статье рассматриваются современные тенденции развития внешней торговли услугами Республики Беларусь со странами ЕАЭС. Отмечается, что рынок ЕАЭС не является приоритетным в экспорте и импорте белорусских услуг. Кроме того, наблюдается слабая диверсификация отраслевой структуры услуг по экспортным и импортным поставкам, а также моноцентричная система торговли услугами Беларуси со странами ЕАЭС.

Ключевые слова: внешняя торговля услугами, экспорт, импорт,

сальдо, Республика Беларусь, ЕАЭС.

TENDENCIES OF FOREIGN TRADE DEVELOPMENT BY THE SERVICES OF THE REPUBLIC OF BELARUS WITH EAEU COUNTRIES

T.M. Lukyaniuk, master of economics sciences

Educational institution «Belarusian State Economic University»

Abstract. The article discusses current tendencies in the development of foreign trade in services of the Republic of Belarus with the EAEU countries. It is noted that the EAEU market is not a priority in the export and import of Belarusian services. In addition, there is a weak diversification of the sectoral structure of services for export and import supplies, as well as a monocentric system of trade in services of Belarus with the EAEU countries.

Keywords: foreign trade in services, export, import, balance, Republic of Belarus, EAEU.

Республика Беларусь традиционно реализует многовекторную внешнеэкономическую политику, поддерживает внешнеторговые контакты с большинством зарубежных стран, активно участвует в международных интеграционных процессах [1]. Существенное влияние на условия осуществления внешнеторговой деятельности и изменения в структуре торговых операций страны оказывают события, связанные с участием Беларуси в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

Создание ЕАЭС в 2015 г. было призвано способствовать развитию экономического сотрудничества стран-участниц, включая развитие взаимной торговли и формирование единого рынка товаров и услуг [2].

Внутренний рынок ЕАЭС исключительно важен для внешней торговли Республики Беларусь. С момента создания ЕАЭС объем внешней торговли Беларуси со странами – участницами интеграционного объединения составляет около половины ее внешнеторгового оборота (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика внешнеторгового оборота Республики Беларусь со странами ЕАЭС, 2015-2019 гг.

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019
Внешнеторговый оборот товаров и услуг, всего, млн. долл.	65 474,4	59 932,6	72 976,1	83 606,5	84 154,9
Внешнеторговый оборот товаров и услуг со странами ЕАЭС, млн. долл.	30 654,1	29 199,0	36 376,2	40 183,4	40 098,9

Внешнеторговый оборот товаров и услуг со странами ЕАЭС, %	46,8	48,7	49,9	48,1	47,7
---	------	------	------	------	------

Примечание: составлено и рассчитано автором по данным [3].

Если проанализировать структуру внешней торговли Республики Беларусь со странами ЕАЭС за 2015-2019 годы (таблица 2), то пока не наблюдается устойчивая положительная динамика для нашей страны в рамках функционирования ЕАЭС. Только в 2018-2019 годах произошло одновременное сокращение импорта и увеличение экспорта во внешней торговле Беларуси со странами-партнерами.

Таблица 2 - Экспорт и импорт Республики Беларусь в страны ЕАЭС в разрезе внешнеторгового оборота, 2015-2019 гг.

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019
Внешнеторговый оборот товарами и услугами, млн. долл.	30654,1	29 199,0	36 376,2	40 183,4	40 098,9
Экспорт товаров и услуг, млн. долл.	12 423,8	12 788,8	15 432,5	15 905,4	16 453,6
Экспорт товаров и услуг, в %	40,5	43,8	42,4	39,6	41,0
Импорт товаров и услуг, млн. долл.	18 230,3	16 410,2	20 943,7	24 278,0	23 645,3
Импорт товаров и услуг, в %	59,5	56,2	57,6	60,4	59,0

Примечание: составлено и рассчитано автором по данным [3].

Следует отметить, что в рассматриваемый период сальдо внешней торговли Республики Беларусь со странами – участницами ЕАЭС имеет устойчивое отрицательное значение, величина которого возросла с минус 3621,4 в 2016 году до минус 7191,7 млн. долл. в 2019 году (таблица 3).

Таблица 3 - Сальдо внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь со странами ЕАЭС, 2015-2019 гг.

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019
Сальдо внешней торговли товарами и услугами, млн. долл.	-5 806,5	-3 621,4	-5 511,2	-8 372,6	-7 191,7
Сальдо внешней торговли товарами, млн. долл.	-6 333,1	-4 099,5	-6 181,8	-8 918,7	-7 726,9
Сальдо внешней торговли услугами, млн. долл.	526,6	478,1	670,6	546,1	535,2

Примечание: составлено и рассчитано автором по данным [3].

Анализ данных таблицы 3 позволяет сделать следующие выводы. Негативная тенденция во внешней торговле Республики Беларусь со

странами ЕАЭС обусловлена дефицитом внешней торговли товарами. Торговля услугами, напротив, имеет положительный результат, что позволяет компенсировать, хотя и незначительно, отрицательное сальдо торговых операций страны.

Внешняя торговля услугами Республики Беларусь со странами ЕАЭС не имеет пока ощутимого веса в общем объеме торговых операций страны. Так, в 2019 году на долю стран ЕАЭС в экспорте и импорте услуг Республики Беларусь приходилось всего 26,5% (таблица 4).

Таблица 4 - Внешнеторговый оборот услуг Республики Беларусь со странами ЕАЭС, 2015-2019 гг.

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019
Внешнеторговый оборот услуг, в %	27,7	26,8	30,1	29,4	26,5
Экспорт услуг, в %	26,9	25,5	28,5	26,8	24,0
Импорт услуг, в %	28,8	28,8	32,7	33,6	30,5

Примечание: рассчитано автором по данным [3].

Данные таблицы 4 свидетельствуют об уменьшении доли стран ЕАЭС как в экспорте, так и импорте услуг Республики Беларусь. Здесь препятствующим фактором является географическая структура торговли услугами. Армения, Казахстан, Кыргызстан и Россия ориентируются в экспорте и импорте услуг не на внутренний рынок, а преимущественно на страны дальнего зарубежья.

Географическая структура торговли услугами Беларусии со странами ЕАЭС не является сбалансированной. Приоритетным внешнеторговым партнёром Беларусии в торговле услугами на рынке ЕАЭС выступает Россия, удельный вес которой в 2019 году составил 95% (таблица 5).

Таблица 5 - Удельный вес стран – участниц ЕАЭС во внешней торговле услугами Республики Беларусь, 2015-2019 гг.

Страна	2015	2016	2017	2018	2019
	Доля, в %				
Армения	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3
Казахстан	3,3	3,3	4,8	3,7	4,5
Кыргызстан	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
Россия	96,2	96,4	94,9	96,0	95,0

Примечание: рассчитано автором по данным [3].

Анализ данных таблицы 5 позволяет констатировать тот факт, что удельный вес внешней торговли Республики Беларусь с Арменией и Кыргызстаном остается практически на том же уровне, который

существовал на момент образования ЕАЭС. Хотя показатели внешней торговли услугами Беларуси со странами – участницами ЕАЭС оставляют желать лучшего, следует отметить рост доли Казахстана – с 3,3% в 2015 году до 4,5% в 2019 году.

Наиболее значимый вклад во внешнюю торговлю услугами и обеспечение положительного сальдо Республики Беларусь со странами – участницами ЕАЭС в исследуемый период внесли транспортные, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги, услуги по обработке материальных ресурсов, прочие деловые услуги, а также операции, связанные с поездками.

В 2019 году в структуре экспорта услуг Беларуси со странами ЕАЭС в целом преобладали транспортные услуги (27,6%), поездки (20,1%), строительство (14,2%), прочие деловые услуги (13,1%), телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги (12,8%), услуги по обработке материальных ресурсов (4,8%) и услуги по ремонту и техническому обслуживанию (4,6%).

Что касается товарной структуры белорусского импорта услуг из стран ЕАЭС, то в 2019 году основная доля расходов Республики Беларусь приходилась на строительство (31,4%), транспортные услуги (24,2%), поездки (16,0%), прочие деловые услуги (9,9%), телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги (5,6%) и услуги по ремонту и техническому обслуживанию (4,8%).

Анализ отраслевой структуры внешней торговли услугами Республики Беларусь со странами ЕАЭС позволяет выделить такой негативный фактор как низкая степень диверсификации услуг. В структуре как экспорта, так и импорта услуг Беларуси преобладают поездки, транспортные и строительные услуги. В 2019 году на их долю приходилось 61,9% всех экспортируемых и 71,7% всех импортируемых услуг на рынки стран ЕАЭС.

Таким образом, за исследуемый период можно выделить следующие тенденции во внешней торговле услугами Республики Беларусь со странами ЕАЭС:

1. Сохранение положительного сальдо внешней торговли услугами Беларуси со странами – участницами ЕАЭС.
2. Незначительный удельный вес торговли услугами Республики Беларусь со странами ЕАЭС в общем объеме торговых операций страны.
3. Несбалансированность географической структуры торговли услугами Беларуси со странами ЕАЭС.
4. Низкие показатели товарооборота со странами – участницами ЕАЭС – Арменией и Кыргызстаном, а также с Казахстаном.

5. Сохранение низкой степени диверсификации по экспортным и импортным позициям во внешней торговле услугами Беларуси со странами ЕАЭС.

6. Значительный удельный вес традиционных услуг (транспортных, строительных, поездок и т.д.) по сравнению с долей услуг с более высокой добавленной стоимостью (финансовые услуги, плата за использование интеллектуальной собственности и т.д.) во внешнеторговом обороте Беларуси со странами ЕАЭС.

Библиографический список

1. Сайт Министерства иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/export/export/general/>.

2. Поливач А. Взаимная торговля стран – участниц ЕАЭС и курсы их валют // Россия и новые государства Евразии. – 2018. – № 4. – С. 81-95.

3. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь: информационно-аналитический сборник за 2016, 2017, 2018, 2019 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/balpay/>.

УДК 338.1

СОСТОЯНИЕ ПЛАТЕЖНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ УКРЕПЛЕНИЯ

А.Б. Перфильев, канд. экон. наук, доцент

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Аннотация. В статье автором обращается внимание на постоянный рост сумм просроченной кредиторской задолженности физических лиц перед кредитными учреждениями, что приводит не только к снижению уровня платёжной дисциплины, но и к ежегодному банкротству десятков тысяч наших соотечественников. Кроме того, автором обозначены основные причины снижения уровня платёжной дисциплины в России.

Ключевые слова: дисциплина, задолженность, платежеспособность, ставка, кредит, банкротство.

STATE OF PAYMENT DISCIPLINE IN RUSSIA AND PROSPECTS FOR ITS STRENGTHENING

A.B. Perfiliev, candidate of economic Sciences, associate Professor

Abstract. In the article, the author draws attention to the constant increase in the amounts of overdue accounts payable of individuals to credit institutions, which leads not only to a decrease in the level of payment discipline, but also to the annual bankruptcy of tens of thousands of our compatriots. In addition, the author identifies the main reasons for the decline in the level of payment discipline in Russia.

Keywords: discipline, debt, solvency, rate, credit, bankruptcy.

Характерными особенностями современного отечественного финансового рынка является не только высокий уровень закредитованности населения, но и постоянный, ежегодный рост сумм просроченной кредиторской задолженности.

Так по данным Национального бюро кредитных историй 39,5 млн. человек (или 54% работающих) имеют кредиты в банках и в микрофинансовых организациях, а общее количество просроченных, своевременно не погашенных кредитов к концу 2019 года составило 14 млн. на общую сумму 750 млрд. руб., что на 12% больше чем в 2018 году [5].

Анализируя статистические данные Национального бюро кредитных историй за последние несколько лет не трудно прийти к выводам о том, что долговая нагрузка жителей страны в 2019 году достигла максимума за последнее десятилетие, и о том, что уровень платежной дисциплины россиян постоянно снижается.

При этом необходимо, иметь ввиду что платежная дисциплина определяется как обязанность юридических и физических лиц осуществлять платежи в установленные сроки и в полном объеме, за неисполнение которой предусматриваются взимание с заёмщиков штрафов, пеней и неустоек.

Однако, как показывает практика, все большее количество граждан России, несмотря на возможные финансовые санкции, стремятся или уклониться от исполнения своих обязанностей по своевременному осуществлению платежей, или игнорировать эти обязанности вообще.

О низком и постоянно снижающемся уровне платёжной дисциплины россиян, свидетельствует и нарастающее количество заявлений, подаваемых физическими лицами в Арбитражные суды о признании их банкротами.

В частности, по данным Судебного департамента при Верховном Суде РФ количество заявлений, поданных в Арбитражные суды о признании

граждан финансово несостоятельными (банкротами), составило: в 2015 году – 6082, в 2016 году - 28911, в 2017 году - 36793, в 2018 году - 54824, а за 2019 год - 91493 [2].

При этом граждане, подавая заявления о признании их банкротами, рассчитывают на то, что в соответствии с действующим законодательством о банкротстве они могут быть освобождены решением Арбитражного суда от исполнения всех своих финансовых обязательств.

Исследование причин массовой закредитованности россиян и анализ предпосылок к постоянному росту сумм просроченной задолженности позволяют выявить ряд причин снижения уровня платёжной дисциплины, к числу которых возможно отнести следующие:

1. Низкий уровень платежеспособности значительной части россиян.

По официальным данным Федеральной государственной службы государственной статистики (Росстата) уровень бедности в России за второй квартал 2019 года составил 19% [3].

Учитывая то, что в России численность населения составляет около 146,7 млн. человек, можно с уверенностью утверждать, что сейчас в нашей стране за чертой бедности живет около 27 млн. человек.

Конечно, не каждый гражданин, имея доход ниже прожиточного минимума, будет обращаться в финансовые организации за кредитом, но тысячи россиян, не имея достаточных средств для покрытия своих, часто минимальных расходов, вынуждены обращаться в кредитные организации за потребительскими кредитами, условия предоставления которых для многих граждан становятся непосильными и разорительными.

2. Высокий уровень ставок за предоставленные займы и кредиты.

С начала 2020 года ведущие банки России предоставляют гражданам возможность получать кредиты под процентные ставки от 9% до 11,9% годовых. При этом нельзя не отметить, что в экономически развитых странах цена за привлечение заемного капитала, например, по ипотеке, не превышает 3,5%, в том числе в Японии – не более 3,3%, в Швейцарии – не более 3,25%, в Финляндии – не более 3,17%, в Германии – не более 3,1%, а в Дании кредит по ипотеке оплачивается по отрицательной ставке - 0,0562% годовых [4].

Уровень же процентных ставок по кредитам (займам), предоставляемым российскими микрофинансовыми организациями, последние 3-4 года достигал 2-2,5% в день, что на практике означало то, что физическое лицо получив кредит, должно было уплачивать, кроме суммы займа, огромные суммы начисленных процентов, размер которых достигал от 700% до 900% в год.

При этом нельзя не отметить, что органы государственной власти России, оценивая остроту этой проблемы, с января 2019 года установили единое ограничение предельной задолженности заемщика по договору потребительского кредита (займа) сроком до 1 года в размере 2,5-кратной суммы такого займа. После достижения этой суммы закон запрещает дальнейшее начисление процентов, а также взимание неустойки (штрафов, пени), других платежей и применение к заемщику иных мер ответственности.

Но и эти новые нормы, предполагают то, что физическому лицу придется заплатить суммы начисленных процентов в 1,5 раза превышающие сумму взятого потребительского кредита (займа), то есть процентная ставка за такую финансовую услугу будет составлять до 150% в год.

Конечно такая плата за предоставление потребительских кредитов и займов может разорить даже финансово благополучных граждан и лишить их возможность соблюдать платёжную дисциплину.

3. Наличие возможности у граждан, признанных банкротами, законным образом избавиться от всех своих финансовых обязательств.

При правильно проведенной процедуре банкротства Арбитражные суды субъекта РФ своим решением, в соответствии с законодательством о банкротстве [1, ст. 218.13], освобождают граждан, признанных банкротами, от их обязанностей расплачиваться по долгам.

И именно эта потенциальная возможность освобождения граждан, признанных банкротами, от исполнения их финансовых обязательств, является одной из важнейших предпосылок несоблюдения платежной дисциплины.

4. Низкий уровень финансовой грамотности населения.

Многие граждане, принимая решения о получении потребительских кредитов и займов, даже знакомясь с содержанием договоров на оказание финансовых услуг, слабо представляют порядок начисления не только сумм начисляемых процентов за предоставляемые займы или кредиты, но не могут разобраться даже в том, по какому поводу и в каких случаях им могут быть начислены штрафы, пени и неустойки.

Если бы у большинства граждан было ясное представление о возможных рисках начисления штрафов, пеней и неустоек, которые им возможно придется уплачивать финансовым организациям, то, несомненно, количество физических лиц, желающих получить потребительский кредит или заём, было бы существенно меньше, а уровень платёжной дисциплины в России был бы значительно выше.

5. Отсутствие нормативно-правового документа, регламентирующего порядок проведения экспертизы на наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства гражданина.

При проведении процедур банкротства гражданина финансовый управляющий обязан проводить экспертизу на наличие признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, как того требует закон о несостоятельности (банкротстве) [1, ст. 213.9]. Однако, до настоящего времени в России нет ни одного утвержденного нормативно-правового документа, регламентирующего порядок проведения такой экспертизы.

Соответственно, часть граждан, оценивая то, что практически никто не может объективно оценить их реальную платежеспособность и выявить признаки фиктивного или преднамеренного банкротства, подает заявления в Арбитражные суды о признании их банкротами и добивается списания всех своих долгов.

Конечно, подобная практика, когда вполне платежеспособный гражданин, при прохождении процедур банкротства, не рассчитавшись с кредиторами, освобождается от своих финансовых обязательств, не может не сказаться на падении уровня платежной дисциплины в России.

Выявление ряда основных причин снижения уровня платежной дисциплины россиян позволяет сделать вывод о том, что пока повсеместно минимальный размер оплаты труда не превысит уровень прожиточного минимума, пока кредитные учреждения существенно не снизят уровень процентных ставок за предоставление потребительских кредитов, пока не будут разработаны действующие инструменты, позволяющие выявлять признаки преднамеренного и фиктивного банкротства, ожидать то, что платежная дисциплина в России существенно укрепитесь, не приходится.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26.10. 2002 № 127-ФЗ (в ред. от 13.07.2015) «О несостоятельности (банкротстве)». - Документ предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

2. Отчет о работе Арбитражных судов субъектов Российской Федерации по делам о банкротстве за 2019 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=5257>.

3. Уровень бедности по данным Росстат. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://rosinfostat.ru/uroven-bednosti/>.

4. Не выше 2% годовых: 5 стран с самыми низкими ставками по ипотеке [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://realty.rbc.ru/experts/19/04/2016/562950000718128.shtml>.

5. Кредит недоверия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4267493>.

УДК 338.1

ОБУЧЕНИЕ ПО ПРОГРАММЕ ПОДГОТОВКИ АРБИТРАЖНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ ОТКРЫВАЕТ РЕАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УСПЕШНОГО ТРУДОУСТРОЙСТВА

А.Б. Перфильев, канд. экон. наук, доцент

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Аннотация. В статье обращается внимание на постоянный рост уровня безработицы и на трудности трудоустройства для многих категорий россиян. Автором указывается не только на многочисленные факты банкротства, наблюдавшиеся в нашей стране, но и на то, что при функционировании института банкротства, постоянно возрастает потребность в профессионально подготовленных арбитражных управляющих. Кроме того, в статье обоснована реальная возможность приобретения статуса арбитражного управляющего всеми лицами, имеющими высшее образование, и оценена возможность их последующего трудоустройства.

Ключевые слова: безработица, банкротство, трудоустройство, арбитражный управляющий.

THE TRAINING PROGRAM FOR ARBITRATION MANAGERS OPENS UP REAL OPPORTUNITIES FOR SUCCESSFUL EMPLOYMENT

A.B. Perfiliev, candidate of economic Sciences, associate Professor

Yaroslavl higher military school of air defense

Abstract. The article draws attention to the constant growth of the unemployment rate and the difficulties of employment for many categories of Russians. The author points out not only the numerous facts of bankruptcy observed in our country, but also the fact that the functioning of the institution of bankruptcy, the need for professionally trained arbitration managers is constantly increasing. In addition, the article substantiates the real possibility of acquiring the status of an arbitration Manager for all persons with higher education, and assesses the possibility of their subsequent employment.

Keywords: unemployment, bankruptcy, employment, the arbitration managing Director.

Одной из актуальных проблем развития современной российской экономики, острота которой оказывает непосредственное влияние на социально-политическую стабильность в обществе, на пополнение доходной части бюджета России, на платежеспособность и на социальное благополучие наших соотечественников, является высокий уровень безработицы.

О высокой степени напряженности на рынке труда в России свидетельствуют, прежде всего, официальные данные Федеральной государственной службы государственной статистики (Росстата). В частности, по данным Росстата численность безработных россиян в декабре 2019 года составляла 3,5 млн. человек, в марте 2020 года - 3,49 млн. человек, а в апреле 2020 года – уже 4,3 млн. человек или 5,8% от общей численности трудоспособного населения [4].

При этом нельзя не отметить, что Президентом России, Правительством РФ, соответствующими министерствами и ведомствами РФ предпринимаются серьёзные и масштабные меры по снижению напряженности на отечественном рынке труда.

В частности, в соответствии с Указом Президента РФ Правительством России в 2020 году был повышен размер пособий по безработице [2], Постановлением Правительства РФ была утверждена программа Российской Федерации «Содействие занятости населения» [3], и в каждом регионе России функционируют центры занятости населения.

Однако, решение проблемы успешного трудоустройства для отдельного человека, зависит не только от условий, созданных органами государственной исполнительной власти, но и от наличия вакантных мест на рынке труда, от целеустремленности самого индивида, от наличия у него опыта работы и от его готовности пройти профессиональную переподготовку.

Как показывает практика особенно остро вопрос будущего трудоустройства встает перед военнослужащими и служащими правоохранительных органов, готовящихся к увольнению, перед практикующими специалистами, стремящимися к повышению уровня своего благосостояния, перед выпускниками высших и средних профессиональных учебных заведений. Именно поэтому Президентом РФ дано поручение министру науки и высшего образования РФ продумать все возможные меры по поддержке выпускников учебных заведений при их трудоустройстве.

При этом большинство граждан России, пытаясь трудоустроиться, в полной мере представляют, что найти высокооплачиваемую, престижную и востребованную на рынке труда работу для них очень проблематично, а в условиях массового сокращения деловой активности фирм, организаций и предприятий, вызванного пандемией, обусловленной коронавирусом COVID-19, практически невозможно.

Вместе с тем, нашим соотечественникам необходимо представлять, что в постсоветской России активно функционирует институт банкротства, то есть, пожалуй, та единственная сфера предпринимательской, экономической и управленческой деятельности, в которой не сокращается, а постоянно возрастает потребность в подготовленных профессионалах.

Пытаясь осмыслить саму возможность начала профессиональной деятельности в сфере несостоятельности (банкротства) любой гражданин должен учесть ряд следующих обстоятельств:

1. В России арбитражными судами ежегодно признаются финансово несостоятельными (банкротами) десятки тысяч юридических и физических лиц. По статистическим данным Судебного департамента при Верховном Суде РФ, количество заявлений, принятых к производству о признании юридических и физических лиц несостоятельными (банкротами) составило: в 2017 году - 69031, в 2018 году – 83164, а в 2019 году – 127719 [5]. Фактически принятие к производству каждого из этих заявлений сопровождается назначением тех или иных процедур банкротства, для проведения которых всегда назначается арбитражный (временный, административный, внешний, конкурсный, финансовый) управляющий.

При этом надо иметь в виду, что самих практикующих арбитражных управляющих на всю Россию насчитывается не более 10 тысяч человек. То есть, практически каждый опытный практикующий арбитражный управляющий участвует одновременно в нескольких процедурах банкротства.

2. Практикующий Арбитражный управляющий получает не заработную плату от какого-либо работодателя, а денежные вознаграждения, суммы которых определяет и назначает Арбитражный суд субъекта РФ в каждом конкретном случае.

В соответствии с нормами, изложенными в ст. 20.6 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ, суммы вознаграждений за проведение процедур банкротства, выплачиваемые арбитражному управляющему, состоят из двух частей [1].

Первая часть денежного вознаграждения арбитражного управляющего, как правило составляет не менее 30 тыс. рублей в месяц и

выплачивается за каждый месяц проведения процедуры банкротства, которая может длиться от 6 до 12 месяцев.

Вторая часть денежного вознаграждения, выплачиваемая арбитражному управляющему после завершения той или иной процедуры банкротства, рассчитывается в процентах от стоимости имущества неплатежеспособной организации или от сумм погашенных долгов.

Эта вторая часть вознаграждения, которую совершенно законно получает арбитражный управляющий, завершивший процедуру банкротства, очень значительна и может достигать десятков тысяч, а то и нескольких сотен тысяч рублей.

При этом надо иметь в виду, что опытный арбитражный управляющий может одновременно проводить несколько процедур банкротства у различных юридических и физических лиц, и, соответственно, его суммарное денежное вознаграждение может быть очень значительным, даже по столичным меркам.

3. Для того, что бы стать арбитражным управляющим, то есть официальным представителем арбитражного суда в делах о банкротстве, необходимо: а) иметь любое высшее образование; б) обучиться по «Единой программе подготовки арбитражных управляющих», утвержденной приказом министерства экономического развития от 10.12.2009 № 517; в) сдать государственной комиссии теоретический экзамен по «Единой программе подготовки арбитражных управляющих»; г) пройти стажировку в качестве помощника арбитражного управляющего; д) являться членом одной из саморегулируемых организаций (СРО) арбитражных управляющих.

Конечно, эти требования, предъявляемые к лицу, претендующему на получение статуса арбитражного управляющего, на первый взгляд, могут показаться трудновыполнимыми.

Однако, пытаясь оценить степень реальности профессиональной переподготовки и начала профессиональной деятельности в сфере несостоятельности (банкротства), граждане должны учитывать ряд следующих обстоятельств:

- пройти обучение по «Единой программе подготовки арбитражных управляющих», утвержденной приказом министерства экономического развития от 10.12.2009 г. № 517, возможно, находясь в любой географической точке мира, за 3-4 месяца, дистанционно, с использованием Internet и современных цифровых образовательных технологий;

- обучение по программе подготовки арбитражных управляющих во всех учебных заведениях платное, но плата за обучение по этой программе вполне умеренная и не превышает 25 тыс. руб. с одного слушателя;

- за прием государственной комиссией теоретического экзамена по «Единой программе подготовки арбитражных управляющих» на расчетный счет Росреестра придется заплатить государственную пошлину в размере 1300 рублей;

- пройти стажировку в качестве помощника арбитражного управляющего возможно в любой саморегулируемой организации арбитражных управляющих (СРО АУ), функционирующей в каждом регионе России;

- за вступление в члены любой из саморегулируемых организаций арбитражных управляющих (СРО АУ) придется заплатить солидный вступительный взнос, но еще при прохождении стажировки вполне возможно заработать солидные деньги и компенсировать все организационные расходы - Интернет «пестрит» предложениями о вакансиях для помощников арбитражных управляющих.

Таким образом, анализируя высокий уровень безработицы, многочисленные факты банкротства, наблюдавшиеся в современной России, и оценивая вполне реальную возможность приобретения статуса арбитражного управляющего гражданами, имеющих высшее образование, не трудно прийти к выводам о том, что обучение по программе подготовки арбитражных управляющих для многих россиян откроет новые возможности для их успешного трудоустройства.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26.10. 2002 № 127-ФЗ (в ред. от 13.07.2015) «О несостоятельности (банкротстве)». - Документ предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

2. Постановление Правительства РФ от 27.03.2020 № 346 (ред. от 10.06.2020) «О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2020 год». - Документ предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 298 (в ред. от 30.03.2020) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Содействие занятости населения». - Документ предоставлен СПС «Гарант».

4. Занятость и безработица в Российской Федерации в апреле 2020 г. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/2020/b20_01/100.htm.

5. Данные судебной статистики. Судебный департамент при Верховном Суде Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79>.

УДК 332.1

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Г.Г. Рубцов

Акционерное общество «Алсель». Институт внешнеэкономических связей, экономики и права, г. Санкт-Петербург.

Аннотация. В статье автором рассмотрены актуальные вопросы развития механизмов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации и экономики страны в целом. Проанализирована динамика развития института государственно частного партнерства (ГЧП) в субъектах РФ на основе рейтинга, представленного Министерством экономического развития. Сделаны выводы в отношении вопроса реализации механизмов ГЧП в нацпроектах. Кроме того, сформулированы основные вызовы для развития ГЧП в современных реалиях.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, бизнес, власть, экономика региона.

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE ECONOMIC SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

G.G. Rubtsov

Joint Stock Company «Alsel». Institute of Foreign Economic Relations, Economics and Law, St. Petersburg.

Abstract. In the article, the author considers current issues of the development of public-private partnership mechanisms in the constituent entities of the Russian Federation and the Russian Federation as a whole. The dynamics of the development of the PPP institution in the constituent entities of the Russian Federation is analyzed based on a rating submitted by the Ministry of Economic Development. Conclusions are made regarding the implementation of PPP mechanisms in national projects. In addition, the main challenges for the development of PPP in modern realities are formulated.

Keywords: public-private partnership, business, government, regional economy.

Сегодня в средствах массовой информации появляется все больше упоминаний о том, что российская экономика должна преобразоваться в новую модель со сформированными центрами социально-экономического развития преимущественно с развитой энергетической, транспортной инфраструктурой, эффективным взаимодействием власти и местного бизнес-сообщества [1, с. 4].

В современной практике существуют разные механизмы взаимоотношения бизнеса и власти — государственные закупки, особые экономические зоны. Одним из наиболее обсуждаемых инструментов в последние годы является государственно-частное партнерство (ГЧП), что определило актуальность темы публикации. ГЧП может осуществляться посредством: контракта на выполнение работ, услуг для государственных нужд; концессионного соглашения, когда на возмездной основе, на определенный срок исполнителю передается в пользование объект договора.

Государственно-частное партнерство, как правило, применяется при реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Согласно отчета Минэкономразвития за 2020 год, большинство концессионных соглашений заключается в коммунальной сфере — порядка 90%. При этом, наиболее крупные концессионные соглашения (КС) по объему инвестиций реализуются в транспортной сфере — 70%.

Что касается социальной сферы, то наибольшее количество соглашений приходится на культуру — 38%, 23% на спорт и туризм, 20% на здравоохранение, 19% на образование. На момент написания работы практически все субъекты РФ заключили минимум одно КС, за исключением: республики Северная Осетия, Кабардино-Балкарской республики, республики Калмыкия и Ставропольского Края.

На начало 2020 года в РФ заключено КС объемом инвестиционных обязательств на сумму 1,7 трлн. руб., что составляет 1,6% от ВВП за 2019 год. По этому показателю Россия конкурирует с ведущими странами Европы. Однако, в сравнении с мировыми лидерами — Австралией и Новой Зеландией (по 6,9% от ВВП), Канадой (8,1% от ВВП), Российская Федерация пока значительно уступает, что говорит о серьезном нереализованном в настоящее время потенциале данного механизма и большой научной значимости изучения вопроса применения ГЧП.

Динамика рейтингов регионов по развитию ГЧП. В настоящее время в Российской Федерации существует методика комплексной оценки уровня

развития государственно-частного партнерства в субъектах РФ. Показатель по каждому региону определяется как средневзвешенное значение трех факторов: опыта реализации проектов государственно-частного партнерства в субъекте РФ (статус заявленных регионом проектов, сроки реализации, бюджетная обеспеченность, отраслевая дифференциация). Исключительно позитивно следует рассматривать изменения расчетов при оценке опыта субъектов РФ в реализации ГЧП проектов. Так, согласно новым правилам, вводится поправочный коэффициент, учитывающий реальный уровень экономического развития конкретного субъекта. Данное изменение позволит точнее определять потенциал субъекта с целью более грамотного подбора методик государственно-частного партнерства в развитии региональной инфраструктуры [2, с. 102]:

- развития институциональной среды субъекта РФ в области ГЧП (план развития ГЧП в регионе);
- нормативно-правового обеспечения ГЧП в регионе (региональные законы и правовые акты в области государственно-частного партнерства).

Так, по итогам 2019 года, лидером рейтинга, составленного Минэкономразвития, стала Самарская область, обогнавшая занявшие второе и третье место Москву и Московскую область. Также в пятерку попали Нижегородская область, поднявшаяся в сравнении с 2018 годом на шесть пунктов и Пермский край, занимавший в 2018 году восьмое место.

Сильно ухудшили позиции в рейтинге Санкт-Петербург, потерявший 10 пунктов и переместившийся из тройки лидеров на 13 место, Республика Башкортостан, потерявшая 17 пунктов и переместившаяся из тройки лидеров на 17 место, Калужская область (-28 пунктов), Республика Татарстан (-29 пунктов), Астраханская область (-29 пунктов), Республика Дагестан (-22 пункта). Особенную тревогу в данном случае вызывает одномоментное резкое проседание в рейтинге развития института государственно-частного партнерства вчерашних субъектов-локомотивов, заслуженно считавшихся наиболее передовыми в вопросах развития ГЧП: Санкт-Петербург, Республика Татарстан. Что касается лидера рейтинга, то его результат не является случайным стечением обстоятельств, а региональный опыт Самарской области требует особого внимания со стороны других субъектов РФ.

Так, с 2012 года регион поступательно поднимался в рейтинге и за пять лет (с 2012 по 2017 год) переместился с 25 места на первое. Регион первый среди всех субъектов РФ применил в повседневной практике так называемое проектное управление и на сегодняшний день занимает передовые позиции по объему введенных объектов, созданных в рамках

концессионных соглашений. В частности, в Самарской области подписано 15 концессий дорожке 100 млн руб., в то время как в Санкт-Петербурге — пять концессий, в Республике Татарстан — три соответственно [3].

Современные вызовы реализации ГЧП. На современном этапе развития институт ГЧП в РФ сталкивается с рядом вызовов как совокупностью факторов, способных при определенных условиях привести к возникновению угрозы [4]. Одним из них следует считать реализацию механизмов ГЧП в нацпроектах, ставших стратегическими для развития Российской Федерации на ближайшие пять лет. Следует признать, что данный вопрос адресован федеральному центру, однако его конечная реализация без сомнения повлияет на развитие каждого российского региона. Особенно сегодня, когда возможно сокращение бюджетных расходов на национальные проекты, применение механизмов ГЧП здесь выглядит особенно логично.

При этом, ни в проектах, предусматривающих финансирование из государственного бюджета, ни в проектах, источниками которых являются региональные бюджеты, не прописаны прозрачные правила финансирования посредством механизмов ГЧП. Очевидно, что без проработки понятных регламентов финансирования стратегических для страны проектов, институт ГЧП при их реализации как минимум в массовом виде так и не заработает.

Усугубляют ситуацию заявленные правила реализации национальных проектов: в некоторых случаях мероприятия, на которые направляются расходы, изначально ориентированы на институт госзаказа, что исключает возможность направления государственных средств на проекты ГЧП. В некоторых проектах сознательно ограничивается движение денежных средств сроком в один финансовый год, что не соответствует специфике запуска ГЧП-проектов. Наконец, в большинстве случаев получатель денежных средств обязывается отчитаться о результате (достигнутых KPI) в год получения финансирования, что является невозможным в связи с временным лагом монетизации ГЧП-проектов, составляющим более двух лет.

Что касается реализуемых в настоящий момент проектов ГЧП, то они по известным причинам [5] сталкиваются со следующими вызовами: высокая доля используемого иностранного оборудования в условиях эпидемиологических ограничений и мировой экономической нестабильности грозит серьезным удорожанием ГЧП проектов. К аналогичным последствиям может привести приостановка строительства объектов. Кроме того, падение платежеспособности потребителей на фоне

развивающегося кризиса становится большим риском для ГЧП объектов, находящихся на эксплуатационной стадии.

В качестве выводов формулирую следующие предложения:

- в рамках процедуры реализации нацпроектов, пересмотреть законодательную базу и программную документацию с целью нивелирования ограничений, затрудняющих практику применения механизмов ГЧП в системе государственных национальных проектов;

- детально изучить успешный опыт изначально не самого инвестиционно-привлекательного региона Самарской области с её отлаженной системой реализации в том числе крупномасштабных проектов;

- способствовать максимальному упрощению процедур согласования ГЧП-проектов, обеспечить стабильность их финансирования. В целях недопущения падения инвестиционной активности, обеспечить софинансирование региональных и муниципальных ГЧП-проектов (через межбюджетные трансферты).

Направления дальнейших исследований связаны с изучением успешного регионального опыта имплементации механизмов ГЧП, анализом законодательной базы с целью выявления противоречий в реализации ГЧП проектов на региональном и федеральном уровнях.

Библиографический список

1. Сетракова Е.В. Развитие государственно-частного партнерства в регионах России // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. - 2020. - № 1 (61). - С. 1-13.

2. Савченко И.И., Сидорова Н.Г., Кочева Е.В, Матов Н.А. Государственно-частное партнерство в России: современное состояние и проблемы развития // Известия ДВФУ. Экономика и управление. - 2015. - № 1. - С. 99-112.

3. Индекс развития регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://infraone-research.ru/index_id/regions/68-tatarstan.

4. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации до 2030 года (в ред. от 13.05.2017).

5. Аналитический обзор. Коронавирусная инфекция (2019-nCoV) – не форс-мажор? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosinfra.ru/files/analytic//document/33385efa0c2d7d8d9cee512b2db12b4f.pdf>.

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

*С.В. Савенко, ассистент кафедры международного бизнеса
УО «Белорусский государственный экономический университет»*

Аннотация. В данной статье рассмотрено значение транспортно-логистических услуг для Республики Беларусь. Выявлена транзитная привлекательность страны. Определена роль экспорта транспортных услуг в платежном балансе республики. Рассмотрено значение логистики в организации международных грузоперевозок. Проанализирована динамика развития логистических услуг. Акцент сделан на выявлении места Республики Беларусь на мировом рынке транспортно-логистических услуг с учетом изучения индекса развития логистики, публикуемого Всемирным банком.

Ключевые слова: транзит, транспортно-логистические центры, транспортная логистика, логистические услуги, индекс развития логистики.

THE REPUBLIC OF BELARUS ON THE WORLD MARKET OF TRANSPORT AND LOGISTICS SERVICES

*S. V. Savenko, Assistant, Department of International Business
Belarusian State Economic University*

Abstract. This article discussed the importance of transport and logistics services for the Republic of Belarus. The transit attractiveness of the country is revealed. The role of export of transport services in the balance of payments of the republic is determined. The role of logistics in the organization of international cargo transportation is considered. The dynamics of the development of logistics services is analyzed. The emphasis is on identifying the place of the Republic of Belarus on the world market of transport and logistics services, taking into account the study of the logistics development index published by the World Bank.

Keywords: transit, transport and logistics centers, transport logistics, logistics services, logistics development index.

В современном мире услуги играют значительную роль в экономике каждой страны. Увеличивается не только их доля в ВВП, но и наблюдается рост экспорта услуг как в развитых, так и развивающихся странах, и странах с транзитивной экономикой. Развитие транспортно-логистических услуг для Республики Беларусь также имеет большое значение.

Республику пересекают два международных транспортных коридора:

- в направлении Запад - Восток - Критский коридор № 2 (Берлин - Варшава - Минск - Москва);
- в направлении Север-Юг Критский коридор № 9 (и его ответвление 9В).

Общеввропейский транспортный коридор № 9 в сочетании с коридором № 2 имеет огромный потенциал в обеспечении транспортных связей между Европой и Азией. А товаропотокам для стран данных регионов более свободное перемещение в Западную Европу.

Географическое положение Республики Беларусь предопределило роль транспортно-логистических услуг в экспорте страны, доля которых по данным платежного баланса, значительна. В 2007 г. экспорт транспортных услуг составлял 72% от общего экспорта услуг Республики Беларусь. Однако в 2010 году данная величина снизилась до - 61,8%, а за 2019 год – этот показатель вовсе составил 41,7% в общем объеме экспорта услуг (в 2018 – 44, 7%).

В первую очередь, это связано с ростом экспорта телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг, доля которых составила в 2019 (25,0%), услуги, связанные с поездками нерезидентов в Республику Беларусь (9,4%), и услуги строительства (7,6%) соответственно. Рост экспорта услуг наблюдался по основным их видам, в том числе экспорт телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг увеличился на 29,6%, услуг, связанных с поездками нерезидентов в Республику Беларусь, – на 2,5%. Основными потребителями белорусских услуг являлись резиденты стран ЕС [1].

Вместе с тем, Республика Беларусь не является грузообразующей страной. Доля ее внешнеторгового оборота в мировом масштабе составляет – 0,181%, импорт при этом составляет ориентировочно - 0,195%, экспорт – 0,174%. Для сравнения, внешнеторговый оборот Украины – 0,267%, импорт и экспорт, соответственно – 0,290% и 0,244%, внешнеторговый оборот России – 1,770%, импорт и экспорт, соответственно – 1.264% и 2,282%, доля же внешнеторгового оборота Китая составляет – 11,826%, импорт – 10,857%, экспорт – 12,808%. Таким образом, белорусский экспорт транспортных услуг напрямую зависит от товарооборота России, Европейского Союза, следовательно, и Китая, а

экспорт автотранспортных и железнодорожных грузоперевозок – от импорта России из ЕС. Кроме этого, нельзя забывать тот факт, что развитие транспортных услуг зависит от количества выданных разрешений на паритетной основе [2, с. 280].

В этих условиях, целесообразно сосредоточить внимание на развитии транзитной привлекательности страны за счет предоставления сопутствующих транспортно-логистических услуг.

По оценкам экспертов, белорусская доля в транзитных грузопотоках РФ – ЕС в кризис 2008 г. и посткризисный период увеличилась с 60 до 70% за счет уменьшения доли балтийских государств и Украины

Объем оказанных логистических услуг в Республике Беларусь за 2015 год составил 1498 млрд. рублей, в том числе оказанных транспортно-логистическими центрами – 981,6 млрд. рублей, оптово-логистическими и торгово-логистическими центрами – 115,9 млрд. рублей. Доходы от логистических услуг по обработке транзитных грузов на территории Республики Беларусь составили 462 млрд. рублей (примечание: с 2011-2015 гг. – млрд. руб., с 2016 и далее – млн. руб.). С учетом тенденций развития логистической деятельности объем оказанных логистических услуг в Республике Беларусь планировалось увеличить к концу 2020 года в 1,5 раза по отношению к 2015 году [3]. Однако уже на сегодняшний день, по данным официальной статистики, объем оказанных логистических услуг увеличился почти на 40% от запланированного в 2018 (задание – 216,47 млн. руб., 139,6 %) и на 33,7% от запланированного к концу программы. Таким образом, объем логистических услуг увеличился уже более чем в 2 раза в 2018 г. (в стоимостном выражении составив 302,2 млн. руб.), несмотря на то, что только к 2020 г. увеличение планировалось в 1,5 раза (2016 г. - 155,3 млн. руб.).

Увеличение складских площадей различной функциональности к концу 2020 года, согласно программе, ожидалось до уровня 656 тыс. кв. (увеличение в 1,64 раза). Вместе с тем, на данный момент возведено уже порядка 1 млн кв. м. А количество логистических центров в сравнении с 2011 годом возросло более чем в 5 раз. Согласно данным национального статистического комитета за 2019 г., в Республике Беларусь на данный момент функционирует уже 60 логистических центров [4].

Несмотря на такую положительную динамику, уровень развития логистики и качество предоставляемых логистических услуг находятся на достаточно низком уровне. По данным Всемирного банка Республика Беларусь в 2018 г. находилась на 106-м месте по индексу развития логистики (LPI), улучшив свои позиции по сравнению с 2016 годом (123 место).

Данный индекс формируется на основании данных. LPI ранжирует страны по шести параметрам торговли, которые включают таможенные показатели, качество инфраструктуры и своевременность поставок. Данные, используемые в рейтинге, получены из опроса специалистов логистики, которые анализируют зарубежные страны, где они работают.

К факторам, которые влияют на индекс логистики относят:

- эффективность таможенного и пограничного оформления;
- качество торговой и транспортной инфраструктуры;
- легкость организации отгрузок по конкурентным ценам;
- компетентность и качество предоставления логистических услуг, услуг по перевозке грузов, экспедирования и таможенного оформления;
- возможность отслеживания грузов;
- своевременность с которой грузы достигают получателей в установленные или ожидаемые сроки поставки [5].

Для сравнения по данным за 2018 г. Российская Федерация находилась на 78 месте, Украина – 69 месте, Литва – 57, Польша – 31 соответственно. Германия стабильно занимает первое место. Даже Уганда находилась на одну строчку выше Республики Беларусь и занимала 105 место. Вместе с тем, в 2012 г. наша страна занимала 94 позицию.

Более точные данные можно получить на основании агрегированного показателя, который включает анализ четырех самых последних данных LPI (LPI 2012, 2014, 2016 и 2018 гг.). Они используются для формирования “общей картины”, чтобы лучше указать на эффективность логистики стран. Этот подход уменьшает случайные отклонения от одного обследования LPI к другому и позволяет сравнивать 167 стран. Каждый год баллы по каждому компоненту имеют весовые коэффициенты: 6,7% за 2012 год, 13,3% за 2014 год, 26,7% за 2016 год и 53,3% за 2017 год. Таким образом, самые последние данные имеют наибольший вес [5].

Согласно данному показателю Беларусь находится на 110 месте (LPI – 2,54). Самый низкий показатель в Республике Беларусь связан с эффективностью процесса оформления органами пограничного контроля, в т. ч. таможенными органами – 2,29. Самый высокий показатель по своевременности доставки товара составляет 3,1. По качеству предоставления логистических услуг - 2,53; возможность отслеживать товары – 2,44; качество инфраструктуры – 2,39; простота организации перевозок по конкурентным ценам – 2,47 соответственно. Все это еще раз указывает на необходимость устранения существующих барьеров.

Нельзя также не учитывать тот факт, что в новых условиях, из-за пандемии коронавируса происходит падения доходов от транспортно-логистических услуг за счет падения мировых торговых показателей на 3%

в первом квартале 2020 года согласно данным ЮНКТАД. Спад, как ожидается, ускорится во втором квартале, и, согласно докладу Комитета по координации статистической деятельности, мировая торговля, согласно прогнозам, сократится на 27% по сравнению с предыдущим кварталом [6]. Это напрямую отразится на развитии транспортно-логистических услуг.

Согласно данным платежного баланса Республики Беларусь, в период пандемии коронавируса, за январь-март 2020 г. в сравнении с тем же периодом 2019 г. произошло падение экспорта товаров на 15,8%, а импорта товаров 13,7%, что касается экспорта транспортных услуг, то произошло падения на 4,8%, а импорт – на 2,6% соответственно [1]. Также за первые месяцы 2020 года грузооборот снизился на 8,5%, составив 48,4 млрд. тонно-километров, или 91,5% к соответствующему периоду 2019 года.

Вместе с тем, не смотря на общее падение мировой торговли и снижение экспорта транспортных услуг, учитывая низкий индекс развития логистики, основной упор необходимо делать на эффективность процесса оформления товаров, за счет снижения простоев на границе, осуществление полной автоматизации процессов в логистической деятельности, формирование единой цифровой платформы на основе интеграции с международной системой.

Библиографический список

1. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь. Национальный Банк Республики Беларусь, 2020 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/balpay>.

2. Савенко С.В. Развитие транспортных услуг в Республике Беларусь /С.В. Савенко // Экономический вестник университета, сборник научных трудов ученых и аспирантов. – Переяслав, 2020. - № 44/2. - С. 278-285

3. Республиканская Программа развития логистической системы и транзитного потенциала на 2016-2020 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 18.07.2016, № 560 // Интернет-портал Правительства Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file10f0af8923c585e3.PDF>.

4. Беларусь в цифрах. Статистический справочник, 2020 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/372/372c458c7e0e0196257ac51b11a0cf73.pdf>.

5. Aggregated LPI / [Electronic resource]. – Access mode: <https://lpi.worldbank.org/international/aggregated-ranking>.

6. COVID-19 triggers marked decline in global trade, new data shows / [Electronic resource]. – Access mode: <https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2369>.

УДК 338.242.2

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

A.O. Tikhonov, д-р экон. наук, профессор

O.V. Sinyak

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. В статье авторами рассмотрены аспекты формирования конкурентной среды, относящейся к важнейшим условиям эффективного функционирования рыночной экономики.

Ключевые слова: конкуренция, среда, рынок, политика, развитие, регулирование.

FORMING A COMPETITIVE ENVIRONMENT AS ONE OF THE CONDITIONS OF FUNCTIONING A MARKET ECONOMY

A.O. Tikhonov, doctor of economic Sciences, Professor

O.V. Sinyak

Academy of Management under the President of the Republic of Belarus

Abstract. In the article, the authors examined aspects of the formation of a competitive environment related to the most important conditions for the effective functioning of a market economy.

Keywords: competition, environment, market, politics, development, regulation.

Проведение государственной антимонопольной политики, формирование конкурентной среды относятся к важнейшим условиям эффективного функционирования рыночной экономики.

В рыночной экономике конкуренция неизбежна, так как она обусловлена тем, что на рынке функционирует множество хозяйствующих субъектов, каждый из которых обладает полной экономической свободой и обособленностью, зависит от конъюнктуры рынка, стремится получить максимальную прибыль и т.д.

Защита конкуренции, как основного механизма рыночной экономики, обеспечивает достижение всех социально-экономических целей общества, включая изменение институциональной среды экономики страны, повышение эффективности распределения и перераспределения ресурсов, создание условий для стабильности потребительского рынка, формирование новых характеристик продукции и т.д.

Степень развития конкуренции является одним из важнейших факторов достижения целевых показателей социально-экономического развития государства.

В Республике Беларусь реализация направлений социально-экономической политики, которые определены Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, предусматривает создание условий для повышения качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, снижение уровня инфляции, в том числе за счет повышения качества государственного управления экономикой, привлечения инвестиций и инновационного развития, что во многом обеспечивается конкурентной политикой, которая является составной частью государственной социально-экономической политики [2].

Основными составляющими эффективной конкурентной политики являются:

- применение принципа конкурентной нейтральности, в рамках которого конкурентная политика предусматривает обеспечение равных условий осуществления деятельности всех субъектов хозяйствования, в том числе в части регулирования деятельности, налогообложения, закупок, предоставления государственной помощи, поддержки, преференций и т.д.;

- обеспечение отраслевого регулирования деятельности хозяйствующих субъектов, способствующего развитию конкуренции и снятию необоснованных ограничений, препятствующих входу в отрасль или эффективному осуществлению деятельности, способствуют формированию условий наличия и злоупотребления доминирующим положением, осуществлению согласованных неконкурентных действий или дискриминирующих отдельных субъектов хозяйствования;

- наличие независимого антимонопольного органа, обеспечивающего применение антимонопольного законодательства в целях недопущения неконкурентных действий субъектов хозяйствования и (или) государственных органов и применение мер ответственности к ним.

Конкурентная политика представляет собой комплекс последовательных мер, осуществляемых государством в целях повышения эффективности и конкурентоспособности национальной экономики,

модернизации предприятий, обеспечения условий для состязательности хозяйствующих субъектов и, тем самым, создания условий для удовлетворения экономически эффективным способом потребностей граждан в экономических благах.

Наличие эффективной государственной конкурентной политики является ключевым фактором, обеспечивающим поддержание конкурентоспособности и эффективности предприятий, достойного уровня жизни граждан.

Состояние конкуренции на товарных рынках обусловлено их структурой, наличием барьеров входа, рыночной конъюнктурой, а также общим состоянием инвестиционного климата.

Развитие конкуренции должно вести к росту общественного благосостояния, диверсификации экономики, повышению доли субъектов предпринимательства, являющихся производителями товаров, работ, услуг.

Одной из важнейших предпосылок экономического, социального, политического развития является наличие свободной конкуренции в обществе. Необходимость конкуренции доказана всем ходом исторического развития мирового сообщества, но особенно явно проявилась в XX веке [3].

Цель конкурентной политики, принимая во внимание все ее аспекты, заключается в защите благосостояния потребителей посредством поддержания высокого уровня конкуренции на общем рынке. Конкуренция должна вести к снижению цен, расширению выбора товаров, технологическим инновациям, и все это – в интересах потребителя [1].

Сегодня большинство стран в качестве одного из приоритетов государственной экономической политики определяют защиту и развитие конкуренции. Например, в Республике Беларусь в 2016 году было создано новое министерство – Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (далее – МАРТ, антимонопольный орган). Создание МАРТ следует расценивать как позитивный сигнал бизнесу и как вектор государственной политики. При этом антимонопольный орган должен являться одним из ключевых инструментов рыночного регулирования и контроля.

Приоритетными направлениями в сфере антимонопольного регулирования и развития конкуренции являются контроль за соблюдением антимонопольного законодательства, пресечение нарушений, развитие конкуренции на товарных рынках, контроль за соблюдением антимонопольного законодательства на международном уровне и т.д.

Таким образом, одним из определяющих условий функционирования эффективной рыночной экономики является конкуренция. Именно она позволяет реализовывать потенциальные возможности людей, стимулирует социальный прогресс и экономический рост.

Библиографический список

1. Алешин Д.А. Конкурентное право России / Д.А. Алешин, И.Ю. Артемьев, Е.Ю. Борзило и др.; отв. Ред. И.Ю. Артемьев, А.Г. Сушкевич; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2021. – 391 с.

2. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы: Указ Президента Респ. Беларусь, 15 дек. 2016 г., № 466 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – № 1/16792.

3. Ситохова Т.Е., Ракута Н.В. Антимонопольная политика государства: анализ проблем и перспективы развития: монография; Сев. - Осет. гос. ун-т. - Владикавказ: Изд-во СОГУ, 2015. – 88 с.

УДК 658

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С.Б. Тюрин, д-р экон. наук, доцент

А.Д. Бурыкин, д-р экон. наук, профессор

*Образовательное учреждение профсоюзов высшего образования
«Академия труда и социальных отношений», Ярославский филиал*

Аннотация. В статье авторами рассмотрены понятия эффективность деятельности предприятия, комплексный анализ финансовой деятельности, платежеспособность. Кроме того, авторами выделен комплекс показателей, используемый в ходе проведения оценки эффективности деятельности предприятия, а также комплекс показателей и факторов, которые отражают финансовые процессы на предприятии.

Ключевые слова: предприятие, платежеспособность, эффективность, рентабельность, капитал, финансы.

THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF ENTERPRISE EFFICIENCY

S.B. Tyurin, doctor of economic Sciences, associate Professor

*A.D. Burykin, doctor of economic Sciences, Professor
Educational institution of higher education trade unions "Academy of labor
and social relations", Yaroslavl branch*

Abstract. In the article, the authors consider the concepts of enterprise efficiency, complex analysis of financial activity, and solvency. In addition, the authors identified a set of indicators used in the course of evaluating the effectiveness of the enterprise, as well as a set of indicators and factors that reflect the financial processes at the enterprise.

Keywords: enterprise, solvency, efficiency, profitability, capital, finance.

Эффективность деятельности предприятия с экономической точки зрения выражается в ряде совокупных основных показателей [1]: рентабельность капитала (активов предприятия); оборачиваемость капитала; издержки (на 1 единицу реализованной продукции); рентабельность производства. Соответственно, эффективность характеризуется повышением производительности, максимальным использованием производственных мощностей, рациональным потреблением сырьевых и материальных ресурсов и достижения максимальных результатов при минимальных затратах. Оценка эффективности деятельности предприятия помогает предпринимателю определить границы соотношения достигнутых компанией результатов и необходимых для этого затрат. Общим финансовым результатом хозяйствования служит доход, что предоставляет широкую характеристику финансовому состоянию фирмы. При анализе доходов предприятия наибольший акцент необходимо уделять рассмотрению ее результативности, а также рентабельности фирмы, так как непосредственно рентабельность эффективности может помочь дать оценку нынешнему состоянию деятельности фирмы, обнаружить способности повышения ее роста и обеспечить систему мер по использованию данных резервов.

Финансовый результат – это увеличение либо сокращение благополучия фирмы в процессе финансово–координационной деятельности за отчетный период, который проявляется в виде чистого заработка или же убытка [3]. Эффективность характеризуется результативностью хозяйствования. Под финансовым результатом подразумевается коэффициент, который, в свою очередь, определяет производительный итог работы компании в валютном эквиваленте, этот показатель считается абсолютным [3]. Данный коэффициент

характеризуется размером чистой прибыли, извлеченной за исследуемый период времени, а также степенью рентабельности.

Комплексный анализ финансовой деятельности может проводиться с разной степенью детализации. Углубленность и качество рассмотрения находятся в зависимости от размера и достоверности данных, находящихся в директиве специалиста.

В соответствии с возможностями доступа к информативным ресурсам выделяют два уровня информации – внешняя и внутренняя. Внешние сведения включают в себя доступные данные о предмете исследования и предоставлены пользователям в форме бухгалтерской отчетности, публикаций в средствах массовой информации. Внутренняя информация предполагает секретные данные должностного характера, циркулирующую в рамках рассматриваемого объекта. К числу внутренней информации принадлежат сведения административного (производственного) учета, учетные регистры и аналитические расшифровки экономического учета.

Правильное определение эффективности деятельности предприятия имеет большое значение не только для него самого, но и для акционеров и потенциальных инвесторов.

В ходе проведения оценки эффективности деятельности предприятия рассчитывается комплекс показателей, основная информация для расчета которых черпается из форм бухгалтерской отчетности предприятия. Оценка эффективности предприятия – это процедура, которая проводится с целью определения стоимости бизнеса (компании) или его долей. К такому мероприятию прибегают в разных случаях, поэтому вопрос о необходимости оценки эффективности деятельности компании встает перед ее управляющими периодически. В случае если организация рассчитывает не просто на выживание на рынке, а на крупную прибыль, менеджмент и порядок оценки деятельности, прежде всего, должны учитывать задачи стратегического характера, поставленные перед руководством, и потенциал компании.

Целью оценки эффективности деятельности организации является комплексное изучение финансовых ресурсов и их размещение для проведения объективной оценки, а также эффективности деятельности предприятия в условиях изменяющегося конкурентной среды.

Оценка эффективности деятельности предприятия, как отмечают Кваша В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. и др. необходима для принятия управленческих решений, направленных на рост прибыльности, выявление причин убыточности, а также обеспечение стабильного финансового состояния [4; 5]. От того, насколько качественно проведена

данная оценка, зависит эффективность принятия управленческих решений, связанных с дальнейшим использованием собственных, привлеченных и заемных финансовых ресурсов. Предприятие считается рентабельным, если финансовые результаты от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения). Помимо этого, финансовые результаты должны образовывать сумму прибыли, необходимую для нормального функционирования предприятия.

Одной из основных проблем выживания компании является ее финансовая стабильность, поскольку банкротство предприятия в рыночной среде является вероятным результатом экономической активности наряду с другими возможностями. Поэтому важность анализа финансового состояния возрастает как для самого предприятия, так и для его партнеров. Необходимо найти причины внезапных изменений, чтобы появилась возможность предсказать дальнейшее развитие событий и смягчение неблагоприятных тенденций.

Главной характеристикой финансового состояния предприятия является его платежеспособность, под которой понимается способность предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства перед бюджетом, поставщиками, юридическими и физическими лицами. В результате финансовое состояние хозяйствующего субъекта может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Если предприятие способно исполнять свои платежные обязательства и финансировать свою деятельность, то это говорит о его хорошем финансовом состоянии.

На основе этого анализа выбирается наилучший способ увеличения эффективности. Главным информационным источником для проведения оценки эффективности деятельности предприятия является финансовая отчетность. В первую очередь, это бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств. Наиболее важным показателем, характеризующим финансовую деятельность любой компании, является прибыль. Прибыль – денежное выражение сбережений, созданных предприятиями любой формы собственности [2]. Прибыль состоит из различных денежных и материальных поступлений за вычетом издержек производства и налогов. Роль прибыли в формировании финансовых результатов предприятия очевидна:

- от ее размера зависит стабильная деятельность любого предприятия;
- прибыль является основным источником финансирования компании, его инвестиций и инноваций;
- прибыль обеспечивает капитальные вложения в основные фонды и простор оборотных средств;

- для выплаты дивидендов прибыль необходима, а, следовательно, от нее зависит и размер инвестиций;
- за счет доходов финансируются расходы в социальных секторах;
- от прибыли зависит научно–техническое развитие предприятия;
- прибыль является источником материальных интересов сотрудников и владельцев компании.

Таким образом, прибыль является ключевым элементом финансовых ресурсов компании, потому это один из главных принципов организации финансов обеспечивать самофинансирование. Устойчивость и развитие организации, имеет место только при соблюдении целей его деятельности, закономерностям и принципам протекания сложных экономических процессов, а также определить экономическую эффективность, как отношение затрат к полученному результату в целом. Устойчивое финансовое состояние характеризуется такими показателями, реализация которых обеспечена требованиями рынка и необходимостью развития предприятия. Как правило, финансовое положение является определяющим показателем положения предприятия во внешней среде и регулирует уровень гарантии экономических интересов, что определяет, в свою очередь, уровень делового сотрудничества.

Кроме этого, финансовое состояние характеризуется комплексом показателей и факторов, которые отражают финансовые процессы на предприятии. Все это увеличивает значимость необходимости проведения финансового анализа, являющимся одним из элементов экономического процесса.

Проблема повышения экономической эффективности занимает центральное место в хозяйственной деятельности всех компаний. От качества принимаемых управленческих решений зависит финансовая стабильность каждого предприятия, его конкурентоспособность и способность стабильно функционировать в любых рыночных условиях. Наиболее значимой целью, с точки зрения финансовой деятельности, является определение последовательности и способов использования финансовых ресурсов для эффективного осуществления деятельности.

Библиографический список

1. Дяковский П.Н. Критерии оценки эффективности управления предприятием в кризисной ситуации / П.Н. Дяковский, А.Д. Бурыкин // Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона, 2018. - С. 233-237.
2. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин //

Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 2. - № 7. - С. 55-64.

3. Котряхова Е.А. Процесс формирования системы ключевых показателей эффективности организации / Е.А. Котряхова, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 1. - № 12. - С. 69-77.

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

5. Юрченко А.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / А.В. Юрченко, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша, А.Ю. Мудревский, Р.В. Колесов. – Ярославль: Канцлер, 2018. - 242 с.

УДК 339.9

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Е.А. Цыбрук

Научный руководитель: Савенко С.В., ассистент кафедры международного бизнеса Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

Аннотация. В статье рассмотрено влияние развития образовательного сектора на экономику страны; в частности, особое внимание уделяется экспорту образовательных услуг на примере конкретных постсоветских стран, выявлены сильные и слабые стороны образовательных реформ и отмечены направления совершенствования сферы образовательных услуг, которые будут способствовать развитию как образования, так и экспорта образовательных услуг в целом.

Ключевые слова: образование, экспорт образовательных услуг, рынок труда, экономика, финансирование.

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN DEVELOPING THE EXPORT OF EDUCATIONAL SERVICES

Е.А. Tsybruk

Educational institution «Belarusian State Economic University»

Abstract. In the article the author considers the impact of the development of the educational sector on the country's economy; in particular, special attention is paid to the export of educational services on the example of specific post-Soviet countries, identifies the strengths and weaknesses of educational reforms and areas where the transformation contributes to the development of both education and the economy as a whole.

Keywords: education, export of educational services, labor market, economy, financing.

Исходя из определения образования как совокупности навыков, компетенций и других характеристик, способствующих дальнейшему повышению производительности труда, можно сделать вывод о том, что образование играет ключевую роль в экономике всех стран мира. На Всемирном экономическом форуме 2016 года выделили 3 фактора, посредством которых образование влияет на производительность труда. В первую очередь, увеличение отдачи коллективной работы, что приводит к быстрому выполнению поставленных задач. Во-вторых, получение качественного среднего и высшего образования способствует получению навыков коммуникации, лучшей усвояемости новой информации о новом продукте или технологии. Наконец, в век передовых технологий, когда вычислительная техника все чаще замещает человека, образование благотворно влияет на развитие креативности - основного качества, которым обладает только человек. Таким образом, более качественное образование ведет не только к повышению доходов отдельных физических лиц, но и является стимулом долгосрочного экономического роста, а игнорирование данного аспекта ставит под угрозу благополучие будущих поколений, обостряет проблему бедности, социальной изоляции и устойчивости социального обеспечения.

Однако, для большинства стран мира развитие образовательной сферы является важным источником развития экспорта образовательных услуг.

На основании характеристики мирового образовательного пространства, предоставленной ЮНЕСКО, выделяют 3 мировых региона: 1) Западная Европа, США и Канада; 2) Азиатско-Тихоокеанский регион; 3) Восточная Европа и постсоветское пространство.

Одним из наиболее интересных примеров эволюции образовательной системы с ее непосредственным влиянием на экономику следует выделить развитие образования на территории постсоветских стран. После распада союза бывшие участники выбрали разные пути развития в данной области. Основные пути - использование опыта западных стран или выбор в пользу более консервативных систем, близких по своей идеологии советской.

Основным показателем, на который можно ориентироваться при оценке образовательной системы той или иной страны, является индекс уровня образования в странах мира - комбинированный показатель Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), который используется для расчета Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Индекс обновляется раз в 2-3 года. По данным за 2018 год, Эстония занимает 30 место, Литва-34, Латвия-39, Россия-49, Беларусь и Казахстан делят 50 позицию, Грузия-70, Армения-81, Азербайджан-87, Украина-88, Молдавия-107, Узбекистан и Туркменистан-108, Киргизия-122, Таджикистан-125 [1].

На рисунке 1 проиллюстрировано, с какой скоростью постсоветские страны поднимались в рейтинге по индексу уровня образования, из чего можно сделать вывод о том, что в период до 1993 года практически все бывшие участники союза не были в силах принять надлежащие реформы для повышения качества обучения, а начиная с 1994 практически на всех территориях начался стремительный рост. В период с 2010 г. резкий подъем больше не наблюдается. В данном случае стабильность не стала залогом успеха, а показала, что образование остановилось в своем развитии.

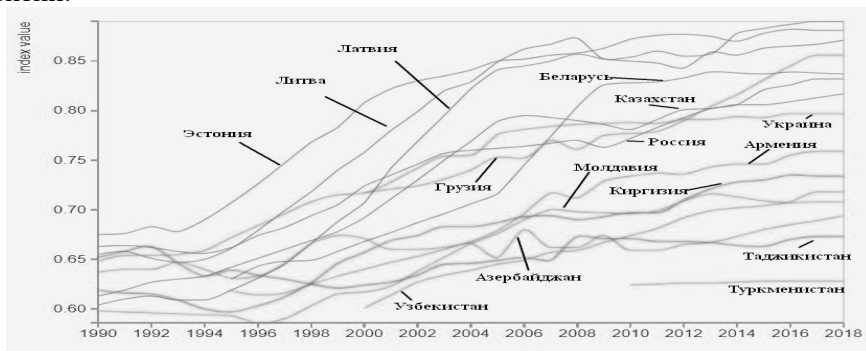


Рисунок 1. Динамика по индексу образования на постсоветском пространстве [1]

Изменения в образовании можно приурочить к принятым реформам, которые не всегда, однако, имели положительный эффект.

По развитию экспорта образовательных услуг, интересен опыт Эстонии. В 2013 году в Эстонии началась реорганизация высшего образования, в результате которой студенты из малообеспеченных семей получили возможность бесплатного обучения в вузах. По прошествии 6 лет госконтроль постановил, что результаты такого перехода оказались недостаточными. Аудит показал, что доля поступающих в вузы

безработных и членов семей, получающих прожиточное пособие, по сравнению с дореформенной ситуацией изменилась незначительно. Также не увеличился прием студентов на те специальности, которых больше всего не хватает на рынке труда в стране. Число работающих студентов не сократилось. В 2013 году регулярно работали 50% студентов, а в период 2016–2018 гг., в среднем, 53%.

Министр образования и науки Эстонии Майлис Репс констатировала, что стоимость жизни в Эстонии росла быстрее, чем финансирование вузов. Это, прежде всего, негативно повлияло на конкурентоспособность зарплат преподавателей, а доля расходов на персонал в вузах уже возросла до критической отметки. Фактически финансирование выросло с 85,8 млн. евро в 2012 г. до 143,9 млн. евро к 2018 г., однако система результативного финансирования высшего образования, которая составляет до 20% государственных пособий, в действительности не повышает результативность.

Одним из наиболее серьезных препятствий в развитии Эстонского государства и экономики стала нехватка работников с необходимыми знаниями и умениями. Население Эстонии сокращается и стареет, в течение следующих десяти лет с рынка труда уйдет примерно на 10000 человек больше, чем придет на него. Поэтому важно поддерживать людей в получении (высшего) образования, в т.ч. в обучении по специальностям, где спрос на специалистов на рынке труда самый высокий [2].

Вместе с тем, реформа сферы образования привела, в первую очередь, к развитию экспорта образовательных услуг. Из положительных последствий реформы можно отметить приобретение вузами международного статуса. Прием зарубежных студентов за 2012–2018 гг. утроился. Росту числа зарубежных студентов способствовало открытие учебных программ на английском языке. Возможности международного образования способствуют внедрению программы экспортных и зарубежных инвестиций, а также реализации программ развития международной научной деятельности и высшего образования, ротации дипломатов из зарубежных стран и Эстонии и работе зарубежных экспертов в Эстонии.

Также согласно опубликованным результатам международного исследования навыков учащихся ОЭСР PISA 2018, Эстония заняла первое место в Европе. Благодаря этому страна приобрела в мире статус страны-эксперта в вопросах образования. Была разработана программа по обмену опытом “Education Nation – for the smartest people in the world”. Под брендом “Education Nation” будут объединены учреждения, которые станут послами образования за границей [3].

Что касается экспорта образовательных услуг Республики Беларусь, то согласно официальной статистике, в 2019/2020 учебном году в белорусских учреждениях образования обучалось более 26 тыс. иностранных граждан из 102 стран мира. Наибольшее количество обучающихся — из Азербайджана, Индии, Ирана, Казахстана, Китая, Ливана, России, Таджикистана, Туркменистана, Узбекистана, Шри-Ланки. По результатам опросов, иностранцев привлекает высокий уровень безопасности в нашей стране, доброжелательность белорусов, а также возможность работать по специальности во время учебы [4].

В Республике Беларусь по состоянию на начало 2018 г. действовало 52 учреждения высшего образования. Среди вузов республики наибольший вклад в изобретательскую деятельность на протяжении периода с 1993–2017 гг. внесли: Белорусский национальный технический университет (БНТУ), Белорусский государственный университет (БГУ), Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники (БГУИР), Белорусский государственный технологический университет (БГТУ), Полоцкий государственный университет (ПГУ), а среди научных учреждений – НИИ прикладных проблем БГУ и НИИ физико-химических проблем БГУ [5, с. 78].

Повышению имиджа государственных университетов, развитию академической мобильности и экспорта образовательных услуг Республики Беларусь также способствует проведение международных студенческих программ и проектов в летний период. Одним из таких проектов стала Летняя школа в БГПУ. На данный момент 27 белорусских вузов готовы обучать студентов на английском языке.

Несмотря на активные меры привлечения иностранных граждан, численность студентов за последние 5 лет снизилась на 36%, на 44% сократилось финансирование высшего образования. Качество белорусского образования все меньше отвечает потребностям рынка труда.

Из этого следует вывод о необходимости проведения анализа рынка труда за последние 10-15 лет, выявления тенденций и разработки учебных программ, отвечающих нуждам мирового рынка. Вторым аспектом является обеспечение преподавателей достойными заработными платами и возможностью постоянного повышения квалификации. Наконец, необходимо перестроить существующую модель образования с уклоном на развитие критического мышления, обладание которым способствует появлению новых технологий, которые впоследствии станут продуктом экспорта.

Таким образом, проанализировав тенденции развития образования на примере двух стран, находящихся на разных уровнях в изучаемой области,

можно сделать вывод о том, что большинство стран столкнулось с одинаковыми проблемами, для решения которых необходим более детальный анализ сферы, увеличение в финансировании учреждений образования, повышение квалификации преподавательского состава, а также совершенствование программ обучения.

Библиографический список

1. United Nations Development Programme // Human Development Reports [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/data#>.

2. П. Симсон. Госконтроль: результаты реформы по переходу на бесплатное высшее образование недостаточные [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.riigikontroll.ee/Suhtedavalikkusega/Pressiteated/tabid/168/ItemId/1179/amid/557/language/ru-RU/Default.aspx>.

3. International Magazine for Decision Makers “The Baltic Course” // PISA 2018: Эстония заняла первое место в Европе по качеству основного образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.baltic-course.com/rus/good_for_business/?doc=152880.

4. Advertising and Information Magazine // Export of Belarus [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://export.by/filemanager/userfiles/pamyatka/Export_of_Belarus_education.pdf.

5. Дудко Е.Н. Управление интеллектуальной собственностью в научно-образовательной сфере / Е.Н. Дудко // Актуальные проблемы системы управления человеческими ресурсами: материалы международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых / под науч. ред. Л.Г. Батраковой. – Ярославль: РИО ЯГПУ, 2019. - 235 с.

УДК 338.242; 332.132; 332.133.6

СЕМАНТИКА КЛАСТЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ САМОРЕГУЛИРУЮЩЕЙСЯ СИСТЕМЫ

М.А. Чирков, канд. экон. наук, доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»

М.С. Чистяков

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

Аннотация. В статье рассматривается определение и значение понятия «кластер» в современной экономической науке. Особое внимание уделено трудам М. Портера как основоположника кластерной теории. Он исследовал конкурентные возможности и преимущества различных отраслей, особенности экономического развития различных государств. Итогом анализа стал вывод о наличии конкурентных преимуществ у структур, которые локализуются в конкретной территории, а не бессистемно сосредоточены на обширном пространственном ареале. Именно кластерные образования, а не отдельные предприятия являются источником обеспечения высокой конкурентоспособности промышленных формирований, различных производственных структур и сфер деятельности на определенной территории.

Ключевые слова: горизонтальные и вертикальные кластеры, интеграция производственных возможностей, группа взаимосвязанных компаний, современное общественное развитие, технико-технологическое взаимодействие, пространственная структура.

SEMANTICS OF CLUSTER FORMATION AS A SOCIO-ECONOMIC AND ORGANIZATIONAL-INDUSTRIAL SELF-REGULATING SYSTEM

***M.A. Chirkov**, candidate of economic Sciences, associate Professor
Lomonosov Moscow State University*

M.S. Chistyakov

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Vladimir branch

Abstract. The article discusses the definition and meaning of the concept of "cluster" in modern economic science. Special attention is paid to the works of M. Porter as the founder of cluster theory. He researched the competitive opportunities and advantages of various industries, the features of economic development of various states. The result of the analysis was the conclusion that there are competitive advantages in structures that are localized in a specific territory, and not randomly focused on a vast spatial area. Cluster formations, rather than individual enterprises, are the source of ensuring high

competitiveness of industrial formations, various production structures and spheres of activity on a certain territory.

Keywords: horizontal and vertical clusters, integration of production capabilities, a group of interconnected companies, modern social development, technical and technological interaction, spatial structure.

Дефиниция «кластер» в экономическую науку вошла как прототип математического обоснования, где данная структура описана в качестве совокупности единиц, объединенных общностью свойств и характеристик.

Современный формат развития мировой экономики и глобализационных процессов предполагает трансформацию данное положение, при котором кластер рассматривается уже в более широком и многовекторном аспекте. Социально-экономическая направленность научной мысли детализирует данное явление как особую форму производственно-технологического процесса, в котором территориально-производственные субъекты становятся составными элементами пространственной структуры экономики региона, оставаясь при этом самостоятельными резидентами народнохозяйственной деятельности в контексте интеграции производственных возможностей для создания технологически смежной продукции.

Современное общественное развитие можно охарактеризовать с позиции двух противоположных, но диалектически однородных процессов – территориально-пространственное рассредоточение субъектов производственной деятельности с одной стороны, вхождением отдельных производств различной направленности в единые территориально-производственные формирования. С учетом различных факторов конвергенции данных структур не предполагается обязательного производственного и технико-технологического взаимодействия и взаимодополнения в общей кластерной конфигурации всех кластерных элементов между собой. Эффективность кластерных структур зависит от организационного фактора, который определяет территориально-производственное очертание, включая, в том числе пространственную структуру в виде фиксации подсистем кластерного образования.

Исследования отечественных и зарубежных ученых свидетельствуют об эффективности и перспективности кластерного формата развития, что подтверждается практической деятельностью в данном направлении развития региональной экономической системы, в т.ч. всесторонне влияющей на ее конкурентоспособность.

В 20-е годы XX века Н.Н. Барановский изучал экономическое районирование и разделение труда по географическому признаку в аспекте пространственного формата общественного разделения труда [9, с. 113].

Вопросам кластерного строительства, значению кластера в современной экономике посвящены работы М. Портера. Он исследовал конкурентные возможности и преимущества различных отраслей, особенности экономического развития различных государств. Итогом анализа стал вывод о наличии конкурентных преимуществ у структур, которые локализируются в конкретной территории, а не бессистемно сосредоточенные на обширном пространственном ареале. Именно кластерные образования, а не отдельные предприятия являются источником обеспечения высокой конкурентоспособности промышленных формирований, различных производственных структур и сфер деятельности на определенной территории. По мнению М. Портера, «кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но, вместе с тем, ведущих совместную работу» [7, с. 205-206]. В.Н. Украинский отмечает эмпирико-методологическую направленность вклада М. Портера в развитии кластерной концепции. Однако именно данное определение получило наибольшее распространение и популярность при рассмотрении дефиниции "кластер" [8]. Отдельного внимания М. Портер придавал географической близости кластерных резидентов. Вместе с тем, по его мнению, территориальная локализация участников кластерного объединения может варьироваться от отдельной местности в границах города и муниципального образования до границ, затрагивающих целые соседствующие государства.

Российские реалии, учитывая обширность территории, как правило, предполагают различный характер формирования территориальной кластерной локализации в зависимости от специфики образующихся взаимосвязей. Образование вертикально-интегрированных структур на межрегиональном пространстве предполагает меньшую зависимость от географической близости участников, в связи с чем становление территориального кластера менее выражено или происходит вовлечение более значительного ресурсного потенциала, в т.ч. административного. Горизонтальная интеграция, напротив, более эффективна при использовании кластерных инициатив, часто происходит спонтанно, в

отличие от вертикального направления интеграционных процессов, требующих вовлечение административно-управленческого ресурса (например, вовлечение региональных органов власти).

В приведенном определении М. Портера не зафиксирована целесообразность для градирующего ранжирования кластерных образований. Однако, по мнению ученого, дифференциация кластерных структур на вертикальные (покупатель-поставщик, объединенные по различным типам производственной цепочки) и горизонтальные (общая клиентская база, технико-технологический потенциал, посреднические звенья, сбытовой ареал и т.п.) являются существенной в их жизненном цикле. Устоявшееся в экономической практике проявление кластерного образования целесообразно рассматривать с различных позиций. Традиционная практика классификации кластеров по технологическому формату сформировавшихся связей предполагает их дифференциацию на вертикальные и горизонтальные.

В практике экономик некоторых развитых стран имеют место горизонтальные кластеры, в пределах которых развиваются партнерские отношения между участниками; их конкуренты могут параллельно функционировать в пределах одного кластера, причем каждый участник кластера может влиять на его формирование. Горизонтальные кластеры формируются в пределах и с участием предприятия из нескольких секторов отрасли, которые взаимно дополняют друг друга, но также могут быть их конкурентами. По горизонтальной форме связей участники кластеров имеют равные права и нет головного предприятия [3].

Вертикальные же кластеры предполагают наличие иерархии связей, в пределах которых деятельность цепи компаний ориентирована на выпуск и реализацию конкурентного продукта. При использовании вертикальных связей в кластере четко определяется «ядро» (инициаторы) и компании-исполнители [5].

Фиксация кластера в том или ином типе интегрирующего признака носит сравнительный характер. В связи с этим авторы данной статьи склонны придерживаться термина «промышленный кластер» (или «промышленная группа», данный М. Портером – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ним организация, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [7].

Определение кластера, данное М. Портером, по прошествии времени не могло не эволюционировать. Меняется отношение к такому значимому

по мнению ученого свойству кластера как географическая близость резидентов кластерной структуры (geographic proximity).

Критически важное значение территориальной близости участников кластера обычно не вызывает практически никакой полемики: географическая концентрация позволяет использовать общие знания и единую инфраструктуру, осуществлять активный перелив знаний между научными учреждениями в кластере, получить возможности основывать и поддерживать стартапы [2]. Тем не менее эволюция дефиниции «кластер» в экономической науке привела к появлению среди научного сообщества термина «классический кластер».

Библиографический список

1. Карасев А.П. Кластерный анализ и сегментирование рынка услуг сотовой связи // Маркетинг. – 2009. – № 2(105). – С. 103-115.

2. Концепция промышленных кластеров М. Портера [Электронный ресурс]. -

URL: https://lubbook.org/book_383_glava_5_4._Kon%D1%81ep%D1%81ijarromyshlennyk.html.

3. Кропотова Н.В. Кластерная форма регионального развития // Материалы научно-практической конференции «Проблемы формирования инновационных механизмов в современных условиях. Социально-экономическое развитие Крыма на основе кластеров». – Симферополь: Минэконом АРК, 2007.

4. Колесов Р.В., Бурыкин А.Д. Содержание и сущность статистического метода расчета затрат // Вестник научных конференций. - 2017. - № 4-4 (20). - С. 55-56.

5. Левченко Т.П., Кулян К.К., Кулян М.К., Кластерный подход к устойчивому развитию туристских дестинаций // Вестник СГУТиКД. – 2012. – № 2 (20). – С. 67-72.

6. Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Кластерные технологии как необходимый элемент политики устойчивого социально-экономического развития // Материалы международной научно-практической конференции «Управление инновациями-2017» / под редакцией Р.М. Нижегородцева, Н.П. Горидько, 2017. – С. 176-181.

7. Портер М. Конкуренция. – М. [и др.]: Вильямс, 2001. – 602 с.

8. Украинский В.Н. Современная французская пространственная экономика: теория близости к типологизации локализованных экономических систем // Пространственная экономика. - 2011. - № 2. - С. 92-126.

9. Якилов Р.М. Понятие кластера как субъекта рыночных отношений // Вестник Удмуртского университета. – 2015. – Т. 25. – Вып. 1. – С. 110-118.

УДК 346.56

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Т. Ч. Ахмедов, канд. экон. наук

*Федеральное государственное казенное образовательное учреждение
высшего образования «Санкт-Петербургский университет
Министерства внутренних дел Российской Федерации»*

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые вопросы роли управления государственным имуществом в системе обеспечения экономической безопасности страны. Проводится анализ норм права стратегического характера на предмет содержания в ней положений об управлении государственной собственностью. Определены угрозы экономической безопасности в рассматриваемой сфере и некоторые направления противодействия этим угрозам.

Ключевые слова: государственная собственность, управление, экономическая безопасность, угрозы, пути противодействия.

THE ROLE OF STATE PROPERTY IN THE FORMATION OF THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM

T.Ch. Akhmedov, candidate of economic Sciences

St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of Russia

Abstract. The article discusses some issues of the role of state property management in the system of ensuring the economic security of the country. The analysis of strategic norms of law is carried out with a view to the content of provisions on the management of state property. Threats to economic security in this area and some areas of counteraction to these threats are identified.

Keywords: state ownership, management, economic security, threats, ways of counteraction.

Право собственности является одним из важнейших прав, обеспечивающих стабильность и безопасность всей экономической

системы. Государство является при этом одновременно и субъектом обеспечения экономической безопасности, и участником экономических отношений. Кроме того, государственное имущество, не смотря на его обособленность, по сути своей является достоянием всего народа страны. Поэтому ущерб, нанесенный государственному имуществу, сказывается на тысячах и миллионах людей, мешает выполнению государством возложенных социально-значимых функций и снижает уровень экономической безопасности как страны и регионов, в общем, так и хозяйствующих субъектов, и личности, в частности. Некоторыми исследователями предлагается отделить и ужесточить, например, санкции за хищение именно государственной собственности [3, с. 206].

Рассмотрим, каким образом государственная собственность входит в систему экономической безопасности страны, с каким элементами экономической безопасности она связана.

Начать стоит с понятия экономической безопасности. Если общее понятие экономической безопасности определено, например, в Стратегии экономической безопасности до 2030 года [2], то понятие экономической безопасности государственной собственности, очевидно, отсутствует в нормах права. Однако, исходя из закрепленного в стратегии понятия экономической безопасности можно и конкретизировать понятие экономической безопасности управления государственным имуществом, как «состояние защищенности имущественного комплекса государства от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечивается наилучшее и наиболее эффективное его использование». При этом, на наш взгляд такое состояние защищенности должно одновременно заключаться как в обеспечении сохранности имущества, в обеспечении эффективного управления им (росте полезных результатов по отношению к затратам), а также снижении криминализации и коррумпированности сферы управления государственным имуществом.

Стратегия национальной безопасности РФ [1], в п. 47 указывает на необходимость совершенствования системы пресечения и противодействия различным преступным посягательствам, иным факторам и фактам, посягающим на государственную собственность.

Что касается стратегии экономической безопасности до 2030 года, то она в своих положениях не разделяет государственную и частную собственность, однако среди вызовов и угроз экономической безопасности указывает неэффективную защиту права собственности, что можно отнести и к государственной, в частности. Прямых указаний на защиту государственной собственности стратегия не содержит. Однако некоторые ее положения косвенно, а некоторые напрямую связаны с управлением

государственным имуществом. Так, среди направлений государственной политики, которые могут позволить повысить уровень экономической безопасности, стратегия определяет:

- повышение эффективности бюджетных расходов;
- повышение эффективности государственного управления государственными корпорациями, государственными компаниями и акционерными обществами с государственным участием;
- использование механизмов проектной деятельности, в том числе при решении задач обеспечения экономической безопасности;
- борьба с нецелевым использованием и хищением государственных средств, коррупцией, теневой и криминальной экономикой.

Из приведенных направлений вытекают и соответствующие им конкретные задачи, отраженные в стратегии.

Конкретизируем некоторые угрозы экономической безопасности в области управления государственным имуществом.

Одной из первых угроз экономической безопасности в рассматриваемой области назовем наличие избыточного количества объектов собственности, находящегося у государства. Существенная доля собственности, относящаяся к категории государственной может негативно сказываться на экономической безопасности, при этом в различных направлениях. Во-первых, собственность государству необходима для выполнения им своих функций, однако, когда количество ее избыточно для таких целей, это создает излишние расходы на содержание, обслуживание, хранение такой собственности. В отличие от коммерческих организаций, для которых любые расходы снижают получаемую прибыль, государственные структуры не относятся с такой же трепетностью к расходу объема получаемого им имущества. Скорее наоборот, руководитель любого государственного учреждения стремится расширить объем средств финансирования, объем основных фондов.

Кроме дополнительных затрат данная угроза создает и почву для хищения и растраты государственного имущества. Ведь если имущество в избытке, а функции государственного органа выполняются и с меньшим его количеством, возникает соблазн его использования не по назначению или присвоения.

Если быть совсем точным и полностью оценить негативный эффект от избыточности государственной собственности, необходимо отметить и упущенную выгоду, которую можно было бы извлечь с применением данного имущества в какой-либо другой области.

В отдельных секторах экономики страны доля государственного сектора составляет более чем 50%, например, транспортные услуги, энергетическая промышленность, добыча полезных ископаемых [4].

Исходы из этого вытекают еще одна угроза экономической безопасности в области управления государственным имуществом – монополизация отдельных сфер экономики. Конечно, государство чаще всего направляет свои усилия именно на стратегически важные, социально-значимые сферы, где исключительно коммерческий подход мог бы снизить стабильность, а рыночные механизмы не обеспечили бы удовлетворение потребностей общества в важнейших благах, в их необходимом количестве и цене. Однако и монополизация, даже если она государственная, сказывается негативно на экономической безопасности и прежде всего именно в вопросе неэффективности управления средствами.

Третьей угрозой назовем специфический характер собственника, ведь государство с одной стороны выступает регулятором общественных отношений в области управления государственной собственностью, с другой, этим управлением непосредственно и занимается, владея, пользуясь и распоряжаясь имуществом. Такое противоречие может ограничивать конкуренцию, создавать плодотворную среду для коррумпированности и криминализации сферы управления государственной собственностью, созданием норм регулирования управления государственным имуществом под личные цели. Нарушается равенство и ответственность государственных и негосударственных компаний.

Еще одной специфической угрозой экономической безопасности, носящей несколько парадоксальный характер, является снижение эффективности деятельности компаний (с долей государственного участия в них) за счет дополнительного финансирования, а также поддержки в виде официальных и неофициальных льгот.

Учитывая названные выше обстоятельства возникает и еще одна угроза – снижение открытости компаний с государственным участием. Ввиду возможных административных ресурсов, личных интересов и их противоречием с общественными, нередки случаи сокрытия части информации о деятельности государственных организаций, процессах и эффективности управления их имуществом. В том числе, в целях сокрытия противоправных действий.

Названные выше угрозы экономической безопасности обосновывают необходимость определенного разгосударствления некоторых секторов экономики. Действовавшая до недавнего времени программа «Управлении федеральным имуществом», в частности пыталась решить данную задачу.

Определим некоторые направления противодействия названным угрозам:

- принять дальнейшую программу по снижению доли государственного сектора в экономике;
- для компаний, остающихся государственными определить четкие цели использования каждого вила имущества и организовать контроль за целевым использованием имущества;
- повысить открытость компаний, оставшимся государственными, путем, например, преобразования и обеспечения биржевых котировок;
- запретить приватизацию дочерних компаний, если у материнской компании доля государства превышает 25%;
- запретить приобретение акций частных компаний для государственных корпораций и компаний с государственным капиталом, превышающим 50%.

Подводя итог отметим, что управление государственным имуществом является важным фактором в общей системе обеспечения экономической безопасности. Учитывая специфический характер деятельности государственных органов и государственных компаний, их цели и задачи, эффективное управление государственным имуществом может позитивно сказаться не только на их экономическом состоянии, но и на благосостоянии страны в целом. Равно как и неэффективность такого управления создает существенные угрозы экономической безопасности, которые могут крайне негативно отразиться на всей экономической системе и на отдельных ее элементах. Поэтому необходимо искать пути преодоления угроз экономической безопасности в области управления государственным имуществом, разрабатывать новые инструменты, используя, в том числе предложенные нами способы.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».
2. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности РФ на период до 2030 года».
3. Григорьева И.В. Хищения государственных бюджетных средств как угроза экономической безопасности РФ // Юридический журнал. - 2017. - № 5. - С. 206.
4. Эффективное управление государственной собственностью в 2018 – 2024 гг. и до 2035 г. // Центр стратегических разработок. - URL: https://strategy.csr.ru/user/pages/researches/Doklad_effektivnoe_upravlenie_gossobstvennostyu_Web.pdf /.

ШАНХАЙСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА: ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ РФ И КНР

Громова М.В., старший преподаватель

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

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

Аннотация. В статье исследуются причины и обстоятельства создания Шанхайской организации сотрудничества. Особое внимание авторы уделяют американской активности в регионе влияния РФ и КНР. ШОС рассматривается в качестве геополитического и геоэкономического проекта РФ и КНР на постсоветском пространстве.

Ключевые слова: Шанхайская организация сотрудничества, геополитика, геоэкономика, проект.

SHANGHAI COOPERATION ORGANIZATION: GEOPOLITICAL PROJECT OF RUSSIA AND CHINA

Gromova M.V., senior teacher

Borodkin A.V., candidate of historical Sciences, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article examines the reasons and circumstances of the creation of the Shanghai cooperation organization. The authors pay special attention to American activity in the region of influence of the Russian Federation and China. The SCO is considered as a geopolitical and geo-economic project of the Russian Federation and China in the post-Soviet space.

Keywords: Shanghai cooperation organization, geopolitics, geo-Economics, project.

Актуальность настоящего исследования заключается в том, что современный мир находится в стадии модернизации. Меняются практически все базисные парадигмы, условия и критерии мирового развития [1]. Данное положение вещей является, в сущности, внешним проявлением глобального мирового кризиса. Уходит в прошлое традиция

ведения консультаций между сильными и равными партнерами по международному диалогу. Достигнутые ранее договоренности перестают существовать. Однако им на смену «не пришли» договоренности новые. Современные государства, добившись лидерства, не предложили новых правил мирового устройства. Они ограничились концептуальной перестройкой собственной «имиджевой» составляющей.

Ключевой особенностью настоящего исторического момента является неспособность и нежелание современных мировых лидеров договариваться по важнейшим вопросам мироустройства. Инициатором данного подхода следует считать США. США не просто выходят из целого ряда глобальных договорных проектов, но и намеренно не вступают в новые договоры.

В современном мире наблюдается явление, которое с определенной долей осторожности можно назвать «внешнеполитической кристаллизацией» остановкой, мировой внешнеполитической активности. Это не «конец мировой истории», как полагал Ф. Фукуяма, а желание сохранить достигнутый «статус-кво» [5]. Подобная позиция базируется на нежелании считаться с мнением союзников, партнеров и иных договорантов. Таким образом, при практически полном отсутствии прогрессивных глобальных инициатив отношения между РФ и КНР являются во многом не просто преодолением современных кризисных явлений, но и блестящим примером новых политических инициатив. Ряд исследователей пытаются объяснить создающуюся внешнеполитическую ситуацию последствиями распадающегося «однополярного» мира. США в лице президента Д. Трампа не желая мириться с потерей глобальной стратегической инициативы, намеренно не вступают в переговоры относительно будущего устройства мира, поскольку полагают, что они сами будут определять упомянутое будущее.

Однако концепцию «однополярного мира» с доминированием США и доктрина «право сильного» теряет лидерство. Ей на смену ей приходит теория «многополярного мира». Одной из политических инициатив последнего времени является китайская внешнеполитическая концепция «сообщества общего человеческого пути» и проект «один пояс-один путь».

Важным элементом современного мироустройства является «Шанхайская Организация Сотрудничества» (далее в тексте - ШОС). Обстоятельства создания ШОС и направления его развития традиционно находятся в «поле зрения» китайских исследователей [3; 4]. Создание в 2001 г. ШОС следует рассматривать, на настоящий момент, как одну из самых удачных глобальных инициатив, фактически определяющих внешнеполитический вектор развития не просто значительного региона

планеты, но и мира в целом. Огромная роль в успешности и результативности проекта принадлежит России и Китаю, что не исключает, разумеется, длительного пути развития двусторонних отношений и совместного преодоления целого ряда преград и ограничений.

Историческая подоплека (фактическая платформа) создания ШОС выглядела следующим образом. После прекращения существования СССР, с целью снятия остроты повестки обсуждения, США объявили об отказе проведения активных внешнеполитических действий в «зоне влияния» Российской Федерации. Будущее показало, что США не выполняют не только такого рода (не актовые) договоры, но и подписанные договоренности. Однако за время этой «внешнеполитической паузы» США вели в регионе вполне реальные внешнеполитические операции:

1. Представители США активно способствовали «уходу» с ведущих политических постов, так называемой «старой политической элиты», восхождение к власти которых относилось к «советскому периоду».

2. США активно (финансово, экономически, политически и др.) поддерживали представителей национальных элит настроенных «про-американски».

3. С помощью своих политических сателлитов, к власти в отдельных республиках или регионах республик были приведены представители молодые представители политических элит, настроенных «про-американски». С этой целью в регионе было проведено несколько «цветных революций».

4. Север и Северо-запад региона был задекларирован США как «зона преобладающего политического влияния РФ». Однако фактически, США рассматривали ее как барьер для создания зоны ограничения (сдерживания) в регионе влияния Китая.

5. Фактически РФ данный регион не контролировала. Часто выступая здесь в качестве «младшего партнера» защищавшего здесь проекты США.

6. КНР прекрасно осознавал важность и перспективность региона и не признавал прямые и скрытые претензии на него со стороны США. Однако влияние КНР в регионе были ограничены самыми различными причинами, включая слабость «прокитайских» региональных элит.

7. Отношения между КНР и РФ были нормализованы. КНР с уважением относилась к интересам РФ в указанном регионе.

8. США через подконтрольные им каналы тиражирования информации распространяли сведения о КНР как о коварном государстве, мечтающем оккупировать соседние территории («Китай до Урала»). Одновременно в

РФ велась пропаганда того, что КНР противник культурный, не признающий ценности Западного мира, частью которого является Россия.

«Верные» своим принципам, США и страны Западной Европы вскоре перестали выполнять собственные обещания и приступили к прямым активным и довольно агрессивным действиям в регионе в Афганистане, Таджикистане, Киргизии. В 1997 г. США заявили, что государства Центральной Азии – зона их долгосрочных стратегических интересов.

В 1997-1999 гг. регион стал объектом реализации целого ряда американских инициатив. Конгресс США в 1999г. принял «Акт о стратегии Шелкового пути». Документ, официально, носил сугубо «экономические цели» и анонсировал стратегические планы США в отношении Ирана. Однако действия США в регионе позволили утверждать наличие и иных целей. Эти действия вышли за рамки международного права. Поэтому для КНР и РФ возникла объективная потребность ответных действий. РФ выступила с рядом внешнеполитических инициатив. Однако они:

1. Были локальны, затрагивая регион «пост советского пространства».

2. Использовали последний ресурс РФ регионе. Возможности дальнейших действий РФ в регионе следует признать ограниченными.

Однако действия РФ показали наличие в регионе общественного и политического мнения не согласного с действиями США. Это, в свою очередь, стало платформой для будущего создания «Шанхайской пятерки».

3. Инициативы РФ не ослабили положение США в регионе, напротив дали возможность влиять на новые образования через подконтрольные США национальные правительства и элитные группы.

Например, в Узбекистане уже была размещена военная база Карши-Ханабад (2001-2005гг.); в 2001 г. Киргизская база «Магас» перед началом вторжения в Афганистан была задействована силами США и их союзников и т.д. В результате присутствие США в регионе и ее гегемонистские планы усилились. В то же время США не смогли повлиять на объективное сближение РФ и КНР. Это сближение по праву можно назвать главным геополитическое событие этого периода.

Поэтому следует констатировать, что ко времени начала активного сближения РФ и КНР существовали:

1. Объективная платформа «постсоветских стран».

2. Российская интегративная инициатива.

3. Китайская глобальная инициатива, выводящая региональную инициативу на совершенно новый уровень.

Все это и следует признать так называемым «базисным» интегративным уровнем, на котором сформировалась ШОС. Поэтому, не

имеет смысла называть ШОС «китайским» или «российским» проектом. Скорее он именно, интегративный. Поскольку ШОС, это оригинальное объединение с независимым вектором развития. Следовательно, роль ШОС в российско-китайских отношениях можно позиционировать, как первый конкретный и успешный опыт сближения. Кроме того, ШОС может рассматриваться в качестве совместного «проектного» развития.

Как своеобразное признание текущей роли и перспектив ШОС «коллективный Запад» подверг проект масштабной многосторонней критике. Проект обвинили в «неестественности», «формальности» и, в конечном итоге назвали этапом борьбы за региональное лидерство между РФ и КНР. Подобный подход, без сомнения, является предвзятым, поскольку:

- во-первых, рассматривается как прямой конкурент Европейскому интегративному процессу, имеющему интересы в Азии;

- во-вторых, ШОС уже сейчас рассматривается Евросоюзом как возможный экономический конкурент способный доминировать не только в Азии, но и в других регионах;

- в-третьих, это геополитический конкурент Западной цивилизационной модели, построенной на «западной ментальности» и «праве сильного».

В определенной мере опасения Евросоюза не лишены оснований. Поскольку одной из задач ШОС является стремление «соединить» два центра нового многополярного мира: Китай и Россию свободным, активно развивающимся геопространством, куда «не разрешен» вход деструктивным сторонам. Это действительно «евразийский ответ», собственная версия «глобализации». При наличии мощной региональной идентификацией и пониманием уважительного отношения к сохранению разнообразных культур стран участников ШОС. Лидеры стран участниц ШОС, подчеркивают, что объединение не планирует создание иерархической системы с доминированием отдельных стран. Взаимовыгодное сотрудничество, основанное на вековых традициях уважения прав и точки зрения других государств. Чрезвычайно важно учитывать новые тенденции развития мировой реальности в реформировании российского образования [2].

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Современная интеллигенция в России: между словом и цифровыми технологиями // Интеллигенция и интеллигентоведение в начале XX века результаты и перспективы. Материалы 30-й международной научно-теоретической конференции. Иваново. - ИВГУ. - 2019. - С. 86-92.

2. Громова М.В. Социальная эффективность управления организацией // Сборник научных статей научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: Канцлер, 2016. - С. 86-88.

3. Чжан Вэньвэй. Шанхайская организация сотрудничества: достижения, возможности, вызовы // Чжунго вайцзяо сюэюань. – Пекин, 2004. - 78 с.

4. Цю Сяофэнь. Взаимодействие Китайской Народной Республики и Российской Федерации в рамках Шанхайской Организации Сотрудничества. Автореферат на соискание ученого звания кандидата политических наук. - М., 2017. – 25 с.

5. Фукуяма Ф. конец истории и последний человек. Перевод с английского М.Б. Левина. - М.: АСТ, 2007. – 588 с.

УДК 93

ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ ЯРОСЛАВСКОЙ ГОРОДСКОЙ ДУМЫ В 1785-1870 ГГ. (ИЗ ИСТОРИИ СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО ГОРДСКОГО УПРАВЛЕНИЯ)

А.Н. Ионов, канд. ист. наук

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Аннотация. В статье рассмотрены особенности доходной части бюджета Ярославской думы в период действия «Жалованной грамоты». 1785-1870 гг. стали важным этапом в становлении городского управления Российской Империи. Муниципальная система современной России должна опираться на богатый опыт предшествующих исторических эпох.

Ключевые слова: городское управление, «Жалованная грамота городам», городская дума, доходы.

SOURCES OF FINANCE OF THE YAROSLAVL CITY DUMA IN 1785- 1870. (FROM THE HISTORY OF THE FORMATION OF RUSSIAN MUNICIPAL ADMINISTRATION)

A.N. Ionov, candidate historical science

Yaroslavl higher military school of air defense

Abstract. The article discusses the features of the revenue part of the budget of the Yaroslavl Duma during the period of the "Zhalovannaya gramota". The years 1785-1870 were an important stage in the formation of the city

administration of the Russian Empire. The municipal system of modern Russia should be based on the rich experience of previous historical eras.

Keywords: city administration, "Zhalovannaya gramota gorodam", city дума, income.

История российского муниципального управления насчитывает не одно столетие. Возникшие в соответствии с «Жалованной грамотой» 1785 г. властные структуры городов прошли длительный и неоднозначный путь развития. Поучительный опыт предшествующих эпох может быть полезен в настоящее время, на современном, неоднозначном этапе российского муниципального строительства.

«Грамота» 1785 г. впервые ввела и юридически закрепила в практике общественного управления понятия городского гражданства, общественного имущества, местных финансов и др. Появление городских бюджетов стало наиболее существенным элементом преобразований Екатерины II.

Созданные в соответствии с законодательством думы должны были решать ряд важнейших для горожан проблем: благоустройство, поддержание правопорядка, общественное призрение. Только в сфере благоустройства гласным думы вменялись такие вопросы, как: капитальное строительство, обустройство дорог, мостов и перевозов, освещение, поддержание чистоты, организация общественных бань и платьемоем и т.д. Для удовлетворения этих нужд требовались немалые средства. Основные источники финансовых поступлений городских дум закреплялись в 42, 146–155 ст. законодательства [1]. В их число вошли:

1. Процентный сбор с иногородних купцов с каждого пошлинного рубля (ст. 146).

2. Однопроцентный сбор от осуществляемой в городе казенной продажи вина (ст. 147).

3. Выморочные имения обывателей, отходившие в пользу городской казны (ст. 148).

4. Доходы от имеющейся в распоряжении города собственности, в том числе городских мельниц, рыбных ловель, перевозов, дач и т.д. (ст. 149).

5. Штрафные деньги с купцов и мещан, идущие в расход «на предметы, назначенные попечению приказа общественного призрения» (ст. 150).

6. Деньги за внесение семьи в «Городовую обывательскую книгу» (сумма определялась градским обществом в размере до ста рублей) (ст. 72).

7. «Добровольные складки» городских обывателей, использовавшиеся по общему согласию (ст. 42).

На протяжении 1785–1870 гг. к заложенным в «Грамоте» категориям финансов добавились новые источники поступлений: доходы с казенных мельниц, построенных на землях, принадлежащих городу, сборы с земель, отведенных под строительство домов (ранее пошлины поступали в государственную казну), поземельный сбор, акциз с торгующих в городе крестьян [2]. Ключевыми категориями доходов на протяжении действия «Жалованной грамоты» в Ярославле являлись: однопроцентные питейные отчисления (самый ранний источник, использовавшийся думой), средства, поступающие от содержания промыслового права и аренды городского имущества, а также поземельный сбор.

Однопроцентный питейный сбор, в первые годы после введения «Жалованной грамоты», давал значительную часть дохода – более 30 % (в 1792 г.), что было обусловлено финансовой слабостью вновь созданных органов. От стабильности данных отчислений зависела вся хозяйственная деятельность органов городского управления. В дальнейшем удельная доля питейного сбора в объеме городских доходов существенно снизилась: с 1800 г. по 1870 г. она колебалась в пределах 5–1 %, с тенденцией к понижению в удельном весе городских доходов (таблица 1).

Таблица 1 - Доля 1%-х питейных отчислений в городском доходе

Показатель	1807 г.	1809 г.	1821 г.	1833 г.	1840 г.*	1860 г.*
1% питейных отчислений	1354 р. 23 к.	1035 р. 95 к.	1940 р.	5104 р.	-	572 р.
всего доходов	23509 р. 35 к.	30327 р. 37 к.	106050 р.	123142 р. 25 к.	33883 р. 59 к.	53011 р. 76 к.
%	5,7 %	3,4 %	1,8 %	4,1 %	0 %	1,1 %

* начиная с 1840-х гг. стоимость указана в «серебряных» рублях

Если значение винных отчислений на протяжении действия «Жалованной грамоты» снизилось, то категория держания промыслового права и аренды городского имущества – «кортомы», напротив, к 1870 г., расширилась. Первый успешный опыт аренды городского имущества относится к осени 1788 г., когда в аренду были отданы принадлежавшие Ярославлю земли, выгоны, лес и пр. (было получено 933 руб. 33 ½ копейки) [3]. Начиная с 1789 г., казну начали пополнять отдаваемые в «кортому» рыбные ловли и сенокосные луга.

Победившие на торгах промысловики выплачивали думе в рассрочку заявленный платеж. Городскими властями был выработан механизм проведения торгов. Предварительно мещанский, гильдейский старосты («булгеры»), управа благочиния и нижний земский суд оповещали жителей

города и уезда подписками о предстоящем аукционе (впоследствии соответствующие объявления стали печататься в официальной части выходивших с 1831 г. «Губернских ведомостей»). Для потенциальных участников торгов гласными думы составлялись, либо переутверждались специальные кондиции (условия) арендного содержания. В них указывались: сроки коротомы, права и обязанности сторон сделки, сумма обеспечения (залога), порядок внесения арендных платежей и начисления пеней в случае неустойки. Отдельно прописывались обязанности арендатора по сохранению городского имущества от возможного ущерба или порчи. В назначенный день при наличии необходимого числа участников, подавших заявки, в одном из помещений градского дома проводились торги. При отсутствии победителя или неявки желающих, назначалась переторжка (число переторжек фактически не было ограничено). После окончания розыгрыша гласными выносилось заключение о выгодности или невыгодности произведенных торгов, которое отсылалось на утверждение губернатору. В случае положительного решения, с победителем заключался договор.

Арендное содержание стало одним из самых широких источников поступлений (таблица 2). В 1820–1860 гг. думой собирались деньги: за «занятие дровами и прочим побережных мест», за размещение судов в устье Которосли, снятие назема с площадей, сбор валежника по берегам рек, за занятие подошвы набережной под складку товаров (с 1812 г. по билетам), за пастьбу по городу скота, за «извозничество», «за очищение в трубах сажи», за клеймение мер и весов, за розыгрыши в лотерее разными лицами вещей, за записку контрактов в маклерских книгах, а также с векселей при протесте и заемных писем при явке и т.д. Некоторое время среди доходов Ярославской думы был такой интересный источник, как «выколка льда» из Волги и Которосли в зимнее время и очищение прорубей.

Таблица 2 - Доля арендного содержания в городском доходе

Показатель	1807 г.	1833 г.	1840 г.*	1860 г.*
оброчное содержание	9543 р.	92661 р.	23632 р.	35496 р.
всего доходов	23435 р.	123142 р.	33883 р.	50205 р.
%	40,7 %	75,2 %	69,7 %	70,7 %

* начиная с 1840-х гг. стоимость указана в «серебряных» рублях

Третьей важнейшей категорией городских доходов на протяжении действия «Жалованной грамоты» стал поземельный сбор, введенный в эпоху Павла I в связи с переводом на баланс городов вновь создаваемой

полицей (Указ от 18 декабря 1797 г. «О содержании на счет городов городских полиций» [4]).

Поземельный сбор взимался с каждого городского обывателя в соответствии с пропорцией от принадлежавшей ему земли (в том числе под зданиями). Размер суммы определялся рядом факторов: расположением участка, его размером и характером использования. Исключением являлись священнослужители, не сдававшие свои дома в аренду и не получавшие от них никакого дохода. Регулировал процесс определения и разложения окладной суммы специально созданный Комитет поземельного сбора. Взиманием денег с купцов и мещан должны были заниматься купеческий и мещанский старосты (или представители городской полиции), с прочих слоев населения – городничий. Размер поземельного сбора регулировался властями губернии, его размер утверждался МВД (таблица 3).

Таблица 3 - Доля поземельного сбора в городском доходе

Показатель	1807 г.	1821 г.	1830 г.	1840 г.*	1860 г.*
поземельный сбор	9811 р. 64 ½ к.	16888 р.	10740 р.	7059 р. 54 к.	4808 р. 17 к.
всего доходов	23435 р. 34 ¼ к.	106050 р.	103677 р. 41 ½ к.	33883 р. 59 к.	50205 р. 36 к.
%	41,8 %	15,9 %	10,3 %	8,8 %	9,5 %

* начиная с 1840-х гг. стоимость указана в «серебряных» рублях

Отдельно оговаривался размер сбора с участков, занимаемых торговыми заведениями. Так, в соответствии с постановлением Ярославского губернского правления от 28 апреля 1821 г. было определено: взимать с места, занимаемого лавкою по 4¼ копейки с каждой сажени; с места, занимаемого постоянными дворами и домами, приносящими значительный доход, по 2½ копейки, и далее, смотря по выгодам, с места третьего разряда – по 1½ копейки, с четвертого разряда – по 1 копейке, пятого – по ½ копейки [5]. Процесс отнесения земельных участков к различным категориям был неоднозначным и вызывал множество нареканий со стороны обывателей.

Таким образом, на протяжении 1785-1870 гг. доходы Ярославской городской думы носили разноплановый характер. Происходило постепенное увеличение денежных поступлений: 1813 г. – 134803 р. 99 ½ к., 1830 г. -103677 р. 41 ½ к., 1848 г. – 41073 р. 49 ½ к. (серебром), 1870 г. – 69544 р. 18 к. (серебром). Главным источником данного увеличения стало расширение доходов от арендного содержания. Несмотря на расширение

финансовой базы городских бюджетов, на протяжении периода 1785–1870 гг. ярославская дума испытывала финансовый дефицит. Всесторонний анализ мер по преодолению денежных затруднений требует дополнительного изучения.

Библиографический список

1. Полное собрание законов Российской империи (ПСЗ). I. Т. XXII. № 16187.
2. Полное собрание законов Российской империи (ПСЗ) I. Т. XXIV. №№ 18270, 18278; Т. XXV. № 18680.
3. Государственный архив Ярославской области (ГАЯО). Ф.501. Оп.1. Д.8, Л.259.
4. Государственный архив Ярославской области (ГАЯО). Ф.501. Оп.1. Д.142. Л.37 об., Д.241. Л.1-18 об; Д.662. Л.1-24.
5. Государственный архив Ярославской области (ГАЯО). Ф.501. Оп.1. Д.3024. Л.1-83 об.

УДК 371.26

МЕХАНИЗМ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОГРАММАМ СРЕДНЕГО ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В 2019/2020 УЧЕБНОМ ГОДУ В 100 БАЛЛЬНЫЙ ФОРМАТ БЕЗ ПРОВЕДЕНИЯ ЕГЭ

В.А. Кваша, канд. экон. наук, доцент

Р.В. Колесов, канд. экон. наук, доцент

Л.А. Скуридина

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

Аннотация. В статье предложен механизм трансформации результатов обучения по образовательным программам среднего общего образования в 2019/2020 учебном году в 100 балльный формат без проведения ЕГЭ.

Ключевые слова: школа, обучение, выпускники, оценка, результат, ЕГЭ, трансформация, коэффициент, средний балл, аттестат.

TRAINING RESULTS TRANSFORMATION MECHANISM ON EDUCATIONAL PROGRAMS OF SECONDARY GENERAL

EDUCATION IN THE 2019/2020 ACADEMIC YEAR IN 100 SCORE FORMAT WITHOUT USE

V.A. Kvasha, candidate of economic Sciences, associate Professor

R.V. Kolesov, candidate of economic Sciences, associate Professor

L.A. Skuridina

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article proposes a mechanism for the transformation of learning outcomes for educational programs of secondary education in the 2019/2020 academic year into a 100 point format without an exam.

Keywords: school, training, graduates, assessment, result, Unified State Examination, transformation, coefficient, average mark, certificate.

В силу сложившихся обстоятельств, все очевиднее становится то, что проведение ЕГЭ в 2020 году в традиционном формате, не является целесообразным.

Это обусловлено, как минимум, следующими факторами:

- опасностью для здоровья обучающихся, преподавателей и иных лиц, привлекаемых к процедуре проведения ЕГЭ;

- очевидным, пусть и не повсеместно, снижением качества оказываемых образовательных услуг в марте – мае 2020 года, в силу того, что далеко не все образовательные организации оказались готовы к полномасштабному переходу на дистанционный формат обучения по объективным причинам.

Вряд ли имеет смысл дальнейшее поддержание ситуации в состоянии неопределенности, путем заявлений о возможном переносе сроков проведения ЕГЭ, о возможном смещении сроков проведения приемной кампании и начала учебного года в вузах в 2020 году. Помимо колоссального психологического давления на выпускников 11 классов и их родителей, это может привести к системной ошибке, следствием которой станет передача проблемы с одного уровня образования на другой.

В тоже время, нельзя сделать сегодняшних одиннадцатиклассников заложником текущей кризисной ситуации, когда они не смогут вписаться в действующую систему приема в вузы по результатам сдачи ЕГЭ, причем не только как абитуриенты 2020 года, но и ряда последующих лет.

Ставя на первое место жизнь и здоровье (в том числе психическое) наших граждан, нам представляется, что выходом из этой ситуации может быть принятие ряда простых и понятных изменений в действующие

нормативные правовые акты, регламентирующие образовательную деятельность. Цель этих изменений – утверждение на 2020 год механизма трансформации результатов обучения по образовательным программам среднего общего образования в 2019/2020 учебном году в 100 балльный формат без проведения ЕГЭ.

По итогам такой трансформации выпускникам будут выданы документы идентичные тем, которые они бы получили по итогам сдачи ЕГЭ. Рассмотрим предлагаемую нами методику подробнее:

1. В качестве базового показателя берется оценка, которую получает школьник по предмету, по которому он планировал сдачу ЕГЭ, выставленная ему в аттестат.

2. Указанная оценка трансформируется в промежуточный показатель по сто балльной шкале (Π_1) по принципу, приведенному в таблице 1.

Таблица 1 – Трансформация оценки по предмету, избранному для сдачи ЕГЭ, в значение промежуточного показателя по сто балльной шкале (Π_1)

Оценка в аттестате	Диапазон соответствия пятибалльной и сто балльной систем оценки	Промежуточный показатель по сто балльной шкале (Π_1) – среднее значение диапазона соответствия
3 (удовлетворительно)	41 – 60	50
4 (хорошо)	61 – 80	70
5 (отлично)	81 – 100	90

3. Определяется средний балл аттестата выпускника с округлением до десятых, используя стандартные правила округления: 0,05 и более округляются до 0,1.

4. Определяется значение коэффициента среднего балла аттестата ($K_{СБА}$), используя таблицу 2.

5. Используя значения полученной оценки по предмету, по которому предполагалась сдача ЕГЭ, и коэффициента среднего балла аттестата выпускника, определяется количество баллов по предмету, по которому предполагалась сдача ЕГЭ, по сто балльной шкале.

Например, если по предмету «Обществознание» у выпускника в аттестате оценка 4 (хорошо), а средний балл аттестата составляет 4,2 балла, то «условный балл по ЕГЭ» составит:

$$70 \times 1,02 = 71,4 \text{ (с учетом округления 71 балл).}$$

Мы не претендуем, на то, что предлагаемый механизм является «истиной в последней инстанции». Безусловно, он может и должен дорабатываться. Но сам подход нам представляется вполне обоснованным.

Таблица 2 – Определение коэффициента среднего балла аттестата ($K_{\text{СБА}}$)

Средний балл аттестата выпускника (с учетом округления значения до десятых)	Значение коэффициента среднего балла аттестата ($K_{\text{СБА}}$)
3,0	0,9
3,1	0,91
3,2	0,92
3,3	0,93
3,4	0,94
3,5	0,95
3,6	0,96
3,7	0,97
3,8	0,98
3,9	0,99
4,0	1,00
4,1	1,01
4,2	1,02
4,3	1,03
4,4	1,04
4,5	1,05
4,6	1,06
4,7	1,07
4,8	1,08
4,9	1,09
5,0	1,11

Помимо исключения угрозы здоровью наших граждан, сохранения их психического здоровья (заявления об изменении сроков проведения, неопределенность ситуации в целом – абсолютно неприменимы по отношению к детям, которые не успевают адаптироваться к постоянно меняющемуся информационному фону вокруг сдачи ЕГЭ), реализация наших предложений будет иметь вполне ощутимый экономический эффект. Не для кого не секрет, что затраты на проведение ЕГЭ весьма существенны.

Есть и еще один положительный эффект. Он, конечно, не проявит себя в первые год – два реализации методики, но будет иметь место в чуть более отдаленной перспективе. Принятие во внимание результатов изучения всех дисциплин школьной программы при формировании итоговой величины баллов по конкретному предмету, по которому такая величина формируется, делает важным для изучения материал по каждому предмету. Это формирует совершенно другой настрой школьников и, как следствие, обеспечивает глубоко осознанное их отношение к формированию целостной системы знаний и навыков. Именно этим

славилась советская модель образования, которая по праву признавалась лучшей в мире.

Библиографический список

1. Колесов Р.В. Развитие вузовского образования в России: экономический аспект / А.В. Юрченко, Р.В. Колесов // Вестник Московского финансово-юридического университета. - 2017. - № 3. - С. 227-237.

2. Колесов Р.В. Анализ учебного занятия как основная форма контроля за качеством усвоения материала студентами / Р.В. Колесов, А.В. Юрченко // В сборнике: Проблемы инженерного и социально-экономического образования в техническом вузе в условиях модернизации высшего образования - 2018. Материалы IX Международной научно-методической конференции. Отв. ред. С.Д. Погорелова. – Тюмень: ТИУ, 2018. - С. 46-52.

3. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 25.05.2020) «Об образовании в Российской Федерации» // Документ представлен СПС «Консультант Плюс».

УДК 371.26

К ВОПРОСУ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЕГЭ И ОГЭ

В.А. Кваша, канд. экон. наук, доцент

Р.В. Колесов, канд. экон. наук, доцент

Л.А. Скуридина

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

Аннотация. В статье приведены аргументы за отмену ЕГЭ и ОГЭ в 2020 году в условиях пандемии, вызванной новой коронавирусной инфекцией.

Ключевые слова: пандемия, безопасность, здоровье, школа, обучение, выпускники, оценка, ОГЭ, ЕГЭ, средний балл, дисциплины.

TO THE QUESTION OF PERFORMANCE OF THE USE AND USE

V.A. Kvasha, candidate of economic Sciences, associate Professor

R.V. Kolesov, candidate of economic Sciences, associate Professor

L.A. Skuridina

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article presents arguments for the abolition of the exam and the exam in 2020 in a pandemic caused by a new coronavirus infection.

Keywords: pandemic, safety, health, school, education, graduates, assessment, exam, exam, exam, average score, discipline.

В условиях пандемии 2020 года, вызванной новой коронавирусной инфекцией, преподаватели, их родители, руководители системы образования делают все от них зависящее, чтобы процесс обучения продолжался непрерывно. Есть недостатки, но очень многое успешно настроено, налажено и работает.

Безусловно, дистанционное обучение будет способствовать снижению уровня подготовки обучающихся.

Ситуация сложная, особенно в регионах.

Наибольшие переживания сегодня вызывает неопределенность со сроками и форматом проведения ЕГЭ и ОГЭ. Что делать сейчас, когда решения нужно принимать быстро, основываясь, в первую очередь, на соображениях обеспечения безопасности граждан и здравом смысле?

Давайте рассмотрим аргументы за отмену ЕГЭ и ОГЭ в 2020 году.

1. Главная наша задача – сохранить здоровье обучающихся и педагогов. Педагоги будут широко привлекаться к проверке экзаменационных материалов. Удастся ли их обезопасить?

2. Переносить ЕГЭ и ОГЭ, в ситуации, когда однозначно ни один специалист не может назвать сроки прохождения пика эпидемии, того, насколько высока вероятность заразиться после прохождения формального пика заболеваемости и смертности, - это вводит всех участников процедуры в заблуждение, повышает социальную напряженность в силу отсутствия определенности и снижает доверие к системе образования в целом.

3. Проводить ЕГЭ дистанционно нецелесообразно, как минимум, в силу того, что это потребует существенных дополнительных затрат денежных средств на мероприятия организационного и технологического характера, более того, даже в результате вложения значительных объемов средств, вряд ли удастся обеспечить 100% обучающихся персональными средствами выхода в интернет, учитывая сложившееся состояние обеспеченности школьников надлежащей компьютерной техникой и состояние их доступности к интернету. А если в семье двое детей

одинакового возраста? А если родители в это время в режиме удаленного доступа будут вынуждены срочно решать производственные задачи?

4. Также следует задаться вопросом – выдержит ли технологически система такого рода пиковые нагрузки? Что испытают школьники, у которых в этот самый ответственный момент вдруг «зависнет» интернет? Как потом будет решаться вопрос проверки уровня знаний в отношении ребят, которые «выбыли» из процедуры по техническим причинам?

5. Еще один аспект проблемы - невозможно будет обеспечить справедливое проведение процедур ЕГЭ. Кто сможет гарантировать, что рядом с экзаменуемым не будет во время проведения дистанционного экзамена находиться репетитор? Какое общественное отношение к самой процедуре и ее организаторам мы получим, когда по результатам увидим всплеск стобалльников среди детей, относящихся к отдельным категориям семей?

Таким образом, здравый смысл показывает, что ни с точки зрения сохранения здоровья граждан, ни с морально-этической, ни с экономической точек зрения проведение процедуры ЕГЭ в 2020 году не является оправданным.

Каким представляется выход из ситуации?

Очевидно, что неверно продолжать держать преподавателей, школьников, их родителей в состоянии неопределенности. Нужно оперативно принимать взвешенное и ответственное решение – в 2020 году процедуры ЕГЭ и ОГЭ проводиться не будут.

Прием в вузы на бюджетные места должен быть осуществлен без вступительных испытаний, на основе среднего балла аттестата абитуриента.

Безусловно, в перспективе мы столкнемся с трудностями, обусловленными тем, что у выпускников 2020 года не будет результатов ЕГЭ. Как они будут зачисляться в вузы, если изъявят желание поступать в 2021 и последующем годах? Представляется, что это вопрос дискуссионный. Одним из вариантов его решения является отмена сдачи ЕГЭ в дальнейшем вообще. Более целесообразно идти по пути развития системы образования, при котором в основе определения приоритетности прохождения в вузы на бюджетные места будет лежать проработанная система определения среднего балла по дисциплинам, которые школьники изучают с первого и по одиннадцатый классы. Тогда и отношение к учебе будет ответственным с момента, когда для первоклассника прозвучал первый звонок и знания будут формироваться системно и по нарастающей, а не фрагментарно в последние годы, с привлечением армии репетиторов,

натаскивающих (другого слова не подберу) школьника на определенный результат в стобальной системе координат.

Библиографический список

1. Колесов Р.В. Развитие вузовского образования в России: экономический аспект / А.В. Юрченко, Р.В. Колесов // Вестник МФЮА. - 2017. - № 3. - С. 227-237.

2. Колесов Р.В. Анализ учебного занятия как основная форма контроля за качеством усвоения материала студентами / Р.В. Колесов, А.В. Юрченко // В сборнике: Проблемы инженерного и социально-экономического образования в техническом вузе в условиях модернизации высшего образования - 2018. Материалы IX Международной научно-методической конференции. Отв. ред. С.Д. Погорелова. – Тюмень: ТИУ, 2018. - С. 46-52.

3. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 25.05.2020) «Об образовании в Российской Федерации» // Документ представлен СПС «Консультант Плюс».

УДК 378.31

О МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА

Р.В. Колесов, канд. экон. наук, доцент

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

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

Аннотация. В статье рассмотрены возможные отдельные меры государственной поддержки образовательных организаций высшего и среднего профессионального образования в условиях кризисных явлений социально-экономического характера, а также механизм их реализации.

Ключевые слова: кризис, образовательные организации, поддержка, кредит, субсидирование.

**ABOUT MEASURES OF STATE SUPPORT OF EDUCATIONAL
ORGANIZATIONS UNDER THE CONDITIONS OF CRISIS
PHENOMENA SOCIO-ECONOMIC CHARACTER**

R. V. Kolesov, candidate of economic Sciences, associate Professor
A. V. Yurchenko candidate of military sciences, associate Professor
Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article considers possible individual measures of state support for educational institutions of higher and secondary vocational education in the conditions of crisis phenomena of a socio-economic nature, as well as the mechanism for their implementation.

Keywords: crisis, educational organizations, support, credit, subsidies.

В настоящее время, несмотря на проводимую работу по повышению эффективности и ответственности в процессе формирования и использования бюджетных средств, сохраняется ряд существенных проблем, требующих своего практического решения [2].

Очевидно, что в условиях наличия и развития в обществе кризисных явлений социально-экономического характера, государство не может обойти вниманием и такую важную сферу как образование.

Система образования в настоящее время сложна и многообразна. В связи с этим, акцентируем в нашей работе внимание на возможных отдельных мерах государственной поддержки образовательных организаций высшего и среднего профессионального образования, а также механизмах их реализации.

При этом, в качестве специфических принципов государственной поддержки образовательных организаций, среди которых достаточно прочно обосновались и негосударственные образовательные организации, что в целом следует расценивать как безусловно положительное явление, нам бы хотелось выделить следующие:

- принцип сохранения и поддержания конкуренции на рынке образовательных услуг;
- принцип приоритета поддержания спроса на образовательные услуги;
- принцип равнодоступности мер государственной поддержки для всех образовательных организаций [1].

По нашему мнению, в основе государственной поддержки образовательных организаций должна лежать государственная поддержка обучающихся [3].

В целях обеспечения государственной поддержки лиц, обучающихся по договорам об оказании платных образовательных услуг в имеющих государственную аккредитацию образовательных организациях высшего и

среднего профессионального образования, а также лиц, осуществляющих оплату обучения граждан в образовательных организациях высшего и среднего профессионального образования, попавших, в связи с проведением мероприятий по предупреждению распространения новой коронавирусной инфекции на территории Российской Федерации, в сложную жизненную ситуацию, выразившуюся в снижении их доходов, получаемых из различных источников, в январе - июне 2020 года более чем на 30% в сравнении с аналогичным периодом 2019 года, представляется целесообразным разработать Программу целевого кредитования оплаты образовательных услуг, оказываемых образовательными организациями, по образовательным программам высшего и среднего профессионального образования, имеющим государственную аккредитацию (далее – Программа).

В соответствии с указанной Программой, определить перечень кредитных организаций, осуществляющих предоставление целевых беспроцентных образовательных кредитов лицам, обучающимся на основании договоров об оказании платных образовательных услуг по образовательным программам высшего и среднего профессионального образования, имеющим государственную аккредитацию, для оплаты ими стоимости образовательных услуг в 2020/2021 учебном году.

Установить предельные размеры указанных кредитов:

- для оплаты образовательных услуг по образовательным программам высшего образования - 100000 рублей;
- для оплаты образовательных услуг по образовательным программам среднего профессионального образования - 50000 рублей.

Установить, что предоставление в соответствии с Программой целевых беспроцентных образовательных кредитов должно осуществляться равными долями в июне – сентябре 2020 года и (при наличии документа образовательной организации, подтверждающего продолжение обучения по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам) в январе - марте 2021 года.

Погашение целевых беспроцентных образовательных кредитов должно осуществляться заемщиком равными долями в период с января по декабрь 2021 года.

В случае просрочки платежей, целесообразно предусмотреть начисление процентов на сумму просроченного платежа из расчета 1/300 ключевой ставки Банка России за каждый день просрочки.

В целях минимизации рисков кредитных организаций, участвующих в Программе, установить, что кредитование в рамках указанной Программы

будет производиться под гарантии одного из коммерческих банков с государственным участием (например, Внешэкономбанка).

Помимо данного предложения, представляется целесообразной также реализация следующих мер государственной поддержки образовательных организаций высшего и среднего профессионального образования в периоды, ситуация в которые аналогична пандемии, объявленной весной 2020 года, в связи с распространением новой коронавирусной инфекции:

- увеличение бюджетных мест в объеме, пропорциональном оценочным значениям снижения реальных располагаемых доходов населения;

- предоставление не менее чем 50% льготы по уплате налога на имущество и земельного налога;

- предоставление не менее чем на 50% льготы в части уплаты отчислений в государственные внебюджетные фонды, начисляемых на заработную плату работников (включая научно-педагогических работников), содержащихся в пределах штатной численности, которая не превышает установленных нормативов для каждой из категорий персонала образовательной организации;

- субсидирование снабжающим организациям снижения образовательным организациям не менее чем на 50% оплаты услуг жилищно-коммунального хозяйства, стоимости арендной платы, услуг по клинингу и охране в отношении площадей помещений, которые используются в пределах, установленных для образовательной организации лицензионных нормативов;

- проведение во всех образовательных организациях, включая негосударственные, всех мероприятий, связанных с обязательной дезинфекцией помещений и прилегающих территорий в порядке, установленном соответствующими уполномоченными органами, за счет средств федерального бюджета;

- установление федеральной доплаты лицам профессорско-преподавательского состава, которые в кризисных условиях оказывают образовательные услуги с применением дистанционных технологий в объеме не менее чем 50% предусмотренной их индивидуальным планом на соответствующий учебный год аудиторной нагрузки (например, в период ограничений, связанных с противодействием распространения новой коронавирусной инфекции в 2020 году, величина такой доплаты в расчете на одну ставку преподавателя могла бы составить 5000 рублей);

- отмена взимаемых кредитными учреждениями комиссии при осуществлении платежей по договорам об оказании платных образовательных услуг по программам высшего и среднего

профессионального образования, имеющим государственную аккредитацию.

Таким образом, нами предложен комплекс мер государственной поддержки образовательных организаций, оказывающих образовательные услуги путем реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ. Как показывает практика, система образования в кризисные периоды может эффективно функционировать только при наличии государственной поддержки, оказание которой, вместе с тем, не должно противоречить базовым законам рыночной экономики.

Библиографический список

1. Колесов Р.В. Развитие вузовского образования в России: экономический аспект / А.В. Юрченко, Р.В. Колесов // Вестник МФЮА. - 2017. - № 3. - С. 227-237.

2. Колесов Р.В. Эффективное и ответственное управление региональными и муниципальными финансами: актуальные проблемы и пути их решения: монография. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 180 с.

3. Колесов Р.В. Методические подходы к оценке социально-экономической эффективности деятельности образовательных учреждений / В сборнике: Финансы: международный опыт и российские реалии. Сборник научных трудов по материалам международной очно-заочной научно-практической онлайн-конференции. – Ярославль: ФГБОУ ВО «Ярославская ГСХА», 2016. - С. 208-213.

4. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 25.05.2020) «Об образовании в Российской Федерации» // Документ представлен СПС «Консультант Плюс».

УДК 316.354.4

РАЗВИТИЕ ВОЛОНТЕРСКОГО ДВИЖЕНИЯ В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Райхлина, канд. экон. наук, доцент

А.В. Бороздин

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

Аннотация. В статье выявляются особенности развития добровольчества в Российской Федерации. Анализируются формы и

направления развития волонтерской деятельности в Ярославской области по отношению к общероссийским тенденциям.

Ключевые слова: волонтерское движение, добровольческая деятельность, волонтерство, волонтер, доброволец.

DEVELOPMENT OF THE VOLUNTEER MOVEMENT IN YAROSLAVL REGION

A. V. Raikhlina, candidate of economic Sciences, associate Professor

A. V. Borozdin

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article reveals the features of the development of volunteerism in the Russian Federation. The article analyzes the forms and directions of development of volunteer activity in the Yaroslavl region in relation to all-Russian trends.

Keywords: volunteer movement, voluntary activity, volunteering, volunteer.

Волонтеры – это люди, привлекаемые к общественно полезным мероприятиям государственными структурами, предприятиями или некоммерческими организациями, занятые добровольным и безвозмездным трудом в свободное от основной деятельности время, направленным на пользу другим людям, организациям и обществу в целом.

Правовое значение понятия «волонтер» раскрывается в Федеральном законе от 11 августа 1995 года № 135-ФЗ, согласно которому волонтеры – это граждане, осуществляющие благотворительную деятельность в форме безвозмездного труда в интересах благополучателя [1]. На сегодняшний день в нашей стране синонимично используются понятия «добровольцы», «добровольчество» и «добровольческое движение».

Специалисты выделяют несколько функций, которые выполняет волонтерство как социальный феномен: ценностно-идеологическая, социализирующая, профилактико-адаптационная, рекреационная [4]. Это позволяет говорить о волонтерстве как значимом институте гражданского общества, который оказывает благотворное влияние на социум в целом и на самих волонтеров.

В то же время в Российской Федерации по сравнению с западными государствами уровень развития добровольчества пока остается низким. Так, по данным статистики ООН на 2017 год в Англии добровольной

помощью занималось 24% молодёжи, в Германии - 23%, а во Франции - 19%. В России волонтерской деятельностью в целом охвачено лишь около 10% молодёжи, в основном это студенты и школьники.

Однако ситуация меняется. В том числе благодаря проведению крупных спортивных мероприятий образовался волонтерский корпус. Волонтерскими центрами в Сочи в 2014 году накоплен огромный опыт привлечения и подготовки волонтеров, который позволил создать систему управления волонтерской деятельностью в вузах и на уровне регионов, разработать новые образовательные программы подготовки волонтеров. Успешное участие множества молодых волонтеров в Олимпийских Играх через волонтерские центры позволило распространить движение на всю систему СПО и ВПО (1115 учреждений ВПО и 2850 учреждений СПО, с совокупной численностью обучающихся более 9 млн. чел.) [5].

27 мая 2014 г. в Москве была учреждена Ассоциация волонтерских центров России (АВЦ). Создание всероссийской Ассоциации стало продолжением волонтерской программы «Сочи 2014» и большим шагом вперед в развитии добровольческой инфраструктуры в Российской Федерации. АВЦ представляет собой сетевое объединение, в которое включены добровольческие организации и волонтерские центры из всех регионов России. Ассоциация на регулярной основе организует совместные мероприятия, создает документы, регламентирующие деятельность ее членов, осуществляет необходимую методическую поддержку. Миссия Ассоциации волонтерских центров состоит в распространении в России ценностей добровольчества и культуры конструктивной гражданской активности населения. В 2015 году в Ассоциацию вошла 71 организация, большая часть из них – вузы, на базе которых действуют волонтерские центры, а также сузы. Сегодня Ассоциация волонтерских центров России – это ключевой канал коммуникации между добровольческими организациями и государством, единая инфраструктурная сеть для реализации политики по развитию добровольчества, а также мощный организационный и методический ресурс для ее осуществления [6; 8].

В Ярославской области еще в 2011 году было принято Постановление Правительства от 09.06.2011 № 424-п «О добровольческой (волонтерской) деятельности» [2]. На сегодняшний день согласно официальным данным, в Ярославской области в добровольческой деятельности участвуют как минимум 15 тысяч человек, объединенных в 170 волонтерских отрядов. Работает сайт волонтер76.рф. Он нужен для координации добровольцев региона. К марту 2018 года личные книжки волонтера в Центре развития добровольчества Ярославской области получили уже 11 тысяч волонтеров.

На Всемирный фестиваль молодежи и студентов в Сочи в 2017 году добровольцами отправились 40 ярославцев.

Волонтерские организации имеют юридический статус социально ориентированных НКО. Для них с 2014 года регион проводит конкурс проектов. Победители получают субсидии из областного бюджета. Конкурсный отбор в 2019 году прошли две инициативы. Первая - «Добровольческий центр «Медведь» «Добровольцев Ярославии». По замыслу «Добровольцев Ярославии», добровольческий центр «Медведь» должен стать единым центром для обучения волонтеров. Финансирование проекта составляет 132 тысячи рублей. Второй проект - «Доброта без границ» Угличского отделения «Всероссийского общества инвалидов». На мероприятия по полноценной интеграции в общество угличских инвалидов выделили 120 тысяч рублей [7].

По статистике в волонтерском движении нашего региона, как и в целом по стране, задействована в основном молодежь от 14 до 30 лет. Волонтеры более старшего возраста были никем не организованы. Так возникла идея создать Центр развития добровольческой деятельности Ярославской области. Ее поддержали участники круглого стола, проведенного 21 февраля 2018 года в ГАУ ЯО «Дворец молодежи» в рамках открытия Года добровольца в регионе [3]. В сферу ответственности Центра были целесообразно отнесены оформление волонтерских книжек, организация грантовых конкурсов и конкурсов на право использовать площадки госучреждений, подготовка волонтеров, информационное сопровождение добровольческой деятельности.

Экосистема волонтерских организаций в Ярославской области выстроена следующим образом. Региональный оператор — ГАУ ЯО «Дворец молодежи», организует обучение и консультирование волонтеров. Центр развития добровольчества Ярославской области как структурное подразделение Дворца молодежи взаимодействует как с отдельными волонтерами, так и с областными добровольческими организациями. Такими как Добровольческий (волонтерский) центр «Научись спасать жизнь» на базе Главного управления МЧС России по Ярославской области или Волонтерский образовательный центр «Волонтерский факультет» ЯГПУ им. К.Д. Ушинского.

Центр развития добровольчества Ярославской области инициирует множество проектов. Среди них:

- «ВМЕСТЕ» – один из крупнейших волонтерских проектов социальной сферы региона по оказанию помощи одиноким пожилым людям по уборке жилых помещений и придомовых участков. К участию в

проекте ежегодно привлекаются более 1000 волонтеров, которые оказывают помощь более 700 одиноким пожилым гражданам;

- «ВИКТОРИЯ» – открытый фестиваль творчества для молодых людей с ограниченными возможностями здоровья, призванный содействовать творческой самореализации молодых людей с ограниченными возможностями здоровья, их реабилитации и адаптации в обществе;

- «Дни единых действий» – многократная региональная акция, приуроченная к празднованию Международного дня пожилого человека, Дня инвалида и Дня защиты детей, которая включает в себя проведение концертов, игр, мастер-классов, изготовление открыток и многое другое силами волонтерских отрядов области и многие другие проекты.

Развитие волонтерства на территории области испытывает те же трудности, что и по стране в целом. Прежде всего, это нехватка финансирования. Сейчас Дворец молодежи тратит на развитие добровольческой деятельности два миллиона рублей в год. Для работы Центра нужно больше: помещение, материально-техническая база, 1,2 млн рублей в год на зарплаты как минимум трех сотрудников (начальника и двух специалистов). Если Центр будет работать с добровольцами всех возрастов, на год нужно не меньше четырех миллионов рублей [4].

Еще одной проблемой является определение правового статуса волонтера с точки зрения социальной значимости добровольческой деятельности. Например, если брать волонтерство за рубежом, то там волонтерам предоставляются существенные льготы, в том числе и при поступлении на работу. Хочется надеяться, что данный вопрос решится с принятием на всенародном голосовании 1 июля 2020 года поправок к Конституции Российской Федерации, которые касаются работы волонтеров.

Подытоживая хочется сказать, что, несмотря на имеющиеся проблемы, развитие волонтерского движения в Ярославской области продолжается, как и в целом в Российской Федерации, и у него большие перспективы, потому что оно дает возможность объединиться неравнодушным людям, которые готовы бескорыстно отдавать свои силы на благие цели. И таких людей с каждым днем становится все больше.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ (ред. от 18.12.2018) «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)» Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».

2. Постановление Правительства Ярославской области от 09.06.2011 № 424-п «О добровольческой (волонтерской) деятельности».

3. Портал органов государственной власти Ярославской области [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.yarregion.ru/default.aspx>.

4. ГАУ ЯО «Дворец молодежи» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://yardm.ru/>.

5. Авсиевич Ю.В., Крутицкая Е.В. Оценка деятельности волонтерских центров. - М.: РИЦ МГТУ им. М.А. Шолохова, 2015. - 47 с.

6. Басов Н.Ф. Социальная работа с молодежью: учебное пособие. - М.: Дашков и К, 2015. - 328 с.

7. Горлова Н.И. Становление и развитие института волонтерства в России: история и современность. - М.: Ин-т Наследия, 2019. - 290 с.

8. Кваша В.А., Колесов Р.В. Благотворительность как молодежно-государственный проект // В сборнике: Экономика и управление: теория и практика. – Ярославль: Канцлер, 2018. - С. 145-149.

9. Колесов Р.В. Методические подходы к оценке социально-экономической эффективности деятельности образовательных учреждений / В сборнике: Финансы: международный опыт и российские реалии. Сборник научных трудов по материалам международной очно-заочной научно-практической онлайн-конференции. – Ярославль: ФГБОУ ВО «Ярославская ГСХА», 2016. - С. 208-213.

10. Колесов Р.В., Наумов И.А. Использование инновационного потенциала студенчества в процессе формирования механизма ответственного управления муниципальными финансами // В сборнике: Педагогика и психология современного образования: теория и практика 73-й Научно-практической конференции. Под научной редакцией Л.В. Байбородовой. – Ярославль: ЯГПУ им. К.Д. Ушинского, 2019. - С. 222-226.

УДК 339.972

СООТВЕТСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРАВИЛАМ ВТО В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 2020 ГОДА

Г.В. Турбан, канд. экон. наук, доцент

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

Аннотация. В статье автором рассмотрен прогноз ВТО в отношении влияния кризиса 2020 г. из-за пандемии на торговлю. Приведены данные о сокращении торговли по странам в секторах, характеризующихся

сложными цепочками создания добавленной стоимости. Выделены соглашения и правила ВТО, которые разрешают торговые ограничения и запреты на экспорт в системе государственного регулирования стран.

Ключевые слова: международная торговля, пандемия, государственное регулирование, торговые ограничения.

COMPLIANCE OF STATE REGULATION WITH THE WTO RULES IN THE CONTEXT OF THE 2020 CRISIS

*G.V. Turban, candidate of economic Sciences, associate Professor
Belarus State Economic University*

Abstract. In the article, the author considers the WTO forecast regarding the impact of the 2020 crisis due to the pandemic on trade. Data on trade reductions by country in sectors characterized by complex value chains are presented. The agreements and rules of the WTO that allow trade restrictions and export bans in the system of state regulation of countries are highlighted.

Keywords: international trade, pandemic, government regulation, trade restrictions.

В апреле 2020 г. Всемирная торговая организация (ВТО) опубликовала годовой прогноз в отношении влияния нынешнего кризиса из-за пандемии на торговлю. Эксперты ВТО рассматривают два варианта: в 2020 г. мировая торговля товарами по оптимистическому прогнозу упадет на 13%, по пессимистическому – на 32%. Как сказал генеральный директор ВТО Роберто Азеведо: «Цифры безобразны, но от них никуда не денешься» [4]. Нынешний кризис – особый, это не структурный кризис, не ипотечный, не финансовый, а системный и он имеет болезненные последствия для домашних хозяйств, связан с жизнью людей, с человеческими страданиями, вызванными самой болезнью, и длительность его труднопредсказуема.

Наибольшее падение ожидается в секторах, которые характеризуются сложными цепочками создания добавленной стоимости. Это, прежде всего, электроника и автомобилестроение. Так, продажи новых автомобилей в ЕС в апреле 2020 г. по сравнению с апрелем 2019 г. сократились на 76,3%. Наибольшее падение произошло в Италии – 97,6%, Великобритании – 97%, во Франции – 88,8%, в Германии – 61,1%. К этому надо добавить, что в марте 2020 г. было падение продаж новых автомобилей на 55%. Доля иностранной добавленной стоимости в экспорте электроники составила около 10% для Соединенных Штатов, 25% для Китая, более 30% для Кореи, более 40% для Сингапура и более

50% для Мексики, Малайзии и Вьетнама. В первом квартале 2020 г. мировые поставки только смартфонов снизились на 11,7%. Если мы будем смотреть не только по товарам, но и по регионам, то, по мнению аналитиков ВТО сильнее всего пострадает экспорт из Северной Америки и Азии [4]. Управление нарушением цепочки поставок является сложной задачей, как для глобальных, так и для местных предприятий.

Ситуация в сфере услуг еще более сложная. В отличие от товаров, нет запасов услуг, которые можно было бы сократить и пополнить на более позднем этапе. В результате спад в торговле услугами во время пандемии может быть потерян навсегда. В валовом внутреннем продукте развитых стран услуги составляют весьма весомую долю – более 74%.

В экспорте услуг Республики Беларусь наибольший удельный вес приходится на транспорт – 44,1%. Для сравнения доля транспорта в общем экспорте услуг: Украина – 37,6% Литва – 58,8%, Латвия – 40,3%, Эстония – 29,9%, Польша – 28,0%, Казахстан – 54,7%. Такая тенденция превалирования экспорта транспортных услуг в общем экспорте услуг для транзитных стран носит устойчивый характер. Что касается Республики Беларусь, то еще в 2007 г. эта величина составляла 72%. Но уже в 2010 году – 61,8%, а в 2018 году – этот показатель вовсе снизился до 44,1% в общем объеме экспорта услуг [3, с. 279]. Прогнозируемый спад мировой торговли товарами так же повлияет на снижение международной торговли транспортными услугами, особенно для стран, доля услуг которых в экспорте значительна.

Развитие внутреннего производства товаров – необходимость стран для создания новых рабочих мест на внутренних рынках.

В период начала пандемии меры государственного регулирования отдельных стран были направлены, прежде всего, на введение торговых ограничений и запретов на экспорт медицинских изделий. Правомерно возникает вопрос – насколько их введение соответствует международным соглашениям, принятым членами ВТО?

Прежде всего, важно отметить, что международная торговля играет важную роль в обеспечении наличия и доступности жизненно важных лекарственных средств, медицинских изделий. Ни одна страна не может полностью полагаться на себя в отношении товаров и оборудования, необходимых для ее системы здравоохранения. В тоже время, по правилам ВТО каждый член организации волен сам определять, что необходимо для защиты своих граждан, и принимать те меры, которые он считает целесообразными. По данным ВТО, экспорт медицинских средств защиты на 1 июня 2020 г. запретили 72 страны, входящих в ВТО, и еще 8 стран, не принадлежащих к ней [4].

Правила ВТО разрешают торговые ограничения и запреты на экспорт в системе государственного регулирования стран в соответствии, в частности, со следующими соглашениями:

- Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 года – статья XI.2 ГАТТ-1994. Правила ВТО (статья XI.1 ГАТТ-1994) запрещают применять в отношении экспорта любые виды запретов и ограничений, «будь то в форме квот, импортных или экспортных лицензий или других мер, кроме пошлин, налогов и других сборов» [4]. Исключение из этого правила (статья XI.2 ГАТТ-1994), которая разрешает члену ВТО временно ограничить или запретить экспорт для предотвращения или ослабления критического недостатка товаров, имеющих существенное значение для экспортирующей страны, например, продовольствия, медикаментов, а также в связи с ограничением сбыта сырьевых товаров в международной торговле.

- Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 года – статья XX ГАТТ-1994, общее исключения. Общие исключения относятся и к экспорту и к импорту.

- Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) – статья XIV (общие исключения), статья XIV-бис (исключения по соображениям безопасности).

- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТАПИС) также предоставляет государствам-членам гибкие возможности для обеспечения того, чтобы жизненно важные лекарства были доступны, в том числе по цене для их граждан. Помимо других инструментов, правительства могут использовать соответствующие требованиям ВТО процедуры принудительного лицензирования в тех случаях, когда запатентованные лекарственные средства были недоступны по цене или не получили широкого распространения.

Кроме того, два соглашения ВТО касаются мер, принимаемых членами для защиты здоровья населения или общественной безопасности – Соглашение о применении санитарных и фитосанитарных мер (соглашение СФС) и соглашение о технических барьерах в торговле (соглашение ТБТ).

Соглашение по техническим барьерам в торговле признает право членов ВТО осуществлять меры для достижения законных политических целей, таких как защита здоровья и безопасность человека. В соответствии с ТБТ «технические регламенты» – обязательны для исполнения и носят силу закона, «стандарты» – носят добровольный характер, но фактически их исполнение обязательно. Соглашение по санитарным и

фитосанитарным мерам устанавливает, что участники имеют право ограничивать торговлю путем принятия СФС мер, необходимых для защиты жизни или здоровья человека, животных или растений. Эти меры должны основываться на научных принципах и подкрепляться научными доказательствами. В ситуациях, когда соответствующие научные данные недостаточны, члены могут временно принять меры СФС на основе имеющейся соответствующей информации.

Если страны ограничивают или запрещают экспорт или импорт, они должны направить уведомление в ВТО в электронном виде. По состоянию на 20 мая 2020 г. члены ВТО представили 132 уведомления по товарам, связанных с COVID-19, в том числе:

- 57 – технические барьеры;
- 35 – санитарные и фитосанитарные меры;
- 18 – количественные ограничения [4].

Всего в базе ВТО более 63000 уведомлений СФС и ТБТ [4].

В условиях пандемии страны вводят ограничения не только на товары медицинского назначения. Так, Таиланд ввел запрет на экспорт птичьих яиц, яиц птиц вида *Gallus Domesticus*. Северная Македония приняла меры по запрещению экспорта пшеницы, пшеничной муки с целью защиты здоровья человека и предотвращения острого дефицита основных продуктов питания.

Есть временные ограничения и запреты на экспорт товаров в связи с пандемией и в Республике Беларусь, а именно на: защитные и дезинфицирующие средства, продукцию медицинского назначения и медицинские материалы, аппараты ИВЛ и прочее терапевтическое дыхательное оборудование. Введены ограничения на вывоз с территории страны гречихи и гречневой крупы, лука-севка и лука-репчатого и чеснока, т.е. особенно важных продуктов для внутреннего рынка страны.

Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) приняла решение запретить вывоз за пределы ЕАЭС средств индивидуальной защиты: ваты, марли, бинтов масок, полумасок, масок-респираторов, респираторов, фильтров для средств индивидуальной защиты органов дыхания, защитных очков, средств дезинфицирующих, бахил, отдельных видов одежды и принадлежностей к одежде, перчаток. Данные меры будут действовать до 30 сентября 2020 г. Россия об этом уведомила ВТО.

Любой кризис – это новые возможности. Но этот кризис – особый, он предоставляет возможности, прежде всего, для бывалых подготовленных игроков. Дело в том, что банковский сектор, инвестиционные фонды более существенно влияют на экономику и вызывают её потрясение, чем реальный сектор. Нынешний кризис – это, конечно, финансовый кризис.

После кризиса 2008 г. объем денежной массы основных валют к 2015 г. утроился, по данным исследований российских ученых Ершова М.В. и Глазьева С.Ю. количество долларов США увеличилось – в 4,6 раза, японской йены – в 3,4 раза, китайского юаня – в 3,2 раза, евро – 1,5 раз [1; 2].

В мире громадный объем операций с производными ценными бумагами, хеджирования, под активы будущего, в качестве которых могут выступать и ценные бумаги, и нефть, и валюта, товары. В 2014 г. таких операций совершалось на 780 трлн. долл., для сравнения ВВП США тогда составлял 16 трлн. долл. [1]. В 2018 г. даже Ватикан обратил внимание на неэтичность рассчитывать на банкротство третьей стороны. Но очевидно, что этот кризис – урок, который необходимо осмыслить. И в современном мире как никогда возрастает значение социальной экономики, когда интересы людей, общества должны быть выше интересов капитала.

Библиографический список

1. Глазьев С.Ю. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? // Коллекция Изборского клуба. - М.: Книжный мир, 2016. - 640 с.
2. Ершов М.В. Мировая финансовая система после кризиса: тенденции и проблемы развития // Деньги и кредит. - 2013. - № 1.
3. Савенко С.В. Развитие транспортных услуг в Республике Беларусь / С.В. Савенко // Экономический вестник университета, сборник научных трудов ученых и аспирантов. – Переяслав, 2020. - № 44/2. - С. 278-285
4. World Trade Organization [Electronic resource]: - Режим доступа: <https://www.wto.org/index.htm>.

УДК 353

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО - СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

***В.Н. Шишковская**, главный специалист управления идеологической работы, культуры и по делам молодежи Администрации Фрунзенского района г. Минска*

Аннотация. В статье автором рассмотрены теоретические аспекты понятия «электронное правительство», процесс реализации и дальнейшего развития электронного правительства в Республике Беларусь, изучены основные направления электронного правительства, определены перспективы.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии; индекс развития информационно-коммуникационных технологий; индекс развития электронного правительства, государственное управление.

E-GOVERNMENT - A MODERN CONCEPT OF PUBLIC ADMINISTRATION

V.N. Shishkovskaya, chief specialist of the Department of ideological work, culture and youth Affairs Of the administration of the Frunzensky district of Minsk

Abstract. In the article, the author considers the theoretical aspects of the concept of «e-government», the process of introduction and further development of e-government in the Republic of Belarus, studied the main directions of e-government, identified prospects.

Keywords: information and communication technologies; information and communication technologies development index; e-government development index, public administration.

Каждое государство представляет собой сложный механизм, который может функционировать эффективно, достигая значимых результатов в своем развитии только при достаточно слаженной системе органов государственного управления. Сегодня важно развивать прогрессивный взгляд на работу органов государственного управления, решая поступающие вопросы на государственном уровне оперативно и результативно. Таким образом, современное общество нуждается в простом, быстром, эффективном взаимодействии с гражданами, а также представителями бизнеса. Реализовать данное взаимодействие можно используя автоматизированные технологии в управленческих процессах системой государственного управления.

По итогам выполнения основных направлений подпрограммы «Национальная информационно-коммуникационная инфраструктура» Национальной программы ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011-2015 годы разработана Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 годы в соответствии со Стратегией развития информатизации в Республике Беларусь на 2016-2022 годы, где определена цель, направленная на совершенствование условий, содействующих трансформации сфер человеческой деятельности под воздействием информационно-коммуникационных технологий (далее –

ИКТ), включая формирование цифровой экономики, развитие информационного общества и совершенствование электронного правительства [1].

Электронное правительство – это эффективно функционирующая система электронного документооборота государственного управления, которая необходима для предоставления информации, а также оказания информационных услуг населению и бизнесу, расширения потенциальных возможностей самообслуживания граждан и тем самым дает возможность оказать им поддержку.

Приоритетной задачей Стратегии развития информатизации Республики Беларусь на 2016-2022 годы является вхождение в 50 стран в индексе электронного участия Организации Объединенных Наций (далее – ООН), а также доля административных процедур и государственных услуг, которые оказываются в электронном виде должна составить не менее 75 процентов в 2022 году [2]. По результатам глобального исследования в области электронного правительства Республика Беларусь в 2018 году в рейтинге готовности к электронному правительству 38 место среди 193 стран мира, в 2016 году – 49 место, в 2014 году – 55 место, в 2012 году – 61 место. Лидером рейтинга является Дания, а в топ-10 стран с развитым электронным правительством вошли Австралия, Республика Корея, Великобритания, Швеция, Финляндия, Сингапур, Новая Зеландия, Франция, Япония. Россия расположилась на 32 месте, Казахстан – на 39 месте, Литва – на 40 месте, Латвия – на 57 месте, Польша – на 33 месте, Украина – на 82 месте [3].

Республика Беларусь имеет большой потенциал и активную динамику развития ИКТ. Анализируя показатели исследований за 2016 и 2018 годы, наблюдается значительный «скачок» в отношении внедрения электронного правительства в Республики Беларусь, которая смогла перейти из группы с высоким индексом развития электронного правительства (EGDI) за 2016 год в группу с очень высоким EGDI за 2018 год – 0,7641. Это обусловлено, прежде всего, включением в Государственную стратегию устойчивого социального и экономического развития на период до 2030 года нескольких инициатив по развитию ИКТ в разных секторах экономики (обеспечение эффективное использование цифровых инструментов в сфере здравоохранения, государственных закупок, образования, развитие применения ИКТ в оказании электронных государственных услуг).

Учитывая сложившуюся в начале 2020 года эпидемиологическую ситуацию в мире и в Республике Беларусь в частности, которая лишь утвердила мнение о том, что привычный образ жизни людей, стабильное

функционирование органов управления и самоуправления, деятельность всех предприятий, организаций, учреждений - все это способно за короткий промежуток времени кардинально измениться. И перед государством стоит главная задача, как не допустить паралича всей системы управления, экономики в целом, функционирования учреждений здравоохранения, образования и прочих, которые необходимы в повседневной жизни каждого человека, как обеспечить стабильную жизнедеятельность гражданина и страны в целом при возникновении подобных ситуаций в будущем. На сегодняшний день стремительное развитие ИКТ во всех сферах государства, электронное правительство – путь к достижению целей устойчивого развития Республики Беларусь.

В современном мире многие традиционные услуги благодаря стремительному развитию ИКТ реализуются посредством глобальной сети Интернет. Все учреждения образования и здравоохранения в республике имеют широкополосный доступ в глобальную сеть Интернет, широкополосным доступом в сеть интернет обладают 3,21 млн. абонентов. Сегодня электронное правительство позволяет эффективно осуществлять межведомственное информационное взаимодействие и оказывать электронные услуги, как населению, так и бизнесу. Между тем расширяются границы электронного взаимодействия и за пределы Республики Беларусь. Через Единый портал электронных услуг оказывается 152 сервиса для граждан, соответственно для юридических лиц – 103 электронных услуги, 49 административных процедур. В системе межведомственного электронного документооборота (далее – СМДО) работают более 12 тысяч белорусских организаций и ведомств, данная система позволяет оперативно обмениваться электронными документами. Через общегосударственную автоматизированную информационную систему (далее – ОАИС) оказывается более 500 000 электронных услуг в месяц. Комплекс «Одно окно» позволяет осуществлять прием заявлений от граждан об осуществлении административных процедур в электронной форме.

С целью создания благоприятной среды проживания в регионах страны необходимо разрабатывать и реализовывать определенные подходы к повышению качества жизни населения, снижению расходов при осуществлении управления регионами посредством применения современных информационных технологий, как в социальной сфере, так и в производственной. Для реализации данного подхода необходимо расширять финансовые инструменты, а также методику реализации проектов, при разработке концепции по цифровизации, отдельно

разрабатывать отраслевые, региональные с учетом всех особенностей и требований.

Важная роль отведена региональной информатизации, которая также реализуется путем прямого взаимодействия с органами государственной власти и соответствующими организациями республиканского и регионального уровня. В регионах страны для создания благоприятных условий проживания необходимо реализовывать специальный подход, который основан на повышении качества жизни населения региона, а также на снижении расходов при осуществлении самого управления регионами. Это возможно достичь при помощи применения современных информационных технологий во всех сферах, в том числе в социальной и производственной. Учитывая эпидемиологическую ситуацию в стране, сферы образования, здравоохранения, государственное управление, транспорт, средства массовой информации в регионах нуждаются первоочередному внедрению информационных технологий и инноваций.

Таким образом, электронное правительство способствует повышению эффективности принимаемых решений на государственном уровне, развитию экономики, делает систему государственного управления более прозрачной, открытой, способствует де бюрократизации государственного управления. Переход к «электронному правительству» приведет к фундаментальному переосмыслению у граждан структуры и роли государственных служб в Республике Беларусь.

Библиографический список

1. Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file4c1542d87d1083b5.PDF>.

2. Стратегия развития информатизации в Республики Беларусь на 2016-2022 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-gov.by/zakony-i-dokumenty/strategiya-razvitiya-informatizacii-v-respub-like-belarus-na-2016-2022-gody>.

3. Исследование ООН: Электронное правительство 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/UN%20E-Government%20Survey%202018%20Russian.pdf>.

УДК 339.7

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ КАК ФОРМА МЕЖФИРМЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ

Е.Д. Батый

*Научный руководитель: Лукьянюк Т.М., ассистент кафедры
международного бизнеса, Учреждение образования «Белорусский
государственный экономический университет»*

Аннотация. В статье на основе обобщения мировой практики функционирования стратегических альянсов выделены и проанализированы основные риски в процессе межфирменного сотрудничества. Определены наиболее проблемные моменты в рамках стратегического взаимодействия компаний различных стран.

Ключевые слова: международные стратегические альянсы, финансовый риск, операционный риск, стратегический риск.

STRATEGIC ALLIANCES AS A FORM OF INTERFIRM COOPERATION: PROBLEMS AND RISKS

E.D. Bati

Educational institution «Belarusian State Economic University»

Abstract. Based on a generalization of the world practice of functioning strategic alliances, the article identifies and analyzes the main risks in the process of intercompany cooperation. The most problematic moments in the framework of the strategic interaction of companies from different countries are identified.

Keywords: international strategic alliances, financial risk, operational risk, strategic risk.

В мировой практике существует множество вариантов для межфирменного сотрудничества, которые могут варьироваться в зависимости от целей компании, характера отношений между партнёрами, степени сохранения самостоятельности.

Одной из наиболее предпочтительных форм межфирменного сотрудничества выступают стратегические альянсы, посредством создания которых компании могут объединить свои конкурентные преимущества и создать качественно новый, более конкурентоспособный продукт. Стратегические альянсы позволяют получить доступ к технологиям, знаниям, опыту эффективного управления других компаний, а также являются перспективным вариантом проникновения на рынки других регионов.

Являясь относительно новой формой сотрудничества, стратегические альянсы довольно активно используются крупными компаниями в США, Азиатско-Тихоокеанском регионе и странах Европейского союза в целях достижения общих целей, разработки совершенно новых технологий, для обмена разработками в целях взаимного дополнения при реализации общих проектов. Функционирование стратегических альянсов в Республике Беларусь несколько затруднено ввиду особенностей, характерных для транзитивных экономик.

Стратегические альянсы базируются на нескольких принципах. Во-первых, они нацелены не столько на обмен опытом, знаниями, навыками, сколько на совместное создание новой ценности. Во-вторых, альянсы – это нечто большее, чем сделка, то есть связь между участниками устремлена в будущее и открывает множество новых вариантов развития. В-третьих, стратегические альянсы проблематично контролировать формальными системами, однако они требуют функционирования системы межличностных связей и внутрифирменных инфраструктур [1].

Безусловно, альянсы – это стратегия, которая очень тесно связана с риском. Статистика свидетельствует о том, что более 50% стратегических альянсов не достигают поставленных целей [2]. 41% таких партнёрств привели к приобретению конкурентных преимуществ только одним из участников, и всего 1,5% стратегических альянсов обеспечили оптимизацию деятельности и повышение уровня конкуренции для всех участников [3].

Поэтому, несмотря на ряд возможностей, которые открываются перед фирмами при создании стратегических альянсов, существуют определённые риски и ограничения, которые могут значительно снизить шансы на успех.

Выделим и проанализируем основные риски и причины их возникновения с целью определения направлений снижения рисков в процессе сотрудничества компаний в стратегическом альянсе:

1. Риск, связанный с финансовым состоянием участников альянса. Если один из партнёров испытывает финансовые трудности, это может негативно повлиять на состояние других участников, зависящих от него.

2. Операционные риски, к которым можно отнести неэффективное управление; деятельность, не соответствующую первоначальным целям альянса; различные производственные проблемы партнёра, которые могут помешать выполнению поставленных задач; отказ партнёра предоставлять ключевые ресурсы; утечку информации от одной из сторон соглашения о стратегическом сотрудничестве.

3. Риски стратегического характера. При создании стратегического альянса к таким рискам можно отнести завышенные ожидания, нереалистичный взгляд на сложившуюся ситуацию, недостаточно доверительные отношения между партнёрами.

Одним из основных рисков является возможное желание одного из участников получать индивидуальную выгоду в ущерб партнёру по стратегическому альянсу. Это может проявляться в снижении вклада в процесс достижения общих целей, удержании важных информационных ресурсов, предоставлении недостоверной или заведомо искаженной информации, стремлении заполучить ресурсы и знания партнёра для дальнейшего индивидуального использования, стремлении к последующему поглощению партнёра и др.

В качестве примера можно привести стратегический альянс, заключенный между голландской компанией KLM и американской компанией Northwest Airlines. Сотрудничество между компаниями было весьма выгодным – увеличилось ежедневное количество совместных авиаперевозок, выросла доля компаний на рынке, значительно увеличилась стоимость пакета акций Northwest Airlines, хотя до заключения соглашения о сотрудничестве данная компания находилась в довольно сложном финансовом состоянии. Однако авиакомпания KLM постепенно предпринимала попытки увеличить свою долю в компании-партнёре. Так, в 1995 году была предпринята попытка завладеть 25% акций Northwest Airlines, что можно было воспринять как первый шаг к последующему поглощению. В такой ситуации значительно снизился порог доверия между управленческими структурами обеих компаний [4]. Позже отношения между компаниями были налажены, и обе компании получили значительную выгоду, однако данный пример демонстрирует особую стратегическую важность в управлении рисками.

К риску можно отнести неправильный выбор участника альянса, так как партнёр должен обладать теми знаниями и навыками, которых нет у фирмы, а также располагать хорошей репутацией в сотрудничестве с

другими компаниями. Участники альянса должны хорошо знать сферу ведения деятельности друг друга и специфику бизнеса. Кроме того, могут возникнуть проблемы, если компании имеют много различий, и две сильные компании не готовы идти на уступки в случае каких-либо противоречий, так как собственные интересы выходят на первых план.

Здесь можно привести пример сотрудничества Hewlett-Packard и Microsoft. Сотрудники обеих компаний считали друг друга некомпетентными, медленными в принятии решений, и, как следствие, просто игнорировали совместные работы. В качестве причины, по словам сотрудников, являлось то, что между компаниями нет ничего общего. Однако, проведя ряд исследований и задокументировав ряд различий, компании выяснили, что сотрудники не полностью понимали сильные стороны данного стратегического альянса и фокусировались именно на том, что их отличает друг от друга.

Еще одним примером неудачного выбора партнёра может послужить стратегический альянс «Acme - Cleveland/Mitsubishi», в котором европейские фирмы пытались несколько ослабить японского конкурента, чтобы потеснить его с общего рынка.

При создании стратегического партнерства очень важно выстроить оптимальную структуру альянса. Необходимо обеспечить защиту технологий, которыми партнёр не должен завладеть, а в соглашении должны быть прописаны условия защиты своих разработок, например, запрет продажи ноу-хау партнёра. При отсутствии пункта о взаимной передаче технологий также может возникнуть ряд проблем, которые в последствии способны привести к разрушению и негативным последствиям такого стратегического альянса.

Также может сложиться ситуация, когда оба партнёра утверждают, что сотрудничество должно строиться на доверии и уважении в отношении друг друга, однако под данными понятиями могут подразумеваться разные вещи. Один партнёр будет считать, что должен быть прямым, открытым к взаимодействию и активно вовлекаться во все аспекты партнёрства. Другой может ожидать, что доверие – это позволять самостоятельно принимать решения.

Примером перспективного, но «проблемного» стратегического альянса является ситуация, сложившаяся в альянсе, сформированном компаниями Ford и Mazda с целью разработки новой модели автомобиля Ford Escort. Деятельность этого альянса была заблокирована, когда менеджмент компании Mazda не позволили специалистам компании Ford посетить исследовательскую лабораторию японской фирмы. После нескольких недель выяснения отношений компромисс был достигнут —

инженеры компании Ford все-таки получили доступ в лабораторию, но только на ограниченный промежуток времени.

В качестве примера неудачного стратегического альянса можно привести сотрудничество между Suzuki и Volkswagen в области автомобилестроения. Основной причиной неудачи стратегического альянса послужила неэффективная сеть коммуникаций между данными компаниями, когда у Volkswagen возникло оппортунистическое поведение в то время, когда компании работали над созданием общей ценности, а в результате получился односторонний канал получения информации о разработках Suzuki [5].

Таким образом, своевременное выявление рисков позволяет избежать проблем в функционировании стратегических альянсов. Иначе стратегические альянсы не достигают поставленных целей, распадаются и несут убытки. В крайнем случае, одна из компаний может быть поглощена другой.

Библиографический список

1. Королёва Е.В. Стратегические альянсы: зарубежный опыт и российские особенности // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – № 5. – С. 4.

2. Das T. Instabilities of Strategic Alliances: An Internal Tensions Perspective / T. Das, V. Teng // Organization Science. – 2000. – № 1. – P. 77.

3. Гаррет Б. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож; [пер. с англ.]. – М.: Инфра-М, 2002. – 332 с.

4. Das T. Managing Risk in Strategic Alliances / T. Das // Academy of Management Executive. – 1999. – № 4. – P. 50 – 62.

5. Касперович А.А. Международные стратегические альянсы в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/21643/1/kasperovich_BMW_2010.pdf.

УДК 65.013

МЯГКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ В НЕПРЕДСКАЗУЕМОМ МИРЕ

А.А. Brass, канд. экон. наук, доцент

Академия управления при Президенте Республики Беларусь,

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые направления изменений мягких компетенций человека в условиях современного мира. Основное внимание уделено компетенции достижения долгосрочных целей в условиях возрастающей неопределенности.

Ключевые слова: мягкие компетенции, изменения, паттерны поведения, неопределенность, цели.

SOFT COMPETENCES IN AN UNPREDICTABLE WORLD

*A.A. Brass, candidate of economic Sciences, associate Professor
Academy of Public Administration under the aegis of the President of the
Republic of Belarus*

Abstract. The article discusses some areas of changes in the soft competencies of man in the modern world. The main focus is on the competence to achieve long-term goals in the face of increasing uncertainty.

Keywords: soft competencies, changes, patterns of behavior, uncertainty, goals.

В настоящее время у практиков и ученых, работающих в сфере государственного или организационного управления, остается все меньше сомнений в том, что мягкие компетенции человека оказывают на эффективность функционирования коммерческих организаций и органов государственного управления не меньше, а и больше влияния, чем компетенции профессиональные. Об этом свидетельствуют, например, работы [1 - 4], основываясь на которых, можно выделить четыре вида мягких компетенций:

- наличие у человека общей эрудиции и различных типов мышления, таких как системное, логическое, критическое и креативное;
- умение человека управлять собой (селф-менеджмент);
- умение взаимодействовать с окружающими, основанное на признании естественных различий во взглядах и убеждениях людей, их уважении и убеждении в том, что любые разногласия при обоюдном желании можно преодолеть, не конфликтуя друг с другом;
- результативное участие в совместной деятельности, на основе сочетания функций лидера и члена команды.

Анализируя реализацию названных компетенций в современных условиях, необходимо учитывать, что шествующая по странам и континентам пандемия имеет множество очевидных последствий, среди которых можно остановиться на двух:

1. Меняются паттерны человеческого поведения, которые влияют на экономику в целом и на отдельные ее сегменты. В этом плане можно привести следующие примеры.

А. Совершенно не оправдались ожидания в отношении того, что люди, истосковавшиеся по покупкам за время карантина, бросятся в магазины по его завершении и совершат все отложенные приобретения. Однако, люди не спешат. Пока они не убедятся в том, что их доходы позволят иметь допандемийный уровень и образ жизни, они не вернуться к прежнему уровню трат. Особенно тех, которые не являются жизненно необходимыми.

Б. Использование сервиса доставки товаров текущего спроса вместо посещения магазина. Во время вынужденной разной глубины самоизоляции даже люди, абсолютно не дружившие с информационными технологиями и предпочитавшие воочию увидеть и своими руками потрогать товар, приобрели, возможно, с помощью внуков, компетенцию интернет-заказов и оценили всю их прелесть. Особенно при доставке тяжелых, в прямом смысле этого слова, упакованных товаров (крупы, сахар, прохладительные напитки и т.д.). И отказываться от этого они не будут. Соответственно можно утверждать, что продажи в магазинах уже не вернуться на прежний уровень.

В. Люди, равно как и организации, не только поняли все преимущества, но и приобрели определенные компетенции удаленной (домашней) работы. Понятно, что дистанционные контакты не столь результативны, как очное общение, при котором невербальные элементы играют весьма существенную роль. Но то, что многие работы сотрудники могут выполнять, не приходя в офис, сегодня мало у кого вызывает сомнение. Соответственно, люди будут стремиться приобретать и развивать навыки невербального дистанционного общения.

Г. Изменения в поведении людей, возникающие как следствие длительного неудовлетворения их социальных потребностей. Факты роста самоубийств [5 - 7] и домашнего насилия [8 - 10] при социальной изоляции сегодня никем не отвергаются. Т.е. люди вполне наглядно продемонстрировали отсутствие у них эмоционального интеллекта и базирующихся на нем мягких компетенций. Это означает, что его нужно развивать на всех уровнях образования.

2. Существенно повышается уровень неопределенности человеческой жизни. Сегодня не только обычные люди, но и профессиональные аналитики не берутся сколько-нибудь уверенно прогнозировать будущее, ссылаясь на существование множества непредсказуемых факторов. К их числу относятся:

- возможность второй и третьей волны пандемии постоянно мутирующего коронавируса, с которым никто не знает, как бороться. Помимо этого, коронавирус не отменил другие известные заболевания и не

исключил появления в ближайшем или отдаленном будущем иных смертельных для человека вирусов и бактерий;

- очевидный рост безработицы и соответствующее снижение потребления, что не способствует восстановлению и развитию выходящей из карантина экономики. Т.е. получается не очень приятный цикл: безработица снижает потребление – замедляется восстановление экономики – не растет занятость населения и т.д. Проблема заключается в том, что сегодня никто не может предложить технологию быстреего выхода из этого цикла, определить его глубину и временные рамки;

- невозможность прогнозирования колебания цен на нефть и нефтепродукты.

В результате ни люди, ни организации не могут делать долгосрочные прогнозы курсов национальных валют, инфляции, стоимости банковских кредитов.

Таким образом, существует необходимость формирования такой мягкой компетенции как способность выработки и достижения стратегических целей в условиях возрастающей неопределенности. Компетенция, безусловно, противоречивая, одновременно требующая от человека разнонаправленных мыслей и действий: думать о будущем, живя настоящим. Ведь хотя бы по названным и другим причинам определенного стратегией будущего может не быть. Как люди из-за пандемии вынужденно меняли свои планы писать не стоит.

Данная компетенция может быть создана на основе ряда умений:

- забота о собственной финансовой стабильности. Достигается это регулярным пополнением собственных финансовых запасов, когда человек, получив аванс и зарплату, некую сумму (например, эквивалент 10 долларов) относит в банк. Не надо убеждать себя в том, что в следующем месяце я сразу отнесу 40, сэкономив время на хождении. Система всегда лучше, чем сила воли. Если человек получает незапланированные деньги (бонус за успешно выполненный проект), то в банк можно отнести половину полученной суммы. При этом важно понимать, что не существует максимума накоплений, но есть минимум, который равен полугодовой зарплате;

- формирование пространства альтернативных долгосрочных целей, а не одной четкой цели, которую нужно достичь к обозначенному времени. Ведь даже самый выверенный план всегда имеет некоторые отклонения, как по объему, так и по срокам, что не стоит воспринимать как катастрофу;

- получение позитивных эмоций от совершения маленьких успешных шагов, совершаемых в направлении цели. Достаточно общеизвестно, что человек приближается к долгосрочной цели, делая маленькие ежедневные

дела, успех которых зависит от сложившейся сегодняшней ситуации. Поэтому очень важно научиться оценивать совершаемые действия не только с точки зрения их вклада в достижение долгосрочной цели, но и с точки зрения сложившихся обстоятельств. Например, если продажи организации падают медленнее, чем объем рынка – то это успех. А если продажи растут, но медленнее, чем рынок, то менеджмент явно не умеет работать;

- использование возможностей, которые предоставляет окружающий мир, одновременно рассматривая долгосрочные цели как «руководство к действию», а не как незыблемую догму;

- грамотное распределение ресурсов (финансовых, материальных, своего здоровья и времени) при достижении цели. Суть этой грамотности заключается в том, что наиболее дорогостоящие и необратимые шаги нужно совершать как можно позже. При этом важно понимать ошибочность утверждения Лао Цзы о том, что война имеет смысл только в том случае, если приобретения в результате победы будут больше, чем потери при поражении. Ведь если ему следовать, то не имеет смысла связываться со всевозможными депозитами. Положив 1000 рублей под 12% годовых, человек может потерять 1000, а приобрести всего 120;

- не позволять прошлым затратам определять решения, направленные в будущее. Это в равной степени касается как экономической, так и личной жизни. Например, одним из достаточно часто используемых аргументов при принятии инвестиционных решений является: «Мы столько уже в это вложили ...». Но, в то же время, это наиболее ошибочный аргумент. Ведь важно не сколько потратили, а сколько будем иметь в результате. В личной жизни все точно так же. Если человек понимает, что отношения себя исчерпали, то чем раньше он их прекратит, тем лучше. Не стоит думать о том, сколько в них вложены и как хорошо было раньше. Чем скорее все закончится, тем раньше можно приступить к строительству нового.

Библиографический список

1. Болотов В. "Тупая" память больше не нужна — всегда можно "погуглить" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3694363>.

2. Шипилов В. Перечень навыков soft-skills и способы их развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/management/people/dev_val/soft-skills.shtml.

3. Биккулова О. Что такое hard и soft skills? В чем разница? Что важнее? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://proorientator.ru/publications/articles/chto-takoe-hard-i-soft-skills-v-chem-raznitsa-chto-vazhnee.html>.

4. Непряхин Н. Не верю! Как развить критическое мышление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/370759-ne-veryu-kak-razvit-kriticheskoe-myshlenie>.

5. Подростковый суицид во время карантина. Что происходит? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rus.azattyk.org/a/30538018.html><https://rus.azattyk.org/a/30538018.html>.

6. Житкова В. Хуже, чем СПИД и Вьетнам: как самоизоляция подкосила поколение 30-летних [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/399623-huzhe-chem-sp-id-i-vietnam-kak-samoizolyaciya-podkosila-pokolenie-30>.

7. После пандемии COVID–19 эксперты прогнозируют эпидемию самоубийств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newsru.co.il/press/11may2020/suicide444.html>.

8. Домашнее насилие во время карантина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.un.org/ru/audio/2020/04/1376382> l.

9. Димитриади М. Число случаев домашнего насилия в России за время карантина выросло в 2,5 раза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.euronews.com/2020/05/05/russia-domestic-violence>.

10. Коронавирус и карантин: в самоизоляции процветает домашнее насилие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dw.com/ru/коронавирус-и-карантин-в-самоизоляции-процветает-домашнее-насилие/a-53222169>.

УДК 339

РОЛЬ УСЛУГ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

О.В. Голдобова

Научный руководитель: Савенко С.В., ассистент кафедры международного бизнеса Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

Аннотация. В статье отражены основные особенности развития мировой торговли услугами на современном этапе. Определена их роль и значение для мировой экономики и для Республики Беларусь. Предложены направления развития наиболее перспективных видов услуг.

Ключевые слова: международная торговля услугами, экспорт услуг, коммерческие услуги, информационные услуги, компьютерные услуги, транспортные услуги, финансовые услуги.

ROLE OF SERVICES IN THE WORLD ECONOMY AND THE REPUBLIC OF BELARUS

O.V. Goldobova

Educational institution «Belarusian State Economic University»

Abstract. The article reflects the main trends of world trade in services and suggests basic guidelines for the development of the most promising types of commercial services.

Keywords: international trade in services, export of services, commercial services, information services, computer services, transport services, travel services, financial services.

В современном мире сфера услуг приобретает все большее значение в системе мирохозяйственных связей. Возникнув в качестве дополнения к процессу купли-продажи товаров, услуги испытали трансформацию в самостоятельный объект международной торговли. Непосредственно услуги генерируют значительную долю доходов от экспорта развитых стран. Международная торговля услугами может осуществляться между резидентами различных стран без пересечения ими государственных границ, что значительно упрощает процесс оказания услуги и создает возможность углубления интеграции в мировую экономику страны-экспортера услуги.

В настоящий момент во всем мире наблюдается наращивание объемов торговли услугами. Доля сферы услуг в ВВП развитых стран составляет около 80%, у определенных экономик (Монако, Люксембург) – около 90%. В развивающихся странах и странах с транзитивной экономикой показатели значительно разнятся – от 30% до 80%).

Услуги являются катализатором расширения региональных и глобальных цепочек создания стоимости. Кроме того, они обеспечивают решение многих важных социальных функций в области здравоохранения, образования, финансов, энергетики, транспорта и телекоммуникаций, необходимых для достижения целей устойчивого развития [2, с. 113].

Согласно статистическим публикациям ЮНКТАД, объем мировой торговли услугами за 2018 год достиг показателя в 5800 млрд. долларов США, что означает рост на 7,7% к предыдущему году [1].

В сфере услуг создано преобладающее количество рабочих мест. В 2016 г. В мировой практике их доля составила почти половину (49%) от общего числа рабочих мест. В развитых странах в сфере услуг занято 750 от общего числа работающих, в развивающихся – 44% [2, с. 115].

Рассмотрим показатели мирового экспорта коммерческих услуг. Согласно статистическим сборникам Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в 2018 году структура мирового экспорта услуг сложилась следующим образом (таблица 1).

Таблица 1 – Мировой экспорт услуг по видам, 2018 г.

Вид услуги	Объем торговли (в млрд. долларов США)	Доля в мировом экспорте услуг
Поездки	1473	25.2%
Транспорт	1017	17.4%
Строительство	109	1.9%
Страховые и пенсионные услуги	144	2.5%
Финансовые услуги	489	8.4%
Услуги личного характера, в области культуры, а также рекреационные	56	1.0%
Телекоммуникация, компьютерные и информационные услуги	606	10.4%
Передача объектов ИС	404	6.9%
Услуги, связанные с продажей товаров	211	3.6%
Другие деловые услуги	1266	21.6%

Составлено автором [3].

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что наибольшую долю мирового экспорта услуг в 2018 году имеют поездки и транспортные услуги – 25,2% и 17,4% соответственно. Это объясняется тем, что данные две категории играют первостепенную роль в сопутствии процессов движения иностранной валюты и материальных благ. Особенностью мирового услуг на современном этапе является различная степень участия в нем современных экономик. Прирост показателей мировой торговли услугами по регионам в 2018 году наблюдался в следующем виде: страны Африки, Азии и Океании – +9,4%, в Европе, включая Россию, – +8,2%, в Северной Америке – +4,0%. Наименьший прирост отмечен у стран Центральной и Южной Америки – +1,7% [1]. Значительную долю мирового экспорта услуг генерируют развитые экономики европейского и азиатского регионов, а также новые индустриальные страны преимущественно азиатского региона.

В экспорте услуг Республики Беларусь наибольший удельный вес так же приходится на транспорт – 44,1%. Для сравнения доля транспорта в общем экспорте услуг: Украина – 37,6% Литва – 58,8%, Латвия – 40,3%, Эстония – 29,9%, Польша – 28,0%, Казахстан – 54,7%. Такая тенденция преваляирования экспорта транспортных услуг в общем экспорте услуг для транзитных стран носит устойчивый характер [4, с. 279].

Что касается Республики Беларусь, то еще в 2007 г. эта величина составляла 72%. Но уже в 2010 году - 61,8%, а в 2018 году – этот показатель вовсе снизился до 44,1% в общем объеме экспорта услуг. В первую очередь, это связано с ростом экспорта телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг (21,2%), услуг, связанные с поездками нерезидентов в Республику Беларусь (10,0%) и услуги строительства (9,4%). Вместе с тем, рост экспорта услуг наблюдался по основным их видам, за исключением услуг строительства (снижение на 8,5% по сравнению с 2017 годом) и услуг по техническому обслуживанию и ремонту (сокращение на 9,1%). За 2018 год экспорт транспортных услуг вырос на 11,3%, телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг – на 27,2% и услуг, связанных с поездками – на 8,7% [4, с. 279].

Исходя из анализа особенностей международной торговли транспортными услугами, можно выделить следующие направления их совершенствования с целью углубления интеграции в мировую экономику:

- формирование соответствующей современным требованиям транспортной инфраструктуры;
- наиболее полная реализация транзитного потенциала;
- формирования сети транспортно-логистических центров;
- внедрение автоматизированных систем управления грузоперевозками, обеспечение их совместимости с целью интеграции деятельности нескольких хозяйствующих субъектов в пределах логистической цепи. В настоящее время информация в рамках такой цепи передается по отдельным технологическим секторам или локальным задачам, что нарушает координацию работы всей системы;
- введение машинных технологий складской транспортировки и обработки грузов;
- обеспечение высокого уровня подготовки персонала в транспортно-логистической сфере, организация соответствующего профессионального обучения;
- внедрение систем электронного документооборота, позволяющего в значительной мере ускорить процесс передвижения грузов.

Для повышения конкурентоспособности туристических услуг (поездки) на мировом рынке представляется разумной реализация следующих мер:

- совершенствование действующего законодательства, регулирующего деятельность субъектов рынка туристических услуг;

- разработка эффективной маркетинговой программы продвижения страны на международный рынок туристических услуг;
- разработка комплексных программ приема туристов;
- выработка новых инвестиционных проектов, предполагающих развитие объектов инфраструктуры туризма с привлечением как государственных, так и иностранных инвесторов;
- снижение стоимости въездной визы для организованных туристических групп;
- создание новых маршрутов для увеличения туристических потоков с одновременным снижением стоимости авиаперевозок;
- совершенствование системы страхования иностранных туристов;
- внедрение новых информационных технологий, повышающих информированность туристов о местных достопримечательностях, туристических объектах, пунктах обслуживания;
- повышение уровня квалификации кадров в сфере туризма;
- улучшение материально-технической базы гостиниц и санаториев.

Таким образом, современное состояние мирового рынка услуг характеризуется следующими особенностями: неоднородностью темпов роста экспорта коммерческих услуг в различных регионах, многолетним преобладанием транспортных услуг и поездок в общем объеме мирового экспорта услуг, повышением роли информационных и компьютерных услуг, глобализацией мирового рынка услуг. Как форма международных экономических отношений, международная торговля услугами в современных условиях приобретает все большее значение не только в качестве дополнения к международной торговле товарами или средства ее продвижения, но и как самостоятельная сфера экономической деятельности.

Библиографический список

1. UNCTADstat / International trade in services [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gdsdsimisc.pdf>.
2. Турбан Г.В. Развитие сектора услуг как фактор и возможность экономического роста // Белорусский экономический журнал. - 2017. - № 3 (80). - С. 113-123
3. Синица С.А. Анализ тенденций развития глобального рынка телекоммуникационных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://esj.today/PDF/27ECVN119.pdf>.
4. Савенко С.В. Развитие транспортных услуг в Республике Беларусь // Экономический вестник университета, сборник научных трудов ученых и аспирантов. – Переяслав, 2020. - № 44/2. - С. 278-285
5. Tourism towards 2030 / Global Overview [Electronic resource]. – Access

mode: https://www.globalwellnesssummit.com/wp-content/uploads/2011_UNWTO_Tourism_Towards_2030.pdf.

УДК 65.015.3

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ

М.В. Громова, старший преподаватель

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

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

Аннотация. В данной статье рассматриваются различные подходы оценки деятельности руководителя, определяется то, что является содержанием оценки, какие стороны управленческой деятельности планируется измерить, проанализировать и интерпретировать.

Ключевые слова: оценка, руководитель, персонал, организация.

APPROACHES TO EVALUATING A MANAGER'S PERFORMANCE

M.V. Gromova, senior teacher

A.V. Borodkin, candidate of historical Sciences, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. This article discusses various approaches to evaluating the performance of a Manager, determines what is the content of the assessment, which aspects of management activities are planned to measure, analyze and interpret.

Keywords: assessment, Manager, staff, organization.

В настоящее время разработано значительное количество систем оценки руководителей, которые можно классифицировать по различным основаниям. Оценка эффективности деятельности руководителей – это один из путей диагностики успешности функционирования процессов на предприятии и начало их корректировки в случае выявления отклонений от заданных параметров. Данный эффект достигается за счет предоставления руководителям обратной связи, предоставляющей им

информацию о сильных и слабых сторонах их производственной деятельности, а также обсуждения путей ликвидации проблемных зон [3, с. 155]. Анализ того, что является содержанием оценки, какие стороны управленческой деятельности планируется измерить, проанализировать и интерпретировать, позволяет выделить несколько подходов. В качестве предмета оценки могут выступать:

- 1) деловые и личностные качества руководителя;
- 2) поведение руководителя в различных ситуациях;
- 3) выполнение управленческих функций;
- 4) стиль руководства;
- 5) результативность деятельности подчиняемого трудового коллектива.

Для оценки деловых и личностных качеств руководителя существует множество методик измерения личностных свойств с предлагаемыми перечнями черт. Несмотря на обилие таких методик, предмет оценки всегда един – качества личности руководителя, но данная методика имеет существенный недостаток – субъективизм. В данном случае речь не идет о предвзятости или некомпетентности оценки, а в самом содержании производимой оценки. Фактически такая оценка основывается в большей степени на том, что думают о руководителе окружающие, а не на анализе реальных управленческих результатов.

Оценка по ситуационному методу предполагает анализ деятельности руководителя при решении типичных управленческих ситуаций в конкретном коллективе, после чего описывается работа руководителя, а затем оценивается его поведение. Плюсом данной оценки выступает то, что решение разноплановых ситуаций является чрезвычайно сложной задачей, и эффективность их решения во многом определяется компетентностью руководителя. В результате данного вида оценки формируется социально-психологическая характеристика руководителя, но более профессионально ориентированная. В ней содержится информация насколько эффективно или неэффективно действовал руководитель, но причины, приведшие к таким результатам, могут быть не выявлены.

Функциональная оценка основывается на основе анализа работы руководителя в структуре выполняемых им функций управления: планирование, организация, мотивация, контроль, координирование и регулирование. В основе данной методики лежит представление о том, что управленческая деятельность имеет свою специфику, отличающую ее от любой другой деятельности. Функциональная оценка имеет неоспоримое преимущество в том, что основывается на анализе того, чем в

действительности занимается руководитель. Она дает возможность определять слабые стороны в работе конкретных руководителей на основе знания об общих задачах управленческой деятельности.

Анализ стиля руководства также основывается на понимании специфики управленческой деятельности. Руководитель формирует ценности не единолично, а посредством других людей, регулируя, при необходимости изменяя поведение персонала. Если анализ управленческих функций позволяет раскрыть содержание деятельности руководителя, то определение стиля руководства позволяет судить об особенностях, привносимых руководителем в процесс работы, выступает средством его влияния на других. При осуществлении такой оценки ее предметом выступает характер взаимоотношений руководителя с подчиненными, в результате ее раскрываются личностные особенности поведения руководителя в системе отношений руководства – подчинения.

В современной практике управления получила широкое распространение оценка руководителя по результатам деятельности возглавляемых им коллективов. В основе такого способа оценки выступает признание влияния руководителя на формирование итоговых показателей деятельности коллектива. В ходе анализа выявляется насколько хорошо и с какими издержками руководитель сумел выполнить главную задачу – обеспечить эффективность реализации целей совместной деятельности. Несмотря на значимость данной оценки в ее итоге не всегда представляется возможным определить меру активности, личный вклад оцениваемого в достижение полученных результатов.

Резюмируя вышеизложенное, можно говорить о том, что успешному руководителю присущи следующие качества: высокий уровень профессиональных знаний, умений и навыков, выраженная потребность к независимости, сильная тяга к творчеству, личностному росту, интерес к работе, ориентация на дальние цели, стремление к равенству в отношениях [1; 2; 4]. Все рассмотренные подходы имеют рациональные основания, определенные возможности и ограничения. В каждом из подходов отражается та или иная существенная сторона деятельности руководителя: на первый план может выйти личность руководителя, условия или процесс его управленческого труда, средства руководства и т.д., поэтому являясь взаимодополняющими подходы могут описать специфику деятельности руководителя. Решение вопроса о выборе адекватного подхода состоит не в их противопоставлении, а в уточнении целей оценки руководителей и выборе адекватного им предмета.

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Современная интеллигенция в России: между словом и цифровыми технологиями // Интеллигенция и интеллигентоведение в начале XX века результаты и перспективы. Материалы 30-й международной научно-теоретической конференции. - Иваново: ИВГУ, 2019. - С. 86-92.

2. Громова М.В. Специфика управленческого успеха // Сборник научных статей научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: Канцлер, 2016. - С. 81-83.

3. Дудина О.М. Методы и критерии оценки эффективного руководителя // Власть. - 2018. - № 7. - С. 155-162.

4. Колесов Р.В. Методические подходы к оценке социально-экономической эффективности деятельности образовательных учреждений / В сборнике: Финансы: международный опыт и российские реалии. Сборник научных трудов по материалам международной очно-заочной научно-практической онлайн-конференции. – Ярославль: ФГБОУ ВО «Ярославская ГСХА», 2016. - С. 208-213.

УДК 339

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

М.Д. Гук

Научный руководитель: Савенко С.В., ассистент кафедры международного бизнеса Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

Аннотация. Статья посвящена исследованию сферы услуг Республики Беларусь. Обосновываются предложения по развитию транспортных услуг, телекоммуникационных, компьютерных, информационных услуг и медицинских услуг. В работе автор уделяет внимание влиянию эпидемиологической обстановки на международную торговлю услугами.

Ключевые слова: международный рынок услуг, международная торговля услугами, транспортные услуги, туристические услуги, телекоммуникация.

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Abstract. The article is devoted to the Republic of Belarus service sector study. The idea that the development of transport infrastructure, cheap air transport and medical services is promising is substantiated. The author pays attention to the impact of the epidemiological situation on international trade in services.

Keywords: international services market, international trade in services, transport services, tourism services, telecommunications.

Трансформация экономики при переходе от индустриальной стадии развития общества в постиндустриальную, сопровождается развитием услуг. Сфера услуг становится важнейшим источником роста ВВП и главным объектом для трудоустройства населения. Перелив рабочей силы из отраслей материального производства в сферу услуг и повышение ее доли во внутреннем валовом продукте является не только белорусской, но и мировой тенденцией.

Состояние и развитие национальной экономики Республики Беларусь определяется ее спецификой как малой открытой экономики, глубоко интегрированной в мирохозяйственные связи. Влияние внешнего сектора на макроэкономическую динамику республики осуществляется посредством двух основных каналов: внешней торговли и трансграничных инвестиционных потоков. Однако канал внешней торговли является доминирующим, на его долю приходится основной объем внешнего платежного оборота страны. Внешнеторговая квота страны практически на протяжении всего периода существования суверенного государства значительно превышает величину ВВП.

Сфера услуг играет важнейшую роль в построении эффективной нересурсоемкой инновационной экономики. Многие страны, не располагающие достаточными научно-технологическими и сырьевыми ресурсами, обеспечивают сегодня рост экономики именно за счёт инновационного развития сферы услуг. Этот путь, особенно с учетом задачи развития государства как ИТ-страны, приемлем и для Республики Беларусь [1, с. 114].

Международная торговля услугами является одним из важных направлений внешнеэкономической деятельности Беларуси. Объем экспорта услуг из Республики Беларусь в 2019 году составил 9 616,4 млн. долларов США, т.е. 14,7% от ВВП Республики Беларусь, а импорта – 5

832,6 млн. долларов США. Соответственно, сальдо торговли услугами было положительным в размере 3783,8 млн. долларов США [2].

Структура экспорта услуг в Беларуси обусловлена главным образом географическим положением страны. Наибольшее значение во внешней торговле Беларуси имеют транспортные услуги.

В экономике каждой страны, в том числе Беларуси, транспортные услуги занимают значимое место. По данным официальной статистики Республики Беларусь, удельный вес транспортного сектора в ВВП в 2018 г. составил 5,9%. По данным ЮНКТАД за 2018 г. экспорт транспортных услуг в ВВП страны составляет порядка 6,5%. В других транзитных странах чистый экспорт транспортных услуг так же вносит значительный вклад в ВВП: Украина – 4,8%, Литва – 12,8%, Германия – 17,2%. В экспорте услуг Республики Беларусь наибольший удельный вес так же приходится на транспорт – 44,1%. Для сравнения доля транспорта в общем экспорте услуг: Украина – 37,6%, Литва – 58,8%, Латвия – 40,3%, Эстония – 29,9%, Польша – 28,0%, Казахстан – 54,7%. Такая тенденция превалирования экспорта транспортных услуг в общем экспорте услуг для транзитных стран носит устойчивый характер [3, с. 279].

В 2019 году на транспортные услуги приходилось почти 42% всего экспорта услуг и 55% в сальдо баланса услуг. Причём по сальдо лидирует железнодорожный транспорт (679,7 млн. долл. США), затем следует автомобильный (653,2 млн. долл. США), хотя по экспорту он и опережает все остальные, на третьем месте по размеру сальдо занимает трубопроводный транспорт и передача электроэнергии (600,7 млн. долл. США) [2].

Ещё один весьма значимый для белорусской экономики сектор – телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги. Его сальдо составило 1994,1 млн. долл. США, то есть более 50% от общего сальдо по услугам. Важно отметить, что 88% экспорта этого вида услуг приходится на компьютерные услуги. Сейчас они являются стратегически важной отраслью для Беларуси. В 2019 году она обеспечила половину прироста национальной экономики. Кроме того, ежегодный прирост числа работников в данном секторе превышает 10%. Ядром белорусского сектора информационно-коммуникационных услуг является Парк высоких технологий. 91% производимого в нём программного обеспечения идет на экспорт в 67 стран мира. 43,2% поставляется в США, 49,1% – в страны Западной Европы, 5,3% – в Россию и СНГ [4].

Третий во величине сальдо в платёжном балансе Республики Беларусь в 2019 году вид услуг – это прочие деловые услуги. Их экспорт на 60% меньше экспорта компьютерных услуг, однако этот вид услуг активно

развивается. За 10 лет с 2009 по 2019 год объём экспорта прочих деловых услуг из Беларуси возрос на 116%, т.е. более чем в 2 раза.

Несмотря на то, что Беларусь обладает значительными потенциальными возможностями в области развития сферы услуг, ее доля в международном объеме их экспорта пока составляет лишь сотые доли процента, а соотношение объемов экспорта товаров и услуг почти втрое меньше среднемирового. Поэтому на данном этапе особенно важно определить приоритетные отрасли и отдельные компании, экспортирующие услуги, создать оптимальные условия для их развития — экспортеров услуг, с одной стороны, и иностранных инвесторов в сфере услуг, с другой.

В Республике Беларусь приоритетное значение в развитии услуг отдается транспорту. Необходимость совершенствования транспортной инфраструктуры и транспортных услуг, диктует и новые условия развития транспортного комплекса. Транспортный сервис в условиях Беларуси включает не только собственно перевозку грузов от поставщика к потребителю, но и большое число экспедиторов, информационных и транзакционных операций, услуг по грузоопереработке, страхованию, охране и т.п. Поскольку транспортировка грузов является комплексным процессом, в дальнейшем для привлечения грузопотоков в Республике Беларусь необходимо развивать услуги различных видов транспорта, транспортно-экспедиционное обслуживание, перевалку и хранение грузов на терминалах, деятельность таможенных органов, консульских учреждений республики, страховых компаний и банков, налоговую политику и торговые сборы, придорожный сервис, сезонное ограничение автомобильных перевозок грузов, тарифы за сопровождение по автомобильным дорогам дорогостоящих и крупногабаритных грузов. Все те, кто непосредственно или опосредованно причастен к оказанию этих услуг, должны работать в тесном взаимодействии, чтобы процесс транзита грузов был эффективным и выгодным не только для оказывающего услугу, но, в первую очередь, для клиента, пользующегося ею.

Создание лоукостера в Беларуси в международных перевозках - еще одно важное стратегическое направление помимо развития автомобильного и железнодорожного транспорта. Таким образом можно увеличить экспорт транспортных услуг

Наряду с дальнейшим развитием уже прибыльных транспортных и компьютерных услуг, следует не упускать из внимания потенциал медицинских услуг, в том числе частной медицины. Потребность нерезидентов, посещающих Беларусь, в совмещении отдыха и лечения в нашей стране создаёт базу для развития медицинского туризма.

По итогам 2017 года субъекты хозяйствования независимо от формы собственности оказали медпомощь иностранцам из 130 стран мира. Безвизовое пребывание иностранцев в Беларуси сроком до 30 суток при условии их въезда и выезда через Национальный аэропорт Минск благоприятно сказывается на развитии этого вида услуг. На данный момент, в Беларусь в основном едут граждане из приграничных стран – России, Украины, Польши, Литвы, Латвии, а также Казахстана и стран Ближнего Востока. Расширить географию потребителей белорусских медицинских услуг планируется за счет китайских граждан [5].

Несмотря на динамичность развития внешней торговли услугами Республики Беларусь в целом и особую перспективность некоторых видов услуг, следует учитывать текущую обстановку на глобальном уровне. Прирост международной торговли услугами, как и в целом мирового внутреннего валового продукта, может замедлиться или даже станет отрицательным в ближайший год. Это неизбежно отразится и на экономике Республики Беларусь. Хотя общий объём экспорта услуг, вероятнее всего, сократится, ожидаются и другие эффекты. Среди всех способов поставки услуг в ближайшее время трансграничная торговля, осуществляемая через электронную почту, телефонную или видео связь, а также коммерческое присутствие, останутся наименее уязвимыми, хотя и их абсолютные показатели, вероятно, снизятся. То есть если транспортные услуги могут пострадать от закрытия другими странами границ, то торговля компьютерными услугами осуществляется посредством телекоммуникаций. Положительный эффект может наблюдаться в торговле туристическими услугами. Поскольку импорт туристических услуг в этом году сократится, обычно отрицательное сальдо может приблизиться к нулю.

Таким образом, для Республики Беларусь торговля услугами является крайне важным направлением внешнеэкономической деятельности, т.к. за счёт её положительного сальдо обеспечивается положительное сальдо текущего счёта платёжного баланса в целом. Самые экспортируемые виды услуг – это транспортные, компьютерные и деловые услуги. В дальнейшем стоит развивать их, выводя на качественно более высокий уровень. Услуги, в направлении которых стоит развиваться Беларуси, – это транспортная инфраструктура, дешёвый авиатранспорт, медицина. В ближайшие периоды, однако, стоит ожидать снижения показателей по торговле услугами в силу нестабильной эпидемиологической обстановки в мире и вызванными ей изменениями в мировой экономике.

Библиографический список

1. Турбан Г.В. Развитие сектора услуг как фактор и возможность экономического роста // Белорусский экономический журнал. - 2017. - № 3 (80). - С. 113-123.

2. Савенко С.В. Развитие транспортных услуг в Республике // Экономический вестник университета, сборник научных трудов ученых и аспирантов. – Переяслав, 2020. - № 44/2. - С. 278-285.

3. Платежный баланс Республики Беларусь за 2000–2019 годы / В соответствии с шестым изданием Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (МВФ, 2009 г.) // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/balpay/standard6/detailed.xlsx>.

4. Парк высоких технологий [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.park.by/topic-facts/>.

5. Планируется увеличение экспорта медуслуг в стране [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://minzdrav.gov.by/ru/sobytiya/planiyuetsya-uvvelichenie-eksporta-meduslug-v-strane/>.

УДК 658.5.011

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»

М.О. Ермоленко, Ю.О. Григорьева

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

Аннотация. В статье авторами рассмотрено влияние корпоративной культуры ПАО «Сбербанк» на его деятельность, выявлены наиболее значимые аспекты в проводимой банком политике. Особое внимание уделено положению Сбербанка на российском и мировом рынке.

Ключевые слова: корпоративная культура, Сбербанк, банк, сотрудники, клиенты.

DEVELOPMENT OF THE CORPORATE CULTURE ON THE EXAMPLE OF SBERBANK

M.O. Ermolenko, Yu.O. Grigorieva

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In the article, the authors consider the impact of Sberbank's corporate culture on its activities, and identify the most significant aspects of the Bank's policy. Special attention is paid to Sberbank's position on the Russian and global markets.

Keywords: corporate culture, Sberbank, bank, employees, clients.

ПАО «Сбербанк» является одной из ведущих финансовых организаций в мире, крупнейшим банком на территории РФ, Центральной и Восточной Европы. Датой основания Сбербанка принято считать 12 ноября 1841 года, когда императором Николаем I был подписан указ об учреждении сберегательных касс. На сегодняшний день самый крупный банк страны осуществляет свою деятельность на основе Генеральной лицензии на осуществление банковских операций № 1481 от 11 августа 2015 года.

Сегодня услугами Сбербанка пользуются более 95,4 млн. частных и 2,5 млн. корпоративных клиентов в России, также в его состав входят дочерние банки в 17 странах мира, обслуживающие 3 млн. клиентов [2].

Сегодня банк выделяет пять основных направлений развития:

- выстраивание доверительных отношений с клиентом;
- корпоративная культура и удовлетворенность сотрудников;
- интеграция технологий в банковскую деятельность;
- повышение финансовых показателей;
- формирование управленческих навыков, соответствующих масштабам.

Клиентоориентированность банка проявляется в введении различных программ лояльности и улучшении качества обслуживания. Так, Сбербанк ежегодно совершенствует различные дистанционные инструменты:

- онлайн-банкинг «Сбербанк Онлайн» (30 млн. пользователей);
- мобильное приложение «Сбербанк Онлайн» для смартфонов (18 млн. пользователей);
- смс-сервис «Мобильный банк» (30 млн. пользователей);
- крупнейшая в мире сеть банкоматов и терминалов самообслуживания, состоящая из 90 тыс. устройств.

Бонусной системой «Спасибо от Сбербанка» пользуются 42 млн. участников, а за 2019 год их число увеличилось на 5 млн. В банке также существует обратная связь с клиентом, которая совершенствуется. В рамках проекта «Сбербанк Онлайн» реализован сервис «Мои обращения», в котором клиенту доступна вся информация о его жалобе. В целом за 2019 год общий объем обращений уменьшился на 32%. Индекс удовлетворенности клиентов (CSI) достиг значения 9,5 из 10 возможных.

Все это говорит об эффективности проводимой корпоративной политики по отношению к клиентам.

В банке трудоустроено более 278 тысяч человек, условия труда которых постоянно улучшаются [2]. В 2019 году было проведено исследование среди работников, целью которого было определение степени удовлетворенности условиями труда. Этот показатель вырос на 14%, а 61% опрошенных ощущают себя частью организации. Особое внимание уделяется здоровью персонала: реализован сервис психологической поддержки, которым воспользовались более 2,5 тысяч сотрудников; курс развития практик осознанности «Mindfulness» привлек более 1,5 тысяч человек; более 10 тыс. человек воспользовались цифровым сервисом оценки интегрального показателя состояния здоровья, по результатам которого сотрудникам были представлены рекомендации по улучшению показателей состояния организма. Также организация оказывает содействие в организации спортивного досуга: организуются спортзалы в некоторых офисах, действуют скидки в фитнес-клубы, проводятся спортивные конкурсы среди сотрудников. В 2019 году были внесены изменения в Политику в области охраны труда, на основании которой Банк принимает на себя обязательства по обеспечению жизни и здоровья сотрудников.

Также Сбербанк заинтересован в реализации новаторского потенциала своих сотрудников. Программа «Сбербанк Идея» [4] позволяет направлять инновационные предложения, а акселератор Sber#Up создан для начинающих предпринимателей [6].

Также следует отметить тенденцию снижения текучести кадров (рисунок 1), что говорит об эффективности применяемой политики в отношении персонала.

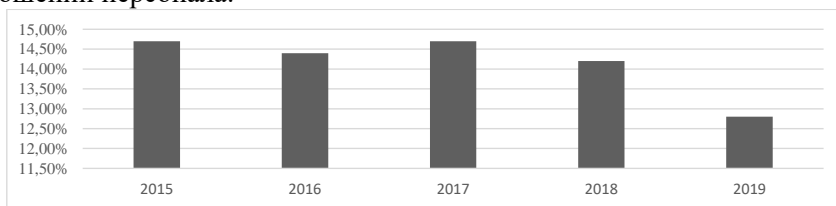


Рисунок 1. Текучесть персонала в ПАО «Сбербанк», % [1]

Грамотная выстроенная корпоративная культура во многом влияет на финансовые показатели деятельности любой организации. Именно благодаря ей Сбербанку удастся удерживать лидирующие положения на финансовом рынке РФ во многих аспектах:

- 54% от общего числа выданных ипотечных кредитов;

- 41% от общего объема розничных кредитов;
- 31% от общего объема кредитования бизнеса;
- 44% вкладов физических лиц [1].

Сбербанк также занимает лидирующие положения и в мире. Например, Сбербанк Онлайн входит в ТОП-5 в мире среди финтех-приложений по количеству установок согласно SensorTower [5], а бренд банка является самым дорогим российским брендом и самым сильным банковским брендом в мире, согласно данным консалтинговой компании Brand Finance [3].

Все это не было бы возможным без четкой корпоративной политики, которая ведется Сбербанком на протяжении нескольких лет и статистика последствий которой имеют положительный тренд. Контакт с клиентом и замотивированные сотрудники – конкурентное преимущество и главный ключ к положению лидера на рынке.

Библиографический список

1. Годовой отчет 2019. «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://2019.report-sberbank.ru/esg/part-1>.

2. О банке. «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/ru/about/today>.

3. Сбербанк возглавил рейтинг самых дорогих брендов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brandfinance.com/news/>.

4. Сбербанк идея [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbankidea.ru/>.

5. Сбербанк Онлайн вошел в топ-5 мобильных приложений России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cnews.ru/news/line/2019-03-06_sberbank_onlajn_voshel_v_top5_mobilnyh_prilozhenij.

6. Sber#Up. Sber#Up [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sber-up.ru/#rec146665331>.

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 316.485.6

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВОИНСКОМ КОЛЛЕКТИВЕ

*Л.В. Кабанова, канд. ист. наук, магистр менеджмента, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Аннотация. В статье автор рассматривает аспекты формирования успешной модели управленческой деятельности и создания благоприятной рабочей атмосферы воинского коллектива, особое внимание уделяется управлению различиями в коллективе, управлению конфликтами, даются характеристики конфликта и описание типов конфликтов, анализируются причины конфликтов в коллективе, стратегиям управления конфликтами, управленческим действиям, требованиям к компетенциям руководителя в военном коллективе.

Ключевые слова: управление, управленческая деятельность, коллектив, военный коллектив, лидерство, конфликт, управление конфликтом.

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT ACTIVITIES IN THE MILITARY TEAM

L.V. Kabanova, candidate of history, master of management, associate professor

Yaroslavl higher military school of air defense

Abstract. In the article, the author considers the aspects of the formation of a successful model of managerial activity and the creation of a favorable working atmosphere for the military team, special attention is paid to managing differences in the team, conflict management, gives characteristics of the conflict and a description of the types of conflicts, analyzes the causes of conflicts in the team, conflict management strategies, managerial actions, requirements for the competencies of the leader in the military team.

Keywords: management, managerial activity, collective, military collective, leadership, conflict, conflict management.

Сегодня особенно важно сформировать модель управленческой деятельности воинского коллектива, которую характеризует высокая управленческая культура, психологическая устойчивость субъектов, позволяющая применять умения и навыки работы в экстремальных условиях. Командира подразделения превращает в настоящего лидера правильное распределение полномочий, которое позволяет подчиненным развить чувство не только индивидуальной, но и групповой «совокупной ответственности». Коллектив – это всегда не только объединение обязанностей, но их переплетение и модификация.

Важно создать рабочую атмосферу, которая способствует расширению возможностей и взаимному доверию. Подлинный руководитель должен убедиться, что сотрудники вовлечены в процесс достижения целей подразделения, что они чувствуют, что делают общее дело и в их работе заинтересованы. Руководитель-лидер демонстрирует и поддерживает доверие и подает пример.

Обеспечение взаимодействия сотрудников и расширение их прав и возможностей требует эффективного управления различиями в коллективе. Признание ценности различий заключается в том, что к другим людям руководители относятся как к равным. Теория управления показывает, что люди работают лучше, когда чувствуют, что их ценят, а чувствуют, что их ценят сотрудники, если они уверены, что их индивидуальные характеристики приняты во внимание. В этом случае члены коллектива чувствуют себя значительными и обеспечивают эффективное сотрудничество.

Модель управления различиями включает избавление от стереотипов, умение слушать людей и выявлять различия во взглядах, установление подлинных, значимых отношений с людьми, изучение и выявление групповых различий. Различия в коллективе неизбежны и неизбежно создают конфликт - ситуацию, в которой позиции каждой стороны несовместимы с интересами другой. Существует несколько типов конфликтов и способов их разрешения. Конфликты делят на управляемые и неуправляемые. Первые конфликты конструктивны, а вторые – разрушительны для организации и бесплодны для дела.

При разрешении конфликтов важно анализировать ситуацию и понимать потребности и перспективы членов коллектива. Контрпродуктивным решением, которое работает против интересов коллектива в конфликте являются агрессия, и уступка. Исследователи выделяют следующие рекомендации командирам по профилактике конфликтов с подчиненными: ставить подчиненным ясные и конкретные, реально выполнимые задачи и обеспечивать их выполнение, сформировать систему контроля качества, полноты и своевременности выполнения отданных указаний, справедливо оценивать результаты деятельности подчиненных, оценивать не личностей, а поступки и результаты служебной деятельности, не бояться признавать свои ошибки, не срывать на подчиненных конфликты с вышестоящим командованием, реже наказывать подчиненных и чаще помогать исправлять допущенные ошибки [1].

Военный руководитель при принятии решений должен исходить из объективного, реального положения вещей и возможностей, опираться на

объективную информацию, а не случайные факты и субъективные мнения. Оптимизация стиля управленческой деятельности командиров подразделений требует компетентности, профессионализма, которые включают научные знания, в том числе по вопросам управления воинским коллективом.

Предупредить конфликт всегда легче, чем разрешить его. Если же он возник, необходимо понимать истинные причины конфликта и разрешать его с максимальной пользой для социально-психологического климата воинского коллектива в целом. Конфликт может привести к позитивным изменениям, генерировать творческий подход к решению проблем и повысить организационную производительность, если вы будете конструктивно работать над ним. Управляемый конфликт иногда является катализатором развития компании.

Для разрешения конфликта необходимо предвидеть проблемы и работать с подчиненными, разрабатывать конфликтную компетенцию подчиненных, применять алгоритм внедрения к должности и адаптации на рабочем месте. Программы наставничества, внимательное отношение со стороны руководства и опытных коллег устраняет внутриличностные и межличностные конфликты. Необходимо проводить в коллективе профилактическую работу: эмоциональный контакт, тактика сотрудничества и заинтересованность могут уменьшить количество конфликтов. Нужно помнить, что конфликт может стимулировать творчество и создавать потенциал для инноваций. Коллектив достигает высоких результатов, если он готов к конструктивным «столкновениям» и в нём царит атмосфера сотрудничества и доверия.

Опытный командир всегда сосредоточится не на борьбе с зачинщиками или инициаторами конфликта, а на поиске путей разрешения противоречий, возникающих в процессе взаимодействия между военнослужащими. Профилактика конфликтов очень важна. Среди основных направлений профилактики и предупреждения межличностных конфликтов в военном коллективе выделяются следующие: справедливый подход к решению проблем повседневной жизни подразделения, изучение командирами и начальниками состояния взаимоотношений военнослужащих в подразделении и воспитательная работа; формирование традиций, способствующих сплочению воинского коллектива, дружбе, взаимопомощи; повышение культуры межличностных отношений военнослужащих и др.

Успешное управление конфликтами в значительной мере зависит от содержания, организационной направленности и эффективности воспитательной работы, проводимой с военнослужащими и гражданским

персоналом подразделений, от использования таких методов, как убеждение, включение сотрудников в различные виды деятельности, поощрение, методы активного обучения. Проводимая воспитательная работа помогает командирам в сплочении личного состава, создании здорового социально-психологического климата, регулировании уставных взаимоотношений и формировании высоконравственных традиций [2].

Воспитательная работа может включать моральные и материальные стимулы для военнослужащих, использование средств визуальной пропаганды, просмотр фильмов на тему разрешения конфликтов, индивидуальные беседы, организацию соревнований по физической культуре и любительских выступлений, организацию корпоративных мероприятий, которые укрепляют командный дух военных кадров и предотвращения конфликтов в воинском коллективе.

Можно выделить несколько ключевых характеристик конфликта: неизбежность по причине недопонимания и различия людей, конфликт – это процесс, который ведет к компромиссу, конкуренции или сотрудничеству. Успешный коллектив всегда проходит период, формирования, ухудшения, нормализации и разрешения конфликтов. Конфликт является нормой жизни, и он необходим, если он помогает поднимать и решать проблемы или понимать различия людей и извлекать из них пользу. Но конфликт становится проблемой, когда он вызывает ненадлежащее поведение или ведет к большему количеству конфликтов; снижает производительность и снижает моральный дух сотрудников.

Важнейшей частью управленческой деятельности является управление конфликтом, работа над его причинами: плохим общением (недостаточной информацией о новых решениях); нехваткой ресурсов (несогласие с распределением работы, стрессовые ситуации из-за нехватки финансовых, технических, технических и других ресурсов и привилегий); отсутствием доверия между руководителем и подчиненными; отсутствием ясности в ролях и обязанностях, произволом в оценке работы сотрудников;

Выделяют следующие стратегии управления конфликтами:

1. Адаптация - мы даем противоположной стороне то, что она хочет.
2. Игнорирование - надежда, что проблема решится сама собой
3. Компромисс - отказ сторон в конфликте от элементов их позиции с целью поиска приемлемого решения.
4. Конкуренция - это игра, в которой одна сторона выигрывает, а другая проигрывает.
5. Сотрудничество - это интеграция идей и поиск креативного решения, приемлемого для всех.

Руководитель должен применить управленческие действия для управления конфликтом: не избегать конфликта, в надежде что он уйдёт, формировать должностные инструкции в соответствии с заданиями, описывать рутинные задачи, строить доверительные отношения с подчиненными, встречаться с ними, быть в курсе достижений, проблем и задач, поддерживать регулярные отчеты и встречи для информирования о программах и ходе их реализации, постоянно обучаться межличностному общению, управлению конфликтами и делегированию полномочий.

Необходимо развивать внутреннюю среду - технические, организационные и социокультурные условия труда, способствующие саморазвитию членов коллектива и достижению максимальных результатов, развивать корпоративную культуру, диалог с сотрудниками, обучать подчиненных эмоциональному интеллекту и эмпатии [3]. Важную роль играет также система материальной мотивации и заботы о сотрудниках, которая способствует эффективной работе и саморазвитию.

Библиографический список

1. Фененко Ю.В. Стиль управленческой деятельности военного руководителя. – М.: ВИУ. - 2001. – 69 с.

2. Карпов О.Г. Особенности конфликта в воинском коллективе // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2012. - № 2(10). - С. 134-138.

3. Иродов М.И., Кабанова Л.В. Эмоциональный интеллект, как фактор успешного развития бизнеса // Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона: сборник материалов научно-практической конференции преподавателей и сотрудников Академии МУБиНТ / Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ). - Ярославль: Образовательная организация высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)», 2015. - С. 248-252.

УДК 339.3

АНАЛИЗ ОТРАСЛИ СТРОИТЕЛЬНОГО РИТЕЙЛА В РОССИИ

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

М.В. Всеславинская

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

Аннотация. В статье проводится анализ российской отрасли оптовой и розничной торговли строительными и отделочными материалами. Выявлены основные участники этой отрасли и показаны их конкурентные преимущества. Особое внимание уделено лидеру рынка - компании Leroy Merlin.

Ключевые слова: оптовая и розничная торговля, ритейл, строительные материалы, конкуренция.

ANALYSIS OF THE BUILDING RETAIL INDUSTRY IN RUSSIA

A.P. Karasev, candidate of economic Sciences, associate Professor

M. V. Vseslavinskaya

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article analyzes the Russian industry of wholesale and retail trade in construction and decoration materials. The main participants of this industry are revealed and their competitive advantages are shown. Particular attention is paid to the market leader - the company Leroy Merlin.

Keywords: wholesale and retail trade, retail, building materials, competition.

В последнее время в России активно развивается практика продажи товаров широкого потребления, бытовой техники, продуктов питания, строительных материалов и товаров других групп в одном месте, то есть в одном большом супермаркете. Это делается для удобства потребителей, чтобы они могли закупиться всем необходимым в большом помещении, а не искать маленькие точки по всему городу. Спрос диктует свои правила, поэтому владельцам приходится обеспечивать покупателей как можно большим ассортиментом и предоставлять услуги, удобные для посетителей [2, с. 149].

Другим важным и перспективным направлением в розничной торговле является развитие сетевого ритейла. В переводе с английского слово «retail» как и означает розничную торговлю. На сегодняшний день рынок DIY-ритейла считается одним из наиболее перспективных рынков в России. DIY - является аббревиатурой «Do it Yourself» и в переводе с английского означает «Сделай это сам». К категории DIY относятся все виды деятельности, которыми человек занимается самостоятельно – например, изготовление мебели или каких-либо дизайнерских элементов интерьера своими руками. Международные сети инвестируют в эту

отрасль миллиарды долларов только в нашей стране. Наиболее популярным форматом здесь являются супер- и гипермаркеты с широким ассортиментом строительных товаров – от сухих смесей и красок до сантехники и различных предметов и украшений дома, и других товаров, используемых для ремонта [4, с. 156].

Одним из наиболее динамично растущих в настоящее время в России является рынок строительных и отделочных материалов, который представлен такими DIY – ритейлерами как Аксон, Леруа Мерлен, ОБИ и Петрович.

Магазины Leroy Merlin, Петрович и ОБИ, возглавили в 2019 году рейтинг крупнейших сетей оптовой и розничной торговли в сегменте DIY в России (таблица 1).

Таблица 1 - Рейтинг крупнейших магазинов строительных и отделочных материалов России – 2019 (рейтинг «DIY Retail Russia TOP») [1]

№	Бренд	Ассортимент
1	Leroy Merlin	Soft/Hard DIY
2	Петрович	Hard DIY
3	ОБИ	Soft DIY
4	САГУРН	Hard DIY
5	Castorama	Soft DIY
6	Максидом	Soft DIY
7	Бауцентр	Soft/Hard DIY
8	Строительный Двор	Hard DIY
9	МЕГАСТРОЙ	Soft/Hard DIY
10	Аксон	Soft/Hard DIY

Ассортимент универсальных сетей в рейтинге делится на три группы [1]:

1. Soft-DIY – преобладают товары для внутренней отделки и косметического ремонта, а также предметы декора и товары для дома. Сети Soft-DIY работают преимущественно на рынках b-t-c.

2. Hard-DIY – преобладают товары для строительства, капитального ремонта и черновой отделки. Сети Hard-DIY преимущественно работают на рынке b-t-b, развивают формат «стройбаза» и/или имеют в составе своих торговых объектов открытые строительные дворы.

3. Household и Soft DIY – преобладают товары для дома и предметы интерьера, а также имеются товары для косметического ремонта [1].

По итогам 2019 года лидером рынка по-прежнему остается французская сеть Leroy Merlin, ее доля выросла с 19% в 2018 году до более чем 21% рынка. Это обусловлено усилением ценовой конкуренции,

которую не выдерживают даже крупные международные сети. В тоже время Леруа Мерлен, крупнейший игрок на российском рынке, впервые за десять лет снизил чистую прибыль. По результатам 2018 года прибыль российского подразделения «Леруа Мерлен Восток» сократилась на 19,6% и составила 4,12 млрд. руб. [1].

Торговая выручка Leroy Merlin увеличилась за прошедший год на 21,7% и составила 275,8 млрд. рублей. Темпы роста товарооборота немного ускорились - в 2018 году выручка возросла на 20,4%. Валовая прибыль в 2018 году составила 58 млрд. рублей, что на 26,1% больше, чем годом ранее. В России ритейлер работает с 2004 года и сегодня включает 101 гипермаркет, расположенных в 56 городах страны. Торговая площадь на конец 2018 года составляла 962,148 тыс. м². По итогам 2019 года Leroy Merlin открыл еще 15 гипермаркетов. Доля компании на российском рынке, составляющая почти 13%, дополнительно выросла.

Это является большим шагом в сторону увеличения доли до четверти, запланированного к 2022 году. В апреле 2018 года Leroy Merlin запустила интернет-магазин во всех регионах присутствия сети. Для его развития начали открываться объекты инновационного комбинированного формата, включающие центр исполнения заказа и darkstore. Данный формат ориентирован на обслуживание заказов в интернет-магазине. К концу 2020 году компания планирует довести долю online-продаж до 7% от оборота [3].

Помимо гипермаркетов в России, появляются новые и в странах ближнего зарубежья. В 2019 году открылся второй магазин в Казахстане, а в 2020 году - выход на рынок Беларуси. Первый минский Leroy Merlin занимает площадь 10000 м². Выполнение всех перечисленных задач будет приближать французскую компанию к достижению долгосрочных целей: довести количество магазинов в 3 странах СНГ до полутора сотен, а товарооборот — более чем до 550 млрд. руб. к 2021 году.

Немецкая OBI впервые за последние годы увеличила выручку - на 7,3%, до 19,62 млрд. рублей, а чистый убыток компании составил 84,5 млн. рублей. Торговая площадь по итогам 2018 года составила 317,2 тыс. м². На данный момент в России работает 28 гипермаркетов OBI в 14 городах.

Готовящаяся к уходу из России сеть Castorama потеряла 1,6% выручки, которая составила около 32 млрд. рублей. При этом чистый убыток вырос до 4 млрд. рублей.

Российский ритейлер «Петрович» увеличил продажи на 30,8%, до 48,5 млрд. рублей, а чистую прибыль - на 140%, до 2,13 млрд. рублей. Торговая площадь компании по итогам 2018 года составила 112,2 тыс. м². Ритейлер растет за путем эффективного развития на рынке Московского региона,

который он начал осваивать в 2015 году. Так, в 2018 году сеть открыла крупноформатный объект инновационного формата «Строительный хаб» в Петербурге.

Торговая площадь ритейлера «Аксон» по итогам 2018 года составила 105,3 тыс. м² (17 гипермаркетов). Московская сеть работает в форматах гипермаркет (от 3 тыс. м²) и «у дома» (до 500 м²) и представлена в 14 городах России.

В начале 2018 года с российского рынка ушла сеть «К-раута», в конце 2018 года об уходе заявила Castorama. Как следствие, в России могут быть закрыты 19 гипермаркетов Castorama. Однако в 2019 году сеть Castorama продолжила активное развитие online-канала. Интернет-магазин сети начал функционировать во всех регионах присутствия offline-магазинов (ранее он обслуживал только покупателей Московского региона) [1].

Таким образом, на основе проведенного анализа конкурентной ситуации отрасли строительного ритейла можно сделать вывод, что в России лидером является Leroy Merlin. Однако нельзя останавливаться на достигнутом. Кроме того, в условиях пандемии и карантина потребительский спрос резко сократился. Поэтому необходимо провести более глубокий анализ деятельности данной сети и разработать рекомендации по стратегии развития в текущих социально-экономических условиях. Это создает обширное поле для дальнейшей научной деятельности авторов статьи.

Библиографический список

1. Баруздина С. 30 крупнейших магазинов строительных материалов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://top-ru.ru/business/276-magaziny-stroitelnykh-i-otdelochnykh-materialov.html>.
2. Васильчук Е.С., Михеева А.В. Роль и направление развития сетевого ритейла в региональной розничной торговле // Сборник статей по материалам научно-практической конференции рамках III Межрегионального экономического форума с международным участием «Современная парадигма экономико-инновационного и социокультурного развития региона». Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. – Иваново: Ивановский филиал. - 2018.- С. 149-154.
3. Карлос А. Топ-10 DIY-сетей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketmedia.ru/media-content/top-10-diy-setey/>.
4. Козырева О.Н. Российский ритейл: особенности и перспективы развития // Наука и общество. - 2018. - № 1 (30). - С. 156-159.

ОТ ИДЕИ К БИЗНЕСУ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В БГЭУ

К.А. Клентак

Научный руководитель: Дудко Е.Н., канд. экон. наук, доцент кафедры международного бизнеса Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

Аннотация. В статье авторами изложены материалы изучения причин провалов стартапов, а также анализ неудачных стратегий ведения бизнеса; определены основные ошибки, допускаемые предпринимателями; предложены студентам БГЭУ эффективные методы решения.

Ключевые слова: стартапы, бизнес-инкубатор, виртуальный бизнес-инкубатор, предпринимательство.

FROM IDEA TO BUSINESS: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND THE POSSIBILITY OF ITS IMPLEMENTATION IN BSEU

C.A. Klentak

Educational institution «Belarusian State Economic University»

Abstract. In the article authors present the materials for studying the causes of startup failures, as well as an analysis of unsuccessful business strategies; identifies the main mistakes made by entrepreneurs; and offers BSEU students effective solutions.

Keywords: startups, business incubator, virtual business incubator, entrepreneurship.

Целью работы является выяснение одного из способов минимизации ошибок, которые приводят к провалу стартапов. В своих анализах я опираюсь на опрос "топ-20 причин неудачи стартапов", проведенный аналитической компанией CB Insights.

В ходе исследования было изучено мнение учредителей о предпринимательстве, работе в сфере стартапов и проблемах. По их мнению причины неудач стартапов заключаются в следующем: выгорание; отсутствие инвесторов; юридические сложности; недостаток финансирования; удаленная командная работа; отсутствие страсти к своему делу; дисгармония в команде; общая потеря внимания;

несвоевременный выпуск продукта; отсутствие потребностей рынка; плохой маркетинг; продукт без бизнес-модели; игнорирование желаний пользователей; неверное определение цены продукта; игнорирование конкурентов; неправильная команда; неразумное распределение денег; неумение вовремя отказаться от неперспективной идеи [1].

БГЭУ - университет, где каждый год выпускаются сотни потенциальных предпринимателей. Поэтому можно сказать, что львиная доля белорусского бизнеса и не только начинается с БГЭУ. Примеры ошибок со стартапами можно с уверенностью переносить на ошибки, которые допускают бизнесмены. А зная эти ошибки, у нас есть возможность предотвращения их в своем деле.

В работе были использованы теоретические методы (анализ, синтез, обобщение) и практические методы (анкетирование, сравнение, эксперимент). Рассмотрим более подробно один из них.

Для выявления наиболее очевидных причин неудач стартапов в Беларуси, был проведен небольшой опрос, в котором студенты БГЭУ (потенциальные предприниматели) выбирали несколько причин из топ-20 самых критичных. Топ-5, по их мнению: недостаток финансирования (64 %); плохой маркетинг (60%); неразумное распределение денег (43%); игнорирование потребности рынка (41%); игнорирование конкурентов (40%). Одним из решений, позволяющих избежать или хотя бы уменьшить подобные ошибки, является бизнес-инкубатор. В мировой практике инкубирование является известным инструментом поддержки малого и среднего предпринимательства.

Инкубаторы малого бизнеса помогают стартаперам и «новичкам-бизнесменам» в первые годы развития их предприятия. Набор услуг, которые предоставляют все инкубаторы, примерно одинаковый:

- консультации экспертов. Их дают менторы, опытные бизнесмены, топ-менеджеры компаний. Каждый участник бизнес-инкубатора может обратиться к гуру в своей области и получить ценную информацию. Знакомство с экспертами – это всегда козырь, а личная консультация – это, считай рекомендательное письмо к инвестору;

- льготная аренда помещений. Разные бизнес-инкубаторы предлагают разные условия, но возможность льготной аренды везде точно есть. Вам не нужно искать в своем городе места, которые можно арендовать, договариваться об условиях. Некоторые предоставляют и склады, и офисы, и мебель. Все, что нужно молодому бизнесу на первых порах;

- предоставление помещений для встреч и переговоров. А вот эта услуга практически везде бесплатная. Понятно, что разработчику-

одиночке не нужно арендовать офис для работы. Но если понадобится помещение для встречи с клиентом или инвестором, то это самый выгодный вариант;

- обучение по определенным направлениям (маркетинг, продажи, реклама и пр.). Знать все – невозможно. Тем более в начале построения бизнеса. Постоянное обучение обеспечивает постоянный рост, хотя бы личностный. Каждый бизнес-инкубатор организывает свои мероприятия;

- финансовое содействие. Это не значит, что здесь начинающему бизнесмену просто так дадут денег, нет. Но организаторы помогут представить свой проект инвесторам, разработать бизнес-план, стратегию, получить кредит с наилучшими условиями;

- содействие в поиске партнеров, инвесторов, сотрудников. Расширяем круг полезных знакомств, находим единомышленников, учимся у старших и помогаем младшим. Главный ресурс любого дела – люди и время [2].

Взаимодействие бизнесмена и бизнес-инкубатора выгодно обеим сторонам. Предприниматели получают ценнейшую информацию, часто бесплатно, круг полезных знакомств и прочие ресурсы. Бизнес-инкубаторы – наращивают собственную сеть из единомышленников, людей из разных сфер (финансовая, юридическая, информационная, техническая), но при этом из одного направления (все они, так или иначе, работают над одной темой, спецификой).

Помимо прочего, это выгодно государству. Во-первых, благодаря бизнес-инкубаторам происходит наращивание бизнес-прослойки, т.е. людей, занимающихся собственным делом, становится больше. А рост прослойки саморазвивающихся людей ведет к росту экономики государства, в котором они живут. Создаются новые рабочие места, а государство и его жители могут пользоваться благами, которые производят стартапы, ноу-хау акселераторы и инновационные лаборатории.

Поскольку мы уже обозначили БГЭУ как старт-платформу для бизнеса, то создавать инкубатор следует в университете.

В БГЭУ уже есть 2 площадки для реализации бизнес-потенциала: ZEBRA, BSEU CASE-CLUB. Меньше года существует инновационный бизнес-инкубатор IBI BSEU. В данных организациях затрагиваются теоретический и практический аспекты. В теоретический входят: публикация статей на темы бизнеса, самосовершенствования и т.д.; организация встреч с успешными спикерами. В практический: конкурсы бизнес-проектов; возможность принять участие в олимпиадах, которые позже победителям дарят стажировки; визиты на предприятия. Лидером в

продвижении бизнес-теории является BSEU CASE-CLUB, также и лидером в числе последователей (2250). Лидером в практической части является IBI BSEU, но иногда теоретические аспекты затрагивает организацией встреч. ZEBRA освещает исключительно теоретические аспекты и практически не выходит по количеству последователей за рамки своего факультета.

Я хочу предложить эффективную модель бизнес-инкубатора согласно международному опыту. А именно сочетание теории и практики [3]. Участники получают теоретические знания из: деловой литературы, которая не входит в учебный план; междисциплинарных исследований. Практические навыки будут получены от: предпринимателей, которые поделятся своим опытом; решения реальных бизнес-кейсов; попыток реализовать собственный стартап; стажировки по месту работы предпринимателя. Я надеюсь, что данный инкубатор станет успешным стартом для бизнес-карьеры студентов БГЭУ.

21 век – век информационных технологий. Бизнес ведется на интернет-платформе. Мировые тенденции популяризируют такое направление инкубаторов, как инкубаторы без стен или виртуальные бизнес-инкубаторы. В Беларуси практического применения данного вида инкубатора еще не наблюдалось. Согласно информации, представленной зарубежными исследователями, виртуальные бизнес-инкубаторы повышают инновационную активность не хуже, чем бизнес-инкубаторы [4].

Результатом данного исследования является создание виртуального бизнес-инкубатора БГЭУ по эффективной международной модели, т.е. сочетание теории и практики.

В нашей динамичной жизни мы не всегда можем встретиться из-за расстояния, тайм-менеджмента или других причин. VBI дает такую возможность. Сайт-инкубатор на английском языке. Это гарантия расширения границ и обмена опытом не только между студентами БГЭУ, но и иностранными студентами, предпринимателями, инвесторами. Пандемия 2020 года сократила возможности реализации бизнеса каждого. С помощью VBI ваша деятельность не прекратится, вы не потеряете такой ценный ресурс, как время. Конечно, это только начальная версия виртуального бизнес-инкубатора. Нам есть к чему стремиться: у нас еще не так много предпринимателей, готовых делиться своим мастерством; не так много последователей. Но я уверена в успехе VBI. Безусловно, личные встречи важны, поэтому наши бизнес-лидеры не прочь увидиться с юными бизнесменами в стенах университета, пригласить их на свою территорию. Но VBI будет координировать их взаимодействие.

Библиографический список

1. The Top 20 Reasons Startups Fail [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>.
2. Что такое бизнес-инкубаторы и как они работают в Беларуси [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://mtblog.mtbank.by/kb-что-такое-biznes-inkubatory-i-kak-oni-rabotayut-v-belarusi/>.
3. Why do startups fail? What are the mistakes which lead to the failures to make startups? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.quora.com/Why-do-startups-fail-What-are-the-mistakes-which-lead-to-failures-to-make-startups>.
4. 70 Best startups you need to watch out for in 2020 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.cloudways.com/blog/best-startups-watch-out/>.

УДК 338.2

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Ю.В. Коречков, д-р экон. наук, профессор

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

Международная академия бизнеса и новых технологий (Ярославль)

Аннотация. В статье исследованы возможности применения процессного подхода в системе антикризисного управления организацией. Обосновано, что процессный подход является важным методологическим аспектом организации антикризисного управления и включает в себя различные формы и методы восстановления платежеспособности организации. Показано, что для внедрения методов стратегического менеджмента на основе процессного подхода в антикризисном управлении исключительно важную роль играет человеческий фактор. Выявлены компоненты, определяющие понятие стратегического менеджмента в кризисных условиях.

Ключевые слова: антикризисное управление, процессный подход, организация, стратегия, экономические барьеры, факторы внешней и внутренней среды.

PROCESS APPROACH IN THE ORGANIZATION'S ANTI-CRISIS MANAGEMENT SYSTEM

Yu. V. Korechkov, doctor of economics, professor

*Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch
International Academy of business and new technologies (Yaroslavl)*

Abstract. The article examines the possibilities of applying the process approach in the system of anti-crisis management of an organization. It is proved that the process approach is an important methodological aspect of the organization of anti-crisis management and includes various forms and methods of restoring the organization's solvency. It is shown that the human factor plays an extremely important role in the implementation of strategic management methods based on the process approach in anti-crisis management. The components defining the concept of strategic management in crisis conditions are identified.

Keywords. Crisis management, process approach, organization, strategy, economic barriers, external and internal factors.

Реализация главной цели коммерческой организации, заключающейся в получении прибыли и достижении основных запланированных параметров развития, может в определенный момент времени столкнуться с возникшими барьерами внутреннего и внешнего характера. Для преодоления данных барьеров необходимо разработать стратегию антикризисного управления. Одним из важнейших элементов данной стратегии может стать процессный подход.

Отмечу, что процессный подход может широко применяться при организации бизнес-планирования. Но и при осуществлении системы мер антикризисного управления его также можно использовать и получать необходимые результаты при восстановлении платежеспособности организации. Поэтому внедрение в организации процессного подхода позволяет повысить эффективность производства, добиться безубыточности производственной деятельности, снизить трудоемкость труда [1, с. 14].

Процессный подход является важным методологическим аспектом организации антикризисного управления. Он включает в себя различные формы и методы восстановления платежеспособности организации.

Процессный подход был сформулирован во второй половине XX века и до сих пор остается одним из наиболее эффективных методов

организации системы управления в организации. Основопологающим элементом методологии процессного подхода является понятие «процесс». Процесс представляет собой совокупность взаимосвязанных видов деятельности, преобразующая входы в выходы, имеющие ценность для потребителя. Таким образом, концепция процессного подхода, как системы управления, заключается в выделении конкретных бизнес-процессов организации, определении одного из участников в качестве владельца бизнес-процесса и делегировании ему полномочий и ответственности по управлению данным процессом. Особенность процессного подхода в антикризисном управлении определяется специфическими условиями определения «входа» и «выхода».

Выявление отдельных видов деятельности (бизнес-процессов), направленных на достижение конкретного результата при антикризисном управлении и осуществляющих взаимодействие друг с другом посредством входов и выходов является начальным этапом. В качестве «входа» в процессной методологии могут выступать: информация, документация, материалы, оборудование, человеческие ресурсы и так далее. «Выходом» бизнес-процессов при антикризисном управлении является восстановление платежеспособности и обеспечение безубыточности производства. На выходе должен быть результат деятельности, который имеет ценность как для внешнего заказчика, так и для внутреннего. Стоит отметить, что важной отличительной особенностью процессного подхода от других моделей управления является не только выделение бизнес-процессов, но и постоянное их совершенствование.

До сих пор в большинстве отечественных коммерческих организаций при антикризисном управлении используется функциональная модель управления. В отличие от процессного, в основе концепции функционального подхода к управлению делегирование полномочий и ответственности осуществляется через выполняемые функции. То есть, функциональный подход заключается в объединении сотрудников в отдельные структурные бизнес-единицы (отделы, управления и прочее) по принципу однообразия выполняемой деятельности с жесткой вертикальной иерархией. Процессный подход позволяет достичь целеполагания на основе определения входных и выходных параметров, выявления основных и вспомогательных процессов, а также ресурсного обеспечения системы управления.

Стратегическая цель антикризисного управления организацией – обеспечение в течение значительного периода времени предприятию такого конкурентного преимущества, благодаря которому оно сможет

производить продукты и выполнять работы, востребованные на рынке, а также получать денежные средства, достаточные для оплаты обязательств, связанных с их реализацией. Эффективность реализации ключевых задач антикризисного управления в значительной мере зависит от опыта и умения менеджеров и используемых материальных средств, современной техники и информационных технологий, призванных повысить качество и производительность труда управленческого персонала, активизировать деловую активность в предпринимательской деятельности [2].

Для анализа процессного подхода в антикризисном управлении важно знать, что идеи стратегического менеджмента являются ярким проявлением «тихой управленческой революции», которая началась в американской экономике в начале 1980-х годов. Обнаружив неспособность своих менеджеров справиться с нарастающими трудностями во внешней среде в самый затяжной за весь послевоенный период экономический кризис, американские корпорации столкнулись с кризисом управляемости своих хозяйственных систем. По мнению М.Х. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури, поиски выхода из него осуществлялись не только на путях повышения квалификации управленческих кадров, но и за счёт перехода к новой «управленческой парадигме», под которой понимается система взглядов, вытекающих из основополагающих идей научных результатов ряда крупных учёных и определяющих стержень мышления основной массы исследователей и менеджеров-практиков.

В связи с активным развитием технологий стратегического менеджмента, определяемым значимостью стратегического планирования в организации в условиях антикризисного управления, в последние годы приобретают актуальность новые системы стратегического управления. Среди подобных систем можно выделить «модель стратегических карт» Л. Мейселя, «пирамиду деятельности компании» К. Мак-Найра, Р. Линча и К. Кросса, модель *EP²M* (*Effective Progress and Performance Measurement* – оценка эффективности деятельности и роста) и др. Отдельно следует отметить сбалансированную систему показателей (*Balanced Score Card* – *BSC*), разработанную американскими учеными Р. Капланом и Д. Нортеном в 1992 г. *BSC* в настоящее время широко применяется в самых разных отраслях промышленности. Исследование, выполненное *Bain & Company*, показало, что система сбалансированных показателей внедрена почти в половине компаний, входящих в список *Fortune 1000* в Северной Америке; в Европе их число от 40 до 45%, а в Австралии – примерно 35%.

Суть «новой управленческой парадигмы» состоит в определённом отходе от управленческого рационализма, от начального убеждения, что успех коммерческой структуры определяется, прежде всего, рациональной

организацией производства, снижением издержек за счёт выявления внутрипроизводственных резервов, повышением производительности труда и эффективности использования всех видов ресурсов. Новая парадигма основана на системном и ситуационном подходах к управлению, которые включают в себя и процессный подход. Коммерческая организация рассматривается как открытая система, способная адекватно реагировать на факторы влияния внешней и внутренней среды. В качестве примера можно привести концепцию совершенствования управления электроэнергетикой на основе региональных энергетических компаний [3]. Важно выявить угрозы для существования организации. При их выявлении следует создать систему барьеров по недопущению негативного воздействия этих угроз.

Для внедрения методов стратегического менеджмента на основе процессного подхода в антикризисном управлении исключительно важную роль играет человеческий фактор: способность персонала реагировать на негативные воздействия конкурентной среды [5; 6]. Преимуществами процессного подхода, осознанного стратегического управления являются: обеспечение направленности всей организации на ключевой аспект стратегии: «что мы стараемся делать и чего добиваемся?». Это понимание является важным элементом «входа» в систему антикризисного управления. После этого управленцы должны более чётко реагировать на появляющиеся перемены, новые возможности и угрожающие тенденции, оценивать альтернативные варианты капитальных вложений, т.е. разумно переносить ресурсы в стратегически обоснованные и высокоэффективные проекты.

При реализации процессного подхода в системе антикризисного управления следующие пять компонентов определяют понятие стратегического менеджмента в кризисных условиях:

- определение вида коммерческой деятельности и формирование стратегических направлений её развития, т.е. необходимо обозначить цели и долгосрочные перспективы развития;
- превращение общих целей в конкретные направления работы;
- умелая реализация выбранного плана для достижения желаемых показателей.
- эффективная реализация выбранной стратегии;
- оценка проделанной работы, анализ ситуации на рынке, внесение корректив в долгосрочные основные направления деятельности, в цели, в стратегию или в её осуществление в свете приобретенного опыта, изменившихся условий, новых идей или новых возможностей.

Осуществление процессного подхода в системе антикризисного управления является наиболее сложной и трудоёмкой частью стратегического управления. Эта задача проходит практически через все уровни управления и должна быть учтена в большинстве подразделений организации [4; 6; 7]. Конкретное осуществление процессного подхода в системе антикризисного управления начинается с тщательного анализа того, что организация должна сделать иначе и лучше для успешного выполнения стратегического плана. Как только необходимые изменения и соответствующие действия обозначены, менеджеры должны контролировать все аспекты выполнения стратегии, а также оказывать достаточное давление для превращения намеченных целей в конкретные результаты.

Библиографический список

1. Тюрин С.Б., Мудревский А.Ю., Коречков Ю.В., Бурыкин А.Д., Бурыкина Н.М. Оценка трудоёмкости производства и нормирование труда в рамках отдельного предприятия: монография. - Ярославль: Канцлер, 2017. - С. 12-24.

2. Коречков Ю.В., Леженина Л.А., Овчинникова М.В. Инвестиционное обеспечение инновационной предпринимательской деятельности в Ярославской области // Финансовая экономика. - 2019. - № 6. - С. 561-564.

3. Великороссов В.В. Концепция совершенствования управления электроэнергетикой на основе региональных энергетических компаний: Методология и принципы: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05. - Иваново, 2000. – С. 4-6.

4. 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.

5. Коречков Ю.В. Антикризисное управление организацией. Монография. - Ярославль: Аверс Плюс, 2008. - С. 22-38.

6. Лагоша Б.А., Емельянов А.А. Основы системного анализа. - М.: МЭСИ, 1998. - 106 с.

7. Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Кваша В.А. Особенности управления инновационным развитием предприятия: монография. - Ярославль: Канцлер, 2018. – 214 с.

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ БЕЛАРУСИ

А.В. Лукьянова

Академия государственного управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. В статье автором рассмотрены аспекты развития менеджмента и маркетинга на предприятиях Беларуси. Приведены основные этапы построения эффективной системы управления, а также раскрыты перспективные направления в маркетинге, развитию которых необходимо уделить особое внимание. Кроме того, автором обозначены основные проблемы развития менеджмента и маркетинга, а также приведены примеры успешного их решения.

Ключевые слова: менеджмент, маркетинг, стратегия, тактика, управление предприятием, операционный менеджмент, операционный маркетинг, внутренний маркетинг, внешний маркетинг, бюджетирование, прогнозирование, маркетинговые исследования, swot-анализ.

MODERN MANAGEMENT SYSTEM AT BELARUSIAN ENTERPRISES

A.V. Lukyanova

Academy of Public Administration under the President of the Republic of Belarus

Abstract. In the article, the author considers aspects of management and marketing development at Belarusian enterprises. The main stages of building an effective management system are described, as well as promising directions in marketing, the development of which should be given special attention. In addition, the author identifies the main problems of management and marketing development, as well as provides examples of successful solutions.

Keywords: management, marketing, strategy, tactics, enterprise management, operational management, operational marketing, internal marketing, external marketing, budgeting, forecasting, marketing research, swot-analysis.

Построение эффективной модели менеджмента и маркетинга на предприятиях Беларуси в современном мире, в условиях открытого рынка и жесткой конкуренции - вопрос выживания, которому, к сожалению,

уделяется крайне мало внимания. Эта неутешительная тенденция характерна как для организаций частной, так и государственной форм собственности. Зачастую подход руководства к решению этих важнейших составляющих экономического благополучия, стабильности и перспективы развития предприятия можно назвать формальным.

Практически каждая организация среднего и крупного бизнеса подчеркивает наличие внедренной системы менеджмента качества: ISO 9000, 9001, 9004 и др. Однако является ли это решением вопроса? Нет, если подход носит формальный характер, процедура пройдена «для галочки», а система не сбалансирована и не адаптирована под потребности рынка и бизнеса. И даже если сама система внедрена и хорошо проработана, далеко не факт, что новые правила игры приняты всеми сотрудниками компании и неукоснительно соблюдаются. Как правило, в этом случае можно наблюдать классическую картину. Производство диктует условия сбыту сколько и чего продавать. Сбыт не считает рентабельность продаж, планы доводятся в количественных объёмах реализации (тонн, штук, пар и т.д.).

План маркетинговых активностей не меняется из года в год и не привязан к выполнению плановых показателей, не считается окупаемость затрат на маркетинг, расчёт стоимости продажи одной единицы товара или услуги. При планировании не учитываются переменные затраты. Отсутствует чёткий регламент коммуникации между подразделениями и сотрудниками. Отсутствует или не работает эффективно система сбора и анализа обратной связи от сотрудников/потребителя/партнёров, а также своевременное реагирование и принятие решений по обращениям/предложениям/жалобам. Решение оперативных вопросов занимает колоссальное время на написание докладных записок, проведение совещаний и планёрок, подписание согласований во всех отделах.

В результате, бизнес теряет главное конкурентное преимущество: гибкость и оперативность реагирования на изменения, что в конечном итоге становится основной причиной финансовых убытков, потери доли рынка сбыта, лояльности потребителя, партнёров и сотрудников, финансовой несостоятельности и банкротства предприятия.

Важно понимать: сертификат не гарантирует успех предприятия, должностные инструкции не означают, что им следуют и что они в полной мере отражают задачи, которые должны выполнять как руководители, так и их подчинённые, бизнес-план не является гарантией успеха, если разрабатывается зачастую под основную задачу – получение кредита под оборотные средства, модернизацию или расширение, после чего кладётся на пыльную полку и забывается. Грамотно составленная организационная структура не будет иметь успеха, если носит номинальный характер, а

планирование сбыта является декларацией о намерениях, нежели основополагающей частью системы мотивации и инструментом контроля рентабельности и эффективности работы предприятия [1, с. 184-185].

Почему так происходит? Все процессы управления менеджментом и маркетингом взаимосвязаны. Это хорошо понимают мировые трансконтинентальные компании, инвестирующие миллионы долларов на построение эффективной модели управления бизнесом. Гибкость, скорость реагирования на изменения в мировой экономике, прогнозирование и планирование продаж, разработка маркетинговых стратегий, исследование покупательского спроса, анализ рынка при помощи современных технологий, моделирование с применением искусственного интеллекта, обучение и развитие персонала, внедрение и применение IT-технологий в налаживании быстрой коммуникации с потребителем и между сотрудниками подразделений внутри компании, получение оперативной обратной связи от покупателей, клиентов и партнёров, подбор эффективных инструментов продвижения, работа с репутацией в сети интернет, повышение привлекательности на рынке труда – лишь малая часть обязательных инструментов, которые необходимо использовать в своей повседневной деятельности.

Ярким примером и подтверждением этих доводов является тот факт, что в условиях мирового финансового кризиса, беспрецедентного по своим масштабам и степени влияния на крупнейшие экономики стран мира, а также пандемии COVID-19, в США ряд крупнейших корпораций в разы увеличили свои активы и чистую прибыль.

Технологии меняют рынок, поэтому, чем крупнее сегодня компания – тем быстрее она должна реагировать на изменения. А это невозможно без налаженной системы менеджмента и маркетинга. Для успешной деятельности предприятия, в структуре управления необходимо учесть 5 основных блоков менеджмента и маркетинга:

Стратегический менеджмент и маркетинг определяют цель компании на строго обозначенный временной период. Стратегия позволяет концентрировать усилия всех подразделений на достижение конкретных результатов, избегать необоснованных временных и ресурсных затрат на выполнение второстепенных задач, своевременно контролировать результаты и вносить корректировки при необходимости. Для разработки стратегии топ-менеджеры должны опираться на маркетинговые исследования (спрос, тренды, конкуренты), финансовый анализ рынка и предприятия (моделирование, прогнозирование, экономические расчёты), swot-анализ товаров или услуг своих и конкурентов, swot-анализ системы управления, сбыта, производства, склада и логистики, для предприятий,

занимающихся производством также необходимо учитывать swot-анализ сырьевой и ресурсной базы. На данном этапе крайне важно объективно оценивать собственные компетенции и возможности, а также наличие временного ресурса. Ведь выбранная стратегия определяет успех или неудачу компании на годы вперёд. Успешные игроки рынка Беларуси (21vek.by, av.by, МТБанк, торговая сеть «Мила», Mark Formelle) на данном этапе привлекали сторонних экспертов, обладающих набором готовых кейсов, а также необходимыми умениями и навыками. Такой подход позволил получить доступ к лучшим практикам и опыту внедрения, избежать возможных ошибок и в короткий срок разработать стратегию без отрыва руководства от текущих задач по управлению предприятием.

Тактический менеджмент и маркетинг. Определяют методы достижения поставленной цели. Результатом работы топ-менеджеров, ответственных за достижение поставленной цели, должна стать утверждённая дорожная карта. В ней поставленная цель разбивается на задачи, по каждой из которых устанавливаются приоритеты, сроки выполнения, закрепляются ответственные. В дорожной карте прописываются способы достижения поставленной цели и задач, указывается развёрнутое техническое задание с перечнем необходимых инструментов для реализации стратегии, методика выполнения каждого из этапов, а также определяются инструменты контроля полученных результатов.

На этом этапе разрабатывается маркетинговая стратегия, которая включает в себя: брендинг, разработку концепций рекламных кампаний, защиту и составление сценария проведения рекламных кампаний, медиаплан, маркетинговый бюджет. Составляется дорожная карта по реализации принятой маркетинговой стратегии с указанием списка задач, сроков выполнения, ответственными за их выполнение и подробным техническим заданием [2, с. 113].

Операционный менеджмент и маркетинг. Определяет, кому, когда и как правильно делегировать выполнение поставленных задач. Занимается разработкой, внедрением и изменением системы мотивации сотрудников под существующие задачи. Контролирует объёмы выполняемой работы каждым сотрудником, сроки и качество выполнения поставленных задач. Зона ответственности маркетинга: решение задач строго в соответствии с утверждённой дорожной картой, включая выбор подрядчиков. Бронирование площадок, разработка креативов, рекламных материалов, допечатная подготовка, изготовление рекламных материалов, размещение на площадках, настройка и сопровождение рекламных кампаний, внесение корректировок по ходу проведения рекламной кампании, сбор данных для

анализа, наполнение и актуализация информации на интернет-ресурсах, коммуникация с потребителем, партнёрами, клиентами через популярные каналы: e-mail, sms, Viber, Telegram, WhatsApp, Direct mail, (Вконтакте, Instagram, Facebook, YouTube), контекстная реклама в Google и Яндекс, СМИ, популярные интернет-площадки, форумы, периодические издания.

Внутренний маркетинг. Управление брендом, организация стимулирующих BTL-кампаний для сотрудников, найм, обучение, развитие и команд образование персонала, налаживание эффективных каналов коммуникации между подразделениями. Идеологическая работа по принятию миссии и ценностей компании.

Внешний маркетинг. Решает задачи по управлению репутацией компании (бренда) и налаживанию отношений с потребителем и партнёрами. На данном этапе функции маркетинга:

- организация и проведение BTL-акций: дегустации, выставки, ярмарки, PR-кампании, флэшмобы (запуск или участие), рекламные игры, розыгрыши, конкурсы, промоакции;

- разработка, реализация и корректировка программы лояльности для клиентов;

- информирование, обучение и развитие клиентов потребителя через донесение информации о выгодах и преимуществах продукции/услуг компании используя традиционные каналы продвижения (размещение рекламы на ТВ, радио, в печатных СМИ, а также наружная реклама, почтовая рассылка и т.д.) и Digital-маркетинг;

- Интернет-ресурсы: сайт, группы в популярных социальных сетях и мессенджерах;

- проведение вебинаров, семинаров, тренингов;

- создание и размещение видеороликов на каналах YouTube, Instagram;

- размещение информационных статей в популярных онлайн СМИ: tut.by, onliner.by, citydog.by, sb.by, belta.by;

- работа с отзывами и обратной связью. Стимулирование потребителей к размещению отзывов о компании, продуктах и услугах на популярных площадках, размещение информации о наградах и достижениях компании, транслирование успешного опыта использования продукции компании потребителями или продавцами товаров/услуг; транслирование успешной социально направленной деятельности компании (благотворительность, организация или участие в мероприятиях, имеющих общественную значимость) [3, с. 362-363].

Библиографический список

1. Кафидов В.В. Современный менеджмент: учебник. – М.: РУДН. - 2018. – 380 с.

2. Замедлина Е.В. Маркетинг. Курс лекций. – М.: Научная книга. - 2017. - 160 с.

3. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сандерс Дж. Основы маркетинга. – М.: Вильямс. - 2017. - 752 с.

УДК 336.02

ПРЕИМУЩЕСТВА ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.В. Райхлина, канд. экон. наук, доцент

Е.В. Блохина

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

Аннотация. В статье авторами акцентируются преимущества традиционных методов управления финансами организации, в особенности в отношении корпораций. Выводы авторов подкрепляются на примере анализа управления финансами ПАО «Газпром».

Ключевые слова: финансы, методы управления финансами, корпорация.

ADVANTAGES OF TRADITIONAL METHODS FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

A. V. Raikhlina, candidate of economic Sciences, associate Professor

E. V. Blohina

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In the article, the authors emphasize the advantages of traditional methods of financial management of the organization, especially in relation to corporations. The authors' conclusions are supported by the example of financial management analysis of Public Joint Stock Company Gazprom.

Keywords: finance, financial management methods, corporation.

Финансы организации – это отношения, возникающие в процессе формирования фондов денежных средств, их распределения и использовании [1]. В условиях рыночной экономики эффективное

управление финансами организаций является приоритетным и обеспечивает ее экономическую стабильность. Управление финансами организации представляет собой эффективное управление фондами его денежных средств.

В зависимости от организационно-правовой формы, отраслевых и технологических особенностей, характера производимой продукции или предоставляемых услуг, организации выстраивают собственную внутреннюю систему управления финансами. Традиционными и повсеместно применяемыми методами внешнего управления являются следующие:

1. Экономические:

– фискальная политика – это меры со стороны органов власти по изменению порядка налогообложения с целью воздействия на экономику. Его преимуществом выступает тот факт, что инструменты фискальной политики применяются для достижения национальных приоритетов, т.е. ведут к множительному эффекту роста совокупных расходов;

– финансовое планирование отвечает за формирование и распределение доходов, использование различных фондов денежных средств. На общегосударственном и региональном уровнях оно реализуется как бюджетное планирование, а на уровне хозяйствующего звена – как финансовый план предприятия. Его основным преимуществом является то, что финансовое планирование обеспечивает объект управления финансовыми ресурсами;

– координация финансовых ресурсов: на общегосударственном уровне осуществляется через систему дотаций различным звеньям бюджетной системы. Преимущество данного инструмента – гарантированное предоставление денежной поддержки;

– финансовое регулирование осуществляется в виде регламентации использования финансовых ресурсов. Его преимущество заключается в том, что для каждого аспекта управления финансами установлен свой регламент.

2. Административные:

– система амортизационных отчислений - процесс перенесения стоимости амортизируемых основных фондов на стоимость производимой продукции (работ, услуг). Система амортизационных отчислений способствует ускорению инновационных процессов в компании, так как позволяет быстрее обновлять нематериальные активы, основные средства и т.д.;

– система финансовых санкций - меры принудительного воздействия, выраженные в денежной форме, применяемые к предприятиям в

результате нарушения ими действующего законодательства по финансово-хозяйственной деятельности. Основным достоинством инструмента является воспитание у хозяйствующих субъектов финансовой дисциплины [2; 3; 4; 6].

Все перечисленные методы управления финансами очень важны, а их действенность опробована годами и десятилетиями.

Субъектами управления финансами на крупных и средних предприятиях выступают бухгалтерия, экономические, финансовые и юридические отделы, на малых и микропредприятиях - их руководители.

Более сложной является система управления финансами корпораций, поскольку при принятии финансовых решений в них требуется учитывать интересы акционеров.

Примером корпорации может служить ПАО «Газпром». Анализ системы управления финансами предприятия показывает, что для него характерна приверженность традиционным методам, а именно:

1. Консервативная финансовая политика: организация использует консервативное бюджетирование, контроль затрат и управление рисками;

2. Прохождение пика капитальных затрат текущего и следующего годов при помощи: высокого уровня финансовой дисциплины, запуска ключевых стратегических проектов, дополнительного роста прибыли от их старта;

3. Оптимизация графика погашения долга. Этот аспект достигается с помощью широкого доступа к российскому и международному рынкам долгового капитала.

Показательными примерами успешного применения традиционных методов управления финансами в ПАО «Газпром» являются такие данные:

– коэффициент текущей ликвидности (характеризует, в какой степени краткосрочные обязательства обеспечены оборотными активами) – по сравнению с 2018 в 2019 увеличился на 0,18%;

– рентабельность продаж (показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции) - по сравнению с 2018 в 2019 увеличился на 4,64%;

– коэффициент левирджа (определяет долю собственного капитала компании в активах) - по сравнению с 2018 в 2019 увеличился на 2,56% [5].

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о том, что финансовая политика ПАО «Газпром» ориентирована в первую очередь на консервативный подход, который выражается в поступательном планировании бюджета, четкой расстановке приоритетов среди инвестиционных проектов, оптимизации операционных расходов, мерax

по снижению рисков, а также в эффективном управлении долгом и сбалансированной дивидендной политике.

Таким образом, использование традиционных методов управления финансами и их преимуществ на сегодняшний день остается характерным для большинства крупных или средних организаций. В то же время, по нашему мнению, в современном прогрессивном научно-техническом мире использование традиционных подходов в первую очередь следует рассматривать как надежную основу для внедрения более современных и улучшенных методов управления финансами организации.

Библиографический список

1. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2020. - 224 с.

2. Карпова Е.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2020. - 285 с.

3. Управление финансами предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webcentr.ru/uprfin/>.

4. Управление финансами. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://psyera.ru/4769/upravlenie-finansami>.

5. Консолидированная промежуточная сокращенная финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) (не прошедшая аудит) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gazprom.ru/f/posts/77/885487/gazprom-ifrs-3q2019-ru.pdf>.

6. Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Кваша В.А. Особенности управления инновационным развитием предприятия: монография. - Ярославль: Канцлер, 2018. – 214 с.

УДК 339.138

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ

А.В. Райхлина, канд. экон. наук, доцент

А.О. Панасенко, А.В. Сенопалова

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

Аннотация. В статье дается характеристика современных тенденций развития маркетинга в информационной среде и анализируется опыт

построения успешной маркетинговой информационной системы на примере крупной международной компании H&M.

Ключевые слова: Маркетинг, маркетинговая информационная система, информационная среда, маркетинговые коммуникации.

MODERN TENDENCIES OF MARKETING DEVELOPMENT IN THE INFORMATION ENVIRONMENT

A.V Raikhlina, candidate of economic Sciences, associate Professor

A.O. Panasenko, A.V. Senopalova

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article describes the current trends in the development of marketing in the information environment and analyzes the experience of building a successful marketing information system on the example of a large international company H&M.

Keywords: Marketing, marketing information system, information environment, marketing communications.

Маркетинг – это вид человеческой деятельности, который направлен на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена [1].

Маркетинг в настоящее время является одним из наиболее динамично развивающихся направлений экономической и социальной деятельности, поэтому он постоянно требует пересмотра основополагающих концептуальных и инструментальных подходов.

В последние годы маркетинг связан со всеми функциями компании, позволяющими быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, как за счет исследования потребителей и анализа внешней среды, так и за счет использования маркетинговых инструментов, дающих возможность управлять спросом на продукцию компании [2].

Информационная среда - это совокупность технических и программных средств хранения, обработки и передачи информации, а также социально-экономических и культурных условий осуществления процессов информатизации [3].

Маркетинговая информационная система (МИС) — это совокупность технических средств, предназначенных для обработки, анализа и распространения достоверной информации, необходимой для подготовки и принятия маркетинговых решений в заданное время. Она включает подсистемы:

1) внутреннего учета и отчетности, объединяющая информацию от размещения заказов до их доставки потребителям. Внутренняя отчетность фирмы – основа МИС. В ней отражаются сведения об акциях, продажах, ценах, запасах, дебиторской и кредиторской задолженностях и т.п.;

2) маркетингового наблюдения и мониторинга внешней среды. Она нужна для получения ежедневной информации об изменениях на рынке. Если подсистема внутренней отчетности содержит данные о том, что уже произошло, данная подсистема нацелена в будущее;

3) маркетинговых исследований, предназначенная для сбора и анализа данных о динамике спроса, степени удовлетворенности клиентов, действиях конкурентов и т.д. Эта информация нужна для выработки стратегии и тактики поведения предприятия на рынке;

4) поддержки принятия маркетинговых решений, которая помогает руководителям интерпретировать полученные данные [4].

Чтобы компания могла создать МИС и верно в ней функционировать, необходимо получать адекватную информацию из Интернет до и после принятия решений. На основе МИС маркетинговая информация должна собираться при разработке, внедрении и пересмотре маркетингового плана фирмы или любого из его элементов.

В целом маркетинговая информационная система дает много преимуществ:

- организованный сбор информации;
- избежание кризисов;
- координация плана маркетинга;
- скорость;
- результаты, выражаемы в количественном виде;
- анализ издержек и прибыли [5; 7].

Однако создание маркетинговой информационной системы может быть непростым делом. Велики первоначальные затраты времени и людских ресурсов, большие сложности могут быть сопряжены именно с созданием системы.

Сегодня все больше развитие маркетинговой информационной системы предприятий во многом связано с разработкой, внедрением и использованием информационных технологических инструментов. Маркетологам приходится постоянно искать новые средства продвижения, так как традиционные маркетинговые коммуникации теряют свою эффективность. Быстро развиваются электронная коммерция и ее различные формы. В свою очередь потребитель, испытывая нарастающее информационное давление со стороны представителей коммерции, реагирует только на самые интересные и оригинальные предложения.

Развитие электронных средств связи, соединение их с компьютерными технологиями вытесняет физический контакт, заменяя его управлением электронными потоками. Новые средства коммуникации позволяют привлекать экспертов и обмениваться мнениями между людьми из разных точек мира, что зачастую невозможно вне электронного общения. Компьютерные технологии ведут к расширению связей за счет увеличения числа людей, которые участвуют в маркетинговом исследовании. Электронная почта становится отличным средством координации и быстрой рассылки документов всем заинтересованным лицам. Новые методы маркетинговых коммуникации, развитие гибких технологий позволяют использовать различные варианты интеграции внешних компонентов для получения улучшенного внутреннего продукта.

Для рассмотрения примера построения успешной маркетинговой информационной системы возьмем такую компанию, как H&M [6]. Ее МИС имеет несколько инструментов:

1) H&M имеет собственную страницу в социальной сети Facebook, где сотрудники компании общаются с теми, кто предпочитает следить за деятельностью компании с помощью этого ресурса, отправляют им сообщения сервиса микроблогов, так называемые твиты. H&M представлена и в других социальных сетях, например, Instagram, Twitter;

2) H&M также имеет свою страницу на крупнейшем видео-сайте Youtube, где вы можете посмотреть ролики с Fashion TV и другие интересные видео о моде;

3) вы всегда сможете найти актуальную информацию о текущих коллекциях, магазинах, финансовую информацию на сайте компании;

4) также компания H&M регулярно проводит рекламные кампании по ее продвижению в Интернете, а именно на женских форумах и блогах. Там "обычные пользователи" отзываются о бренде H&M с энтузиазмом, приводя в пример другие магазины одежды и утверждают, что в H&M можно найти похожие вещи, но по более демократичным ценам;

5) появление новых коллекций от известных дизайнеров освещается в популярных блогах, а также на сайтах мира моды и шоу-бизнеса. Сами магазины устраивают закрытые презентации новых коллекций с привлечением знаменитостей, что само по себе уже является новостным событием и привлекает внимание потенциальных потребителей.

Таким образом, построение полноценной маркетинговой информационной системы является одной из современных тенденций развития маркетинга в информационной среде.

Библиографический список

1. Минко И.С., Степанова А.А. Маркетинг: учебное пособие. – СПб: НИУ ИТМО-ИХиБТ, 2013. - 152 с.
2. Козлова О.А. Основы маркетинга: учебное пособие. – М.: Издательство Нижневартковского государственного университета, 2016. - 118 с.
3. Информационная среда [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/finenc/23436>.
4. Алексунин В.А. Маркетинговые коммуникации. – М.: Дашков и К, 2018. - 196 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. - М.: Вильямс, 2009. - 647 с.
6. Компания «Н&М» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www2.hm.com/ru_ru/index.html.
7. Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Кваша В.А. Особенности управления инновационным развитием предприятия: монография. - Ярославль: Канцлер, 2018. – 214 с.

УДК 336

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ЭКОСИСТЕМ В РОССИИ

*Л.Н. Воскресенская, канд. экон. наук, доцент
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», Тульский филиал*

Аннотация. В статье автором представлены различные прогнозы возможных направлений развития банковской деятельности. Определены причины формирования банками экосистем. Раскрыта сущность экосистемы. Выделены основные тенденции, которые формируют повышенный интерес финансовых организаций к экосистемам.

Ключевые слова: цифровизация, экосистемный подход, банковская экосистема, персонализация, конкуренция, тенденции развития.

TRENDS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF BANK ECOSYSTEMS IN RUSSIA

*L.N. Voskresenskaya, candidate of economic Sciences, associate Professor
Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial
University under the Government of the Russian Federation», Tula branch*

Abstract. In the article, the author presents various forecasts of possible areas of banking activity. The reasons for the formation of ecosystems by banks are determined. The essence of the ecosystem is revealed. The main trends that form the increased interest of financial organizations in ecosystems are highlighted.

Keywords: digitalization, ecosystem approach, banking ecosystem, personalization, competition, development trends.

Основной целью деятельности любой коммерческой организации, в том числе и банка, остается получение прибыли. Однако, в современных условиях банкам становится все сложнее конкурировать и бороться за своих клиентов. Большое количество схожих кредитных организаций

предлагающих типовые банковские продукты и услуги характеризуют современную банковскую сферу. В этих условиях настаёт момент, когда банковский игрок максимально поглощает потенциальный рынок сбыта финансовых продуктов и исчерпывает основные резервы роста прибыли. В тоже время, вопросы расширения рынка, привлечения новых клиентов, удержание старых остаются актуальными. Необходим выход на новые рынки для реализации поставленных целей.

Значительные резервы в решении поставленных задач кроются в экосистемном подходе. Развитие небанковских сервисов и расширение профильного банковского бизнеса сегодня становится источником укрепления и расширения клиентской базы и, следовательно, увеличения прибыли. Появление у банка значительного набора нефинансовых услуг повышает открытость к нему клиентов и масштабирует клиентскую базу. Потенциал развитию данному направлению придает повсеместное распространение мобильного интернета, что способствует эффективности развития экосистемного подхода и обеспечивает достаточно высокий уровень качества доставки для клиента различных услуг и их таргетирование.

Экосистема – это совокупность продуктов и услуг из различных областей, объединенных вокруг одной организации. Экосистема строится вокруг технологической платформы, которая становится одним окном ко всем видам услуг и сервисов [2].

Сущность экосистемы состоит в создании для клиента особой среды из различных сервисов. Задача банка сформировать потребность у потенциального пользователя стать клиентом банка для получения возможности пользоваться инновационными продуктами и небанковскими сервисами.

Важно, при внедрении банками экосистемного подхода учитывать персонализацию. Персонализация является необходимым условием в рамках построения взаимоотношения между клиентом и банком. Причем, эффективная персонализация должна охватывать и потенциального клиента банка. Учитывая интересы, привычки, пожелания и особенности финансового поведения потребителей кредитные организации получают возможность создавать именно те услуги и продукты, которые с большей долей вероятности заинтересуют конечного потребителя. Персонализированные предложения клиентам кредитной организации являются резервом в повышении эффективности их функционирования и развития.

Полноценная экосистема банка позволяет персонализированно доносить информацию до клиента, но только в том случае, если имеется полное понимание об интересах и потребностях клиента.

В том случае, когда нефинансовые услуги начинают преобладать над финансовыми, то можно говорить о появлении экосистемы банка.

В настоящее время аналитики прогнозируют несколько возможных направлений развития банковской деятельности.

Первое направление включает финансовые организации, которые придерживаются традиционной формы ведения банковской деятельности и как правило используют уже существующие технологии и инновации. Второе направление – охватывает финансовые организации, стремящиеся к созданию глобальных систем. В деятельности таких кредитных организаций значительная доля принадлежит именно нефинансовым сервисам, первостепенно банки реализуют услуги и продукты, не связанные с банковскими. Третье направление включает финансовые организации, развивающие нишевые экосистемы, которые сосредотачиваются вокруг определенных зон или сильных сторон банка.

Об особенностях формирования экосистем в России сообщает и Центральный Банк в докладе «Подходы к развитию конкуренции на финансовом рынке». Из источника следует, что развитие экосистем на базе банков может негативно влиять на конкурентную среду. Подчеркивается, что некоторые крупные участники банковской сферы, обладающие большими возможностями и реализующие нефинансовые и финансовые услуги и продукты через экосистемы, создают барьеры и ограничения для других участников рынка к каналам дистрибуции.

«Это создает нерыночные конкурентные преимущества для тех организаций, которые получили доступ к сети, укрепляет позиции крупных игроков-администраторов экосистемы и создает барьеры роста для поставщиков финансовых услуг, доступ которым к экосистеме был ограничен», — говорится в исследовании [1].

Как решение проблемы и снижения рисков формирования нерыночной конкуренции, Центральный Банк готов предложить регулирование посреднической деятельности в экосистемах. Данная мера может явиться решением проблемы для тех организаций, которые продвигают и реализуют продукты и услуги сторонних организаций через экосистемы.

Если продолжить говорить о прогнозах развития экосистемного подхода в финансовой сфере, то можно разделить их на две части. Первую часть составляют те, кто является сторонником экосистем и глубоко убеждены, что это основной путь для стабильного и устойчивого развития банковской сферы. Вторую часть представляют сторонники традиционной

формы ведения банковского бизнеса и убеждены, что распыление основной деятельности и активное включение небанковских сервисов не принесут банком ожидаемого роста прибыли и, напротив, с течением времени, приведут лишь к снижению эффективности профильного банковского бизнеса.

Однако, несомненно, сегодня построение экосистем является трендом. Выделяет следующие тенденции, которые формируют повышенный интерес организаций к экосистемам.

1. Ужесточение конкуренции. Трансформируясь в экосистемы банки защищают себя от онлайн-игроков, которые удовлетворяют потребности клиентов получать все продукты и услуги в одном месте в обход банков.

2. Изменение взглядов клиентов на традиционные виды банковской деятельности. Клиенты начинают воспринимать банк как не только поставщика финансовых услуг, но и как организацию, которая знает тебя и готова удовлетворить именно твои нефинансовые интересы.

3. Формирование больших массивов наиболее значимых данных о гражданах. Сегодня банк старается получить всю возможную информацию о клиентах, которая отражается в транзакциях.

Подводя итог, отметим, что банковские экосистемы становятся неотъемлемым элементом их деятельности. И в этих условиях будет происходить ужесточение конкуренции и усиливаться борьба за каждого клиента. Сегодня клиенты остаются с теми банками, которые могут удовлетворить не только их финансовые потребности, но и необходимые им нефинансовые сервисы. Чем полнее банк обеспечивает клиента полезными сервисами, тем сильнее становится связь с банком.

Банк должен быть модным, банк должен быстро меняться, чтобы не умереть

Бретт Кинг

Библиографический список

1. Кошкина Ю., Чернышова Е. Банк России увидел риски в создании банковских экосистем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/25/11/2019/5ddb5c49a7947d15835ee61>.

2. Охлопков А. В царстве экосистем выживут 3-4 банка // Журнал об IT-бизнесе, технологиях и цифровой трансформации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mcs.mail.ru/blog/v-carstve-ehkosistem-vyzhivut-3-4-banka>.

3. Свиридов О.Ю., Бадмаева Б.С. Развитие банковских экосистем на основе современных цифровых технологий // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. - 2019. - № 3. - С. 176-181.

ЗАТРАТЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

А.Д. Бурыкин, д-р экон. наук, профессор

В.А. Селезнева, магистр

Образовательная организация высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)»

Аннотация. В статье авторами дано определение для издержек, расходов и затрат, показаны различия данных понятий, рассмотрено понятие себестоимость, определена ее величина и виды. Кроме того, авторами предложена классификация затрат в зависимости от этапа функционирования предприятия и классификация целей затрат предприятия.

Ключевые слова: издержки, расходы, затраты, себестоимость, предприятие.

COSTS AS AN ECONOMIC CATEGORY AND THEIR CLASSIFICATION

A.D. Burykin, doctor of economic Sciences, Professor

V.A. Selezneva, master's degree

Educational organization of higher education (private institution) International Academy of business and new technologies (MUBiNT)

Abstract. In the article, the authors give a definition for costs, expenses and expenses, show the differences between these concepts, consider the concept of cost, determine its value and types. In addition, the authors propose a classification of costs depending on the stage of operation of the enterprise and the classification of the goals of the enterprise's costs.

Keywords: costs, expenses, expenses, cost, enterprise.

В течение деятельности предприятия появляются расходы, которые различаются друг от друга по целевому назначению, экономическому содержанию и источникам возмещения. Для начала дадим определение для «издержек», «расходов», «затрат». Понятие «издержки» и «затраты» зачастую используются как синонимы, но термин издержки более

характерен для экономической теории, а понятие затраты используется для управления и учета. Издержки – это затраты собственных ресурсов предприятия на производство и реализацию продукции [2]. Затраты – это фактический объем ресурсов, выраженный в денежном эквиваленте, который был использован для определенных целей в независимости от источника финансирования, привязанный к отчетному периоду. Затраты можно отнести к явным издержкам [1].

Расходы – это та часть затрат, которая была направлена на получение дохода, документально подтверждена и экономически оправдана. Включает в себя затраты, которые возникли в процессе основной деятельности организации с целью получения дохода, которые будут соотнесены в бухгалтерском учете с доходами [4; 6]. Схематично, данные понятия приведены на рисунке 1.

Если говорить в упрощенном виде, расходы - это полная себестоимость реализованной продукции. Понятие расходы более узкое, чем понятие затраты.

Себестоимость – затраты на производство и продажу продукции (выполнение работ и оказание услуг) выраженные в денежном эквиваленте. Она состоит из использованных в процессе производства продукции сырья, материалов, природных ресурсов, трудовых ресурсов, энергии, топлива и других затрат [3].

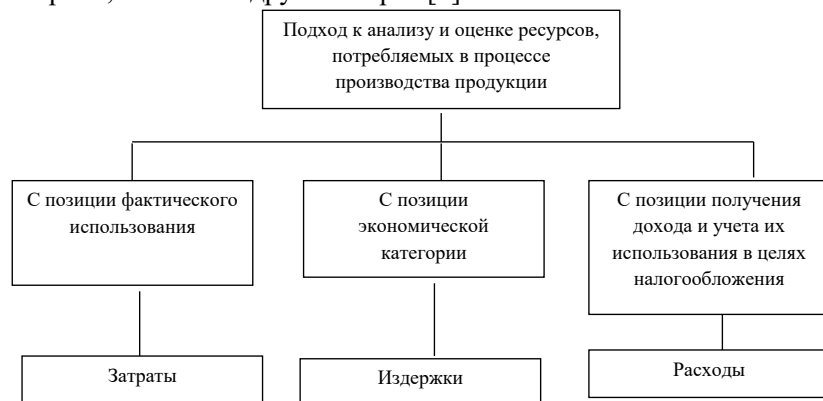


Рисунок 1. Различия в понятиях затраты, издержки и расходы

Величина себестоимости – качественная характеристика эффективности производства, показывает затраты предприятия в денежном эквиваленте на производство и реализации одной единицы продукции [2]. Виды себестоимости представлены на рисунке 2.



Рисунок 2. Виды себестоимости

Для изучения расходов существует классификация целей затрат предприятия, благодаря которой можно сгруппировать обособленные данные и представить их удобной форме. Классификация целей затрат предприятия [5]:

1. В зависимости от этапа функционирования предприятия. Задачи функционирования предприятия достигаются за счет общего управления, ведения финансовой деятельности, а также осуществления контроля и регулирования. На каждом этапе функционирования предприятия будут актуальные разные показатели затрат, которые будут характеризовать достижения и проблемы предприятия, представлены в таблице 1.

2. Элементы расходов на этапе общего управления. Основной задачей учета затрат является поиск выгодных путей развития и оценки текущего финансового состояния предприятия. Затраты различаются друг от друга по месту возникновения и способу их регулирования. По этим признакам затраты делятся на четыре группы, представлено на рисунке 3.

Постоянные затраты – затраты, которые не зависят от объема выпускаемой продукции и присутствуют на протяжении всей деятельности предприятия. К таким затратам можно отнести: оплата электроэнергии, аренды, отопления, амортизацию основных средств (за исключением амортизации на которую будет влиять объем выпускаемой продукции) расход на оплату труда административного персонала [2].

Переменные затраты – затраты, напрямую связанные с объемом выпускаемой продукции. К таким затратам относятся: оплата сырья, реактивов, материалов, оплата труда рабочего персонала.

Таблица 1 – Классификация затрат в зависимости от этапа функционирования предприятия

Этап общего управления	Этап контроля и регулирования	Этап ведения и учета финансовой деятельности
<p>Цель – установить правильность проводимой политики на предприятии. В структуру политики входит работа по подбору персонала, обеспечение эффективной рекламы, определение рынков реализации продукции и т.п. Сопоставление расходов на различные цели служит показателем состояния предприятия и указывает на необходимость принятия определенных решений.</p>	<p>Цель - показать проблемы или достижения предприятия потенциальным спонсорами, учредителям и инвесторам. Предприятие, у которого расходы значительно превышают доходы, вероятнее всего не будет пользоваться успехом при привлечении стороннего финансирования. После получения общей картины доходов и расходов у владельцев предприятия появляется возможность сформировать новую стратегию функционирования предприятия или скорректировать предыдущую.</p>	<p>Цель – обязательное формирование себестоимости продукции и ведение ее отчетности. Правильно составленная калькуляция продукции делает продукт конкурентоспособным и исключает появление цены ниже среднерыночного уровня. Также правильно оформленная документация позволяет избежать проблем при проверках контролирующими органами.</p>

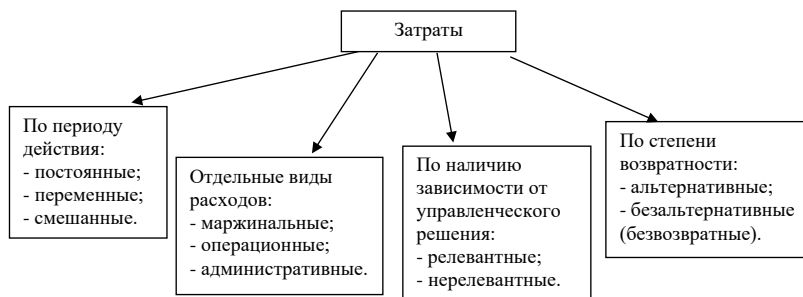


Рисунок 3. Классификация затрат

Смешанные затраты включают переменную и постоянную составляющую затрат. К таким затратам можно отнести: оплата электроэнергии в производственных помещениях, так как часть энергии расходуется при эксплуатации оборудования.

Релевантные затраты – затраты зависящие от решения руководства, соответственно нерелевантные не зависят от решения руководства. Например, при перевозке грузов можно использовать собственное

транспортное средство или прибегнуть к найму транспорта у сторонней организации. Затраты на содержание транспортного средства для предприятия остаются неизменными, но стоимость найма в разных сторонних организациях будет отличаться. В результате, использование собственного транспортного средства будет относиться к нерелевантным затратам, а найм транспорта в сторонней организации - к релевантным.

Альтернативные затраты появляются при выборе одного альтернативного решения задачи и отказа от другого. Разница между двумя альтернативными путями решения задачи характеризуется различием затрат.

Безальтернативные или безвозвратные затраты – затраты на которые невозможно повлиять, относятся к прошедшему времени, например, оплата изначальной стоимости основных средств, потери на построение предприятия.

Маржинальные затраты – затраты на каждую единицу продукции в партии. Благодаря использованию маржинальных затрат можно увидеть насколько будет дешевле или дороже следующая единица продукции.

Административные затраты отображают все финансовые затраты несвязанные с выпуском продукции. Например, оплата командировочных, судебных издержек и т.п.

Операционные затраты показывают ежедневные затраты предприятия, часто в них попадают административные затраты.

3. Регулирование и контроль, как способ оценки эффективности деятельности предприятия. Сюда включаются затраты, которые показывают для общего анализа экономической деятельности предприятия. Они делятся на контролируемые и неконтролируемые затраты.

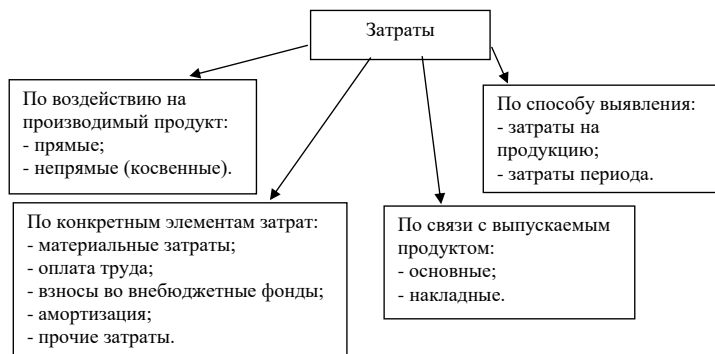


Рисунок 4. Затраты, разделенные для целей бухгалтерской деятельности и финансового учета

На контролируемые затраты можно повлиять с помощью изменения политики предприятия или оказать правовую, или финансовую помощь. На неконтролируемые затраты повлиять невозможно.

Затраты также классифицируются для бухгалтерской деятельности и их финансового учета. По данной классификации ведется отчетность и составляется калькуляция, данные затраты представлены на рисунке 4.

Прямые затраты непосредственно связаны с выпуском продукции, например, оплата материалов, сырья, амортизации оборудования, труда рабочего персонала.

Непрямые (косвенные) затраты не связаны с производством продукции, но сопутствуют всему циклу производства продукции, например, аренда помещений, оплата электроэнергии, отопления.

Таким образом, благодаря всестороннему анализу появляется возможность принимать объективные управленческие решения, а также вести правильную бухгалтерскую и эффективную экономическую политику предприятия.

Библиографический список

1. Бурыкин А.Д. Принципы эффективного использования стабилизационных финансов // Труд и социальные отношения. - 2014. - № 1. - С. 96-104.

2. Вишневская М.Д. Влияние стабилизационных финансов на экономику России / М.Д. Вишневская, А.Д. Бурыкин // Вестник БИСТ. - 2015. - № 1 (26). - С. 44-48.

3. Кваша В.А. Финансы как основа устойчивости предприятия на рынке / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - № 2. - Т. 1 (86). - февраль - С. 83-94.

4. Колесов Р.В. Разработка методики планирования и привлечения финансовых ресурсов промышленными предприятиями / Р.В. Колесов, А.Д. Бурыкин // Вестник БИСТ. - 2016. - № 1 (30). - С. 49-59.

5. Колесов Р.В., Бурыкин А.Д. Содержание и сущность статистического метода расчета затрат // Вестник научных конференций. - 2017. - № 4-4 (20). - С. 55-56.

6. Юрченко А.В. Оптимизация механизма финансирования деятельности предприятия / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник МФЮА. - 2017. - № 2. - С. 9-20.

ЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА АКТОВ РЕВИЗИЙ И ПРОВЕРОК ФИНАНСОВОЙ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В.А. Быков, канд. экон. наук

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

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты методики анализа актов ревизий и проверок органов финансового контроля, показано значение анализа актов ревизий и проверок

Ключевые слова: финансовый контроль, анализ актов ревизий и проверок, методика, контрольные органы.

V.A. Bykov, candidate of economic Sciences

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article deals with the main aspects of the methodology for analyzing acts of audits and inspections of financial control bodies, shows the significance of the analysis of acts of audits and inspections

Keywords: financial control, analysis of audit reports, methodology, control bodies.

В современных условиях взаимная связь учитываемых результатов и их анализ позволяют своевременно разрабатывать и проводить мероприятия по усилению влияния финансово-экономических органов на устранение и предупреждение нарушений с денежными и материальными средствами, на все стороны процесса финансово-экономического обеспечения организаций.

В частности, анализ результатов контрольно-ревизионной работы направлен на эффективную и оперативную реализацию решений, принятых в процессе ревизий и проверок, на повышение качества профессиональной подготовки инспекторов-ревизоров. Кроме того, такой анализ выступает как самостоятельный метод контроля и является элементом специальной подготовки вновь назначенного инспекторского состава в стадии его становления.

Некачественное, поверхностное проведение ревизий в конечном счете приводит к безнаказанности виновных и продолжению хищений государственных средств, как правило, уже в значительно больших размерах. Именно поэтому с молодыми, недостаточно опытными, впервые назначенными на должности инспекторского состава ревизорами необходимо проводить специальные занятия по разбору актов ревизий. Инспекторам-ревизорам необходимо указывать на допущенные нарушения и недочеты при проведении ревизий, при отработке ревизионных материалов и оформлении актов ревизий и проверок. Помимо этого, не имеющим опыта работы инспекторам-ревизорам необходимо оказывать практическую помощь в освоении наиболее рациональных приемов проверки тех или иных подлежащих обревизованию вопросов, планирования работы в ходе ревизий.

Акты ревизий и проверок финансовой и хозяйственной деятельности различных объектов контроля и соответствующие приложения к ним являются источником документальной информации, характеризующей организацию и общее состояние финансового хозяйства, обеспечение законности, целесообразности и эффективности использования государственных средств, недостатки, нарушения, злоупотребления в финансово-хозяйственной деятельности, а также положительный опыт финансового обеспечения организаций. Поэтому все акты ревизий и проверок финансовой и хозяйственной деятельности, поступающие в контрольно-ревизионный орган, анализируются, как правило, начальником контрольно-ревизионного органа или другими должностными лицами по его поручению.

Необходимость анализа актов обусловлена потребностями контроля за качеством проведенных ревизий и проверок, а, следовательно, за качеством работы инспектора-ревизора по вопросам организации и проведения ревизий и проверок, оформления ревизионных материалов.

Эта необходимость вытекает, во-первых, из тех требований, которые предъявляются к акту ревизии, как к служебному документу. В частности, инспектор-ревизор при изложении в акте выявленных недостатков, нарушений и злоупотреблений обязан:

- соблюдать строгую объективность описания каждого факта;
- ясно, правильно и точно описывать вид, характер и сущность нарушения или злоупотребления;
- ссылаться на соответствующие законы, постановления, распоряжения, приказы, директивы и другие нормативные акты, которые нарушены или не соблюдены;

- указывать подлинные документы, подтверждающие достоверность сделанных в акте записей;

- раскрывать причины допущенных нарушений и указывать конкретных в этом виновных лиц;

- указывать размеры причиненного государству материального ущерба и другие последствия допущенных недостатков и нарушений [1, с. 139].

Поэтому анализ актов ревизий и проверок позволяет судить о том, насколько точно инспектор-ревизор выполняет указанные требования, насколько указанные в акте факты являются достоверными и обоснованными, насколько глубоко и качественно проведена ревизия или проверка.

Необходимость анализа актов ревизий и проверок вытекает, во-вторых, из той ответственности инспектора-ревизора, которая возложена на него нормативными и инструктивными документами. Так, за некачественное проведение ревизии (проверки), искажение или сокрытие фактов хищений и злоупотреблений, использование служебного положения в корыстных целях, неправильные выводы и предложения по результатам ревизий и проверок инспектор-ревизор привлекается к ответственности в установленном порядке.

Поэтому глубокий всесторонний анализ актов позволяет своевременно предупредить факты некачественного проведения ревизий и проверок, случаи необъективных, неправильных выводов и предложений.

В-третьих, анализ актов ревизий и проверок необходим для глубокого и всестороннего изучения фактического положения дел в финансово-хозяйственной деятельности ревизуемых организаций, использования результатов анализа в руководстве их финансовым обеспечением, организации финансового и хозяйственного контроля.

Анализ актов позволяет детально изучить характер и причины допущенных нарушений и недочетов и на этой основе намечать и проводить в жизнь конкретные меры по улучшению финансово-хозяйственной деятельности.

Значение анализа и разбора актов ревизий и проверок трудно переоценить. Правильно организованный, своевременно, глубоко и качественно проводимый анализ, с одной стороны, превращает контроль в действенное средство укрепления финансовой дисциплины, с другой, - является важным направлением повышения ответственности, обучения и воспитания кадров контрольно-ревизионного органа.

Поэтому работа по анализу актов ревизий и проверок относится к числу самых ответственных. Она требует не только высокой квалификации лица, анализирующего акт, но и исключительной его объективности. Дело

в том, что процесс анализа связан с выяснением причин и обстоятельств, почему инспектор-ревизор именно так отразил в акте то или иное нарушение, почему именно так оценил состояние финансово-хозяйственной деятельности или квалифицировал вину соответствующего должностного лица и т.д. А эти вопросы, как известно, касаются личностных качеств инспекторов-ревизоров. Поэтому полезность, поучительность анализа акта во многом зависит от корректности поставленных вопросов, правомерности сделанных замечаний, обоснованности указаний.

Стремиться к тому, чтобы анализ и разбор актов ревизий и проверок содействовал повышению качества контрольно-ревизионной работы – это значит сочетать высокую требовательность к инспектору-ревизору с заботой о его квалификации, чести, достоинстве. Обучение не должно сводиться к мелкой опеке, нравоучениям, бесплодным назиданиям, а тем более к мелким придирам. Обучение должно быть умелым. Лучший пример в этом – «делай как я». Если обучение сочетается с конкретным показом ошибки, с показом того, как надо сделать, оно всегда воспринимается правильно и служит интересам дела.

Методика проведения анализа актов сводится к следующему. Все поступающие в контрольно-ревизионный орган акты ревизий и проверок рассматриваются начальником контрольно-ревизионного органа (акты проверок - начальником финансового органа распорядителя бюджетных средств) с точки зрения полноты охвата ревизией (проверкой) вопросов, предусмотренных ведомственной инструкцией по проведению ревизии (программой), качества отработки ревизионных материалов, правильности квалификации выявленных нарушений с денежными и материальными средствами, объективности сделанных по результатам ревизии выводов и правомерности внесенных ревизующим предложений, характера принятых руководителями обрeвизованных организаций решений и действенности мер по отношению к виновным лицам.

Так, например, при проведении анализа акта ревизии должна соблюдаться такая последовательность, которая бы позволяла экономить время на аналитическую работу и обеспечивала получение исчерпывающей информации.

Практика подтверждает, что наиболее целесообразной является следующая последовательность:

1. Общее ознакомление с актом ревизии и приложениями к нему. В процессе такого ознакомления выясняется:

а) содержит ли акт все необходимые разделы (вступительная или начальная часть; разделы, предусмотренные ведомственной инструкцией;

выводы; предложения; подписан ли акт руководителем ревизионной группы и должностными лицами, ответственными за финансово-хозяйственную деятельность);

б) имеются ли при акте надлежащие приложения и правильно ли они оформлены, подписаны и заверены.

Общее ознакомление обычно называют формальной проверкой, т.е. проверкой соблюдения правильности документального оформления результатов ревизии.

Вслед за такой проверкой начинается анализ существа документов: акта и приложений к нему.

2. Анализ общей (начальной или вступительной) части акта. Здесь важно выяснить:

а) соблюдена ли предусмотренная ведомственной инструкцией по проведению ревизии начальная часть акта;

б) в течение какого срока проводилась ревизия и какой период финансово-хозяйственной деятельности охвачен ревизией;

в) кто привлекался для участия в ревизии, какие инвентаризационные комиссии.

г) правильно ли указаны (должность, фамилия, имя и отчество) должностные лица, ответственные за финансово-хозяйственную деятельность, и период времени, за который они были ответственны;

д) есть ли в акте запись о том, что ревизия проведена в соответствии с требованиями нормативных правовых документов.

Юридическая значимость этой записи состоит в том, что наличие этой записи в случаях некачественного проведения ревизии дает основание для привлечения инспектора-ревизора к ответственности в установленном порядке.

3. Затем анализируется каждый раздел акта, а именно:

а) все ли вопросы, предусмотренные ведомственной инструкцией по проведению ревизии, проверены в ходе ревизии, как полно и правильно результаты проверки отражены в соответствующем разделе акта;

б) проверены ли и отражены ли в акте вопросы, требующие обязательного отражения независимо от результатов проверки (наличие денег в кассе и на лицевом (расчетном) счете, сохранность материальных и денежных средств, наличие бланков строгой отчетности и т.п.);

в) правильно ли квалифицированы выявленные нарушения с денежными и материальными средствами;

г) соблюдены ли требования, предъявленные к акту ревизии в отношении полноты, точности, конкретности описания каждого

нарушения с указанием его вида или характера, суммы, причины, виновных лиц и т.д.

В таком же направлении анализируются выводы и предложения, внесенные в акт ревизии инспектором-ревизором.

Анализ акта ревизии сопровождается проверкой арифметической точности суммы соответствующего нарушения и сличением сумм, указанных в приложении к акту о выявленных нарушениях с денежными и материальными средствами. При этом используются также данные, содержащиеся в других приложениях к акту ревизии (расчетах, объяснениях виновных лиц и др.).

По существу, выявленных при анализе недочетов в отработке акта ревизии, начальник контрольно-ревизионного органа (должностное лицо по его поручению) обычно делает на полях акта соответствующие заметки. Содержание, характер таких заметок может быть различным. В одних случаях эти заметки могут носить характер рекомендаций, советов или указаний «См. ст. № Положения, Инструкции, приказа, указаний, разъяснений» и т.д. В других – вопрос «почему не привлечены для участия в ревизии члены инвентаризационной комиссии? почему нет объяснения виновного лица? почему не проанализирована эффективность расходов по соответствующим бюджетным подразделениям?» и т.д.

Характер заметок должен нацеливать инспектора-ревизора на проверку каких-то расходов (вопроса) в ходе очередных ревизий; на обобщение характерных нарушений, освоение наиболее рациональных приемов проверки тех или иных подлежащих обревизованию вопросов, планировании работы в ходе ревизий; на изучение передового опыта; на подготовку докладов, проектов приказов, обзоров или использования результатов ревизии в учебно-воспитательной работе с кадрами.

По всем замечаниям обычно проводится беседа с инспектором-ревизором (разбор акта), что способствует повышению качества контрольно-ревизионной работы и улучшению отработки ревизионных материалов.

Таким образом, анализ актов ревизий и проверок является важным направлением работы финансово-экономических органов, способствующим дальнейшему совершенствованию осуществляемого ими финансового и хозяйственного контроля, повышению эффективности и качества контрольно-ревизионной работы, оказывает существенное влияние на повышение профессиональной подготовки практических работников контрольно-ревизионных органов [2; 3; 4].

Практическая значимость анализа актов ревизий и проверок финансовой и хозяйственной деятельности заключается также в том, что результаты анализа используются:

- для подготовки докладов соответствующим руководителям (начальникам) о состоянии финансово-хозяйственной деятельности и результатах контрольно-ревизионной работы;
- для информирования заместителей руководителя, начальников отделов и служб, в ведении которых находятся бюджетные средства, а также органов прокуратуры;
- для совершенствования организаторской работы финансового и контрольно-ревизионного органов по руководству работой подчиненных;
- для совершенствования организации и планирования контрольно-ревизионной работы;
- для изучения, обобщения и распространения передового опыта финансово-хозяйственной деятельности;
- для повышения профессиональной подготовки инспекторов-ревизоров и на этой основе повышения качества, эффективности и действенности каждой ревизии и проверки;
- для организации и проведения учебных мероприятий с начальниками финансовых органов (главными бухгалтерами), инспекторами-ревизорами, повышения воспитательной роли каждой ревизии и проверки в целях улучшения финансового обеспечения подведомственных бюджетных организаций, дальнейшего повышения эффективности использования государственных средств.

Библиографический список

1. Быков В.А., Туманов Д.В. Организация финансового контроля в бюджетных организациях: учебное пособие / В.А. Быков, Д.В. Туманов. – Ярославль: Канцлер, 2019. – 163 с.
2. Бурькин А.Д., Быков В.А., Кокарев А.И. Внешний государственный финансовый контроль на региональном и муниципальном уровнях: оценка эффективности // Вестник БИСТ. – 2019. - № 3(44). – С. 81-91.
3. Быков В.А., Колесов Р.В., Юрченко А.В. Методические подходы к оценке эффективности осуществления внешнего государственного финансового контроля на региональном и муниципальном уровнях // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. - № 4, Т. 2 (88) – С. 84-95.
4. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля / В сборнике: Современные тенденции развития инновационной экономики. Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ,

редактор-составитель Резанович И.В. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ. - 2013. - С. 115-118.

УДК 336.741.1 (045)

ВИРТУАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ КАК ОСОБАЯ РАЗНОВИДНОСТЬ АКТИВОВ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.Г. Коринной

Федеральное государственное казенное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации»

Аннотация. В статье описаны основные взгляды на сущность виртуальных денег как на обезличенный унифицированный эквивалент денег. Описан путь развития виртуальных денег – от частной инициативы к инновационной форме денег. Перспективы использования виртуальных денег как средства обмена, сохранения стоимости и счётной единицы. Вопрос легализации виртуальной валюты.

Ключевые слова: цифровые финансовые активы, регулирование, виртуальные деньги, перспективы использования.

VIRTUAL CURRENCY AS SPECIAL VARIETY OF ASSETS: BASIC TRENDS AND PROSPECTS

A.G. Korinnoy

St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of Russia

Abstract. The article describes the basic views and nature of the virtual currency nature as an anonymous, unified equivalent of money. The way of development of virtual currency is described - from a private initiative to an innovative form of money. Prospects for the using of virtual currency as a means of exchange, preservation of value and counting unit. The issue of virtual currency legalization.

Keywords: digital financial assets, regulation, virtual money, trends and prospects.

Появление виртуальных денег можно характеризовать как новый этап в истории развития денег. В начале 80-х годов XX века идея о возможности эмиссии нового типа денег, выраженных в новой денежной единице,

заинтересовала научное сообщество всего мира. За полувековую историю виртуальные деньги прошли путь от концепции цифровой системы до создания децентрализованной системы, способной к саморегуляции и управлению внутренней инфляцией виртуальных денег. Однако на практике политика государств по денежно-кредитному регулированию фактически ограничивают возможность продвижения виртуальных денег на мировые финансовые рынки, поддерживая исключительную монополию национальных банков. Как и в случае с другими нововведениями, виртуальные деньги представляют собой противоречие для финансовых регуляторов, фискальных органов и банковской системы, в частности, из-за их анонимности и трансграничного характера.

Российская Федерация и большинство ведущих экономик мира не приравнивают виртуальные деньги к законным средством платежа на своей территории. В России виртуальные деньги – лишь вид цифрового финансового актива, создаваемого и учитываемого в распределённом реестре цифровых транзакций участниками этого реестра в соответствии с правилами ведения реестра цифровых транзакций [1]. В США виртуальная валюта отнесена к категории ценных бумаг, однако их эмиссия требует особого разрешения от федеральных регуляторов. В Китае оборот с виртуальной валютой приравнен к незаконной финансовой деятельности, осуществляемой без государственного одобрения. В странах ЕС виртуальные деньги легальны, но конкретные нормы регулирования сильно различаются [8].

Однако несомненно, что создаваемые ограничения, правила и запреты не смогут полностью исключить использование виртуальных денег в качестве средства платежа в частных случаях (между контрагентами) или в качестве средства сбережения (финансовый актив, в инвестициях в который будут заинтересованы некоторые экономические субъекты). Кроме того, как учит история, финансовые правила всегда отстают от финансовых инноваций, и как раз виртуальные деньги являются тем самым новым изобретением с большим потенциалом дальнейшего развития. По этой причине органы финансового надзора или денежно-кредитного регулирования не смогут разработать механизм регламентации все новых и новых типов виртуальных валют, которые могут появиться в ближайшее время. По вышеупомянутым причинам необходимо быть готовым к тому, что виртуальные деньги станут частью глобальной валютно-финансовой архитектуры в ближайшие несколько лет.

Виртуальные деньги, в отличие от своих цифровых аналогов, имеют собственную виртуальную ценность, выраженную в той валютной единице, которую они представляют. Также виртуальные деньги нельзя

отнести и к обязательствам кредитной организации или специализированного на то эмитента.

Благодаря своим технологическим свойствам и особенностям распространения по сети, виртуальные деньги относительно безопасны, прозрачны, а их оборот мгновенен. Виртуальные деньги могут быть как централизованными, так и децентрализованными.

В большинстве своём виртуальная валюта базируется на балансе между спросом и предложением, в основе которого лежит концепция определения стоимости. Принципы независимости виртуальной валюты от материнской организации заложены в компьютерном алгоритме эмиссии виртуальной валюты и как следствие исключает возможность манипулирования предложением виртуальной валюты на рынке. Еще одной немаловажной особенностью использования виртуальной валюты является применение схемы распределённых реестров или децентрализованной системы учёта данных по транзакциям (blockchain) для передачи информации о стоимости. В операциях с виртуальной валютой используются схемы, которые дают возможность проведения удалённого прямого обмена с обеспечением, в том числе элемента безопасности при отсутствии взаимного доверия между покупателем и продавцом без привлечения третьей стороны [2].

Информация об электронной стоимости виртуальных денег плательщика размещена на сервисе виртуальной платёжной системы. При осуществлении транзакции плательщик, применяя криптографические ключи, инициирует протокол по переводу указанной суммы получателю, результаты которой выгружаются в единую систему учёта данных [6].

Однозначно сказать о перспективах виртуальных денег невозможно. С точки зрения теории виртуальные деньги на данный момент не в полной мере выполняют три основные функции традиционных денег:

- а) средство обмена;
- б) средство сохранения стоимости;
- в) счётная единица.

В большинстве своём виртуальных денег лишь в ограниченной степени реализуют функцию средства обмена, поскольку имеют очень низкий уровень проникновения на мировые финансовые рынки.

Как средство сохранения стоимости, виртуальная валюта столкнулась с проблемой своего полуофициального статуса, что в основном приводит к высокой волатильности обменных курсов при переводе в национальные валюты, не в последнюю очередь связанной с ростом популярности криптовалют у традиционных инвесторов которые рассматривают виртуальную валюту как новый быстрорастущий и высокодоходный

рынок [7]. Как следствие, это делает её менее пригодной в качестве средства сохранения стоимости на инвестиционный период. В то же время, если рассматривать более долгосрочный период, открываются преимущества этой валюты.

В результате низкий уровень вовлеченности в повседневную жизнь значительной части мирового населения, высокая волатильность обменного курса у виртуальных денег и полулегальный статус в ведущих финансовых центрах делают их малоприспособленными и для использования в качестве счетной единицы.

Однако появление виртуальных денег – это в большей степени ответная реакция рынка на процесс конкуренции между системами фиксации фактов перехода стоимости. Также нельзя исключать ситуацию, при которой в мире появится и укрепится более стабильная и устойчивая виртуальная валюта, способная привлечь внимание значительной части мирового населения и транснациональных компаний.

Не останется без внимания анонимность и отсутствие контроля виртуальной денег. Правительство РФ не раз обращало внимание, что государство обязательно отрегулирует процесс эмиссии и обращения виртуальных денег [3]. Именно поэтому развитие виртуальных денег, как в России, так и в мире напрямую связано с процессом общей легализацией путем создания соответствующей законодательной базы.

В дальнейшем все больше людей будут использовать виртуальные деньги в торговле, пытаясь заработать как на колебаниях курсов, так и на «майнинге». Перспектива рассматривать виртуальную валюту как средство вложения во что-то надёжнее традиционных активов, выглядит туманно. А утверждение, что виртуальная валюта – «безопасная гавань» во время кризисов, далеко от истины.

Можно отметить, что множество факторов определяют дальнейшее использование виртуальных денег. Современный мир стремительно развивается, и появление сложных финансовых технологий определяется запросами рынка, требованиями потребителей. Расчеты виртуальными деньгами привлекают быстротой совершения операций в пределах всего мира без участия каких-либо посредников, снижая стоимость транзакций до минимума. Виртуальные деньги в этом смысле являются новым этапом.

Библиографический список

1. О цифровых финансовых активах: проект федерального закона № 419059–7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sozd.parliament.gov.ru/bill/419059–7>.

2. Кочергин Д. А. Электронные деньги: учебник. – М.: Маркет ДС; Центр исследований платежных систем и расчетов, 2011. – 424 с.

3. Государство возьмет под контроль эмиссию и обращение криптовалют [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2017/10/11/737423-gosudarstvo>.

4. Дмитриева Г.К. Цифровые финансовые активы: проблемы коллизионного регулирования // Актуальные проблемы российского права. – 2019. – № 5 (102). – С. 120–129.

5. Варнавский А.В. Токен или криптовалюта: технологическое содержание и экономическая сущность // Финансы: теория и практика. – 2018. – № 5 (22). – С. 122–140.

6. Кочергин Д.А. Место и роль виртуальных валют в современной платежной системе // Вестник СПбГУ. Экономика. – 2017. – Т. 33. – Вып. 1. – С. 119–140.

7. Как пандемия COVID-19 повлияла на рынок криптовалют [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bitnewstoday.ru/news/koronavirus-i-bitkoin-kak-pandemiya-covid-19-povliyala-na-rynok-kriptovalyut/>.

8. Virtual currencies and central banks monetary policy: challenges ahead» // IP/A/ECON/2018-02. – 31 с.

УДК 336

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В.С. Лантев

Научный руководитель: *Савенко С.В., ассистент кафедры международного бизнеса Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»*

Аннотация. В статье автором рассмотрены особенности белорусской модели финансового рынка, проблемы формирования финансового рынка Республики Беларусь, нынешнее состояние рынка, а также возможные пути его развития за счет как внутренних, так и внешних параметров.

Ключевые слова: финансы, государство, акции, рынок, централизация, развитие, приватизация.

PROBLEMS OF FORMATION OF THE FINANCIAL MARKET OF THE REPUBLIC OF BELARUS

V.S. Laptev

Abstract. In the article, the author considers the features of the Belarusian model of the financial market, the problems of the formation of the financial market of the Republic of Belarus, the current state of the market, as well as possible ways of its development due to both internal and external parameters.

Keywords: finance, state, stocks, market, centralization, development, privatization.

Основная отличительная черта финансового рынка Республики Беларусь от рынков стран на постсоветском пространстве: Российской Федерации, Украины и Республики Казахстан – в наибольшей степени влияния государства. Это сочетается с тем, что финансовый и особенно фондовый рынки являются крайне ограниченными [1].

Основными особенностями модели финансового рынка Республики Беларусь являются следующие:

- отсутствуют требования к деятельности специализированных регистраторов как к исключительной;
- отсутствуют барьеры, прямо ограничивающие совмещение разных видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, а также банковскую деятельность;
- централизованная двухуровневая модель депозитарной системы, которая реализована в форме следующей системы: центральный депозитарий и связанные с ним через корреспондентские отношения депозитарии;
- существует единственный организатор торговли (БВФБ), который осуществляет биржевую торговлю посредством всех основных финансовых инструментов (иностранной валюты, государственных и корпоративных ценных бумаг, производных финансовых инструментов);
- государство (государственные органы) участвует, как доминирующий субъект, в капитале такого структурообразующего финансового института, как валютно-фондовая биржа, а также центральный депозитарий, и в акционерных капиталах крупнейших банков [2].

Преобладание госсектора в экономике до сих пор является одной из проблем. Государству принадлежит до 90% всех акций в Беларуси, т.е. государство является владельцем большинства акций, которые находятся в обращении. Преимущественное право приобретения акций принадлежит исполкомам, что снижает интерес потенциальных инвесторов к белорусским предприятиям. Таким образом, можно сказать, что это право

сдерживает инвестиционную деятельность. Также неразвитость финансового рынка, дефицит внутренних и внешних инвестиций в реальном секторе экономики вызваны неоднократно откладывавшимися сроками окончания льготной приватизации. Таким образом, полноценный рынок ценных бумаг отсутствует, большей частью операций является скупка акций госпредприятий, что выставляются на продажу, а объёмы свободного акционерного капитала крайне ограничены.

На общую неразвитость рынка указывает официальная статистика торгов Белорусской валютно-фондовой биржи, т.к. показатели имеют тенденцию к снижению, а по ряду показателей статистика отсутствует, поскольку отсутствуют сделки. Показатели торгов за 2019 год представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1 - Показатели торгов Белорусской валютно-фондовой биржи за 2019 год

Сектор	Значение	Изменение
Фондовый рынок	11,79726 млрд.	-24,71%
Рынок государственных ценных бумаг	353,82889 млн.	-82,81%

Как уже было сказано выше, в настоящее время, одной из главных проблем финансового рынка, является централизация активов в руках государства. Поэтому следует сократить долю государственных предприятий в экономике путём их продажи или их акций, приватизации таковых с целью стимулирования частной инициативы и предпринимательства для создания более широких возможностей для инвестирования, устранить преимущественное право приобретения государством акций национальных предприятий через принятие соответствующих законодательных актов.

Для того, чтобы улучшить функционирование финансового рынка следует ограничить круг участников на мировых рынках, ограничить использование производных финансовых инструментов, внести изменения в международные стандарты финансовой отчетности, которые позволят отражать правдивую информацию о субъектах рынка. Чтобы обеспечить стабильность финансового рынка и финансовых ресурсов следует проводить дополнительную капитализацию банковского сектора, а именно, уменьшить долю государства в банковском секторе и привлекать в него иностранный капитал [5].

На сегодняшний день финансовому рынку необходимы качественная трансформация, повышение стабильности и эффективности функционирования, которые направлены на рост экономики и

благополучия населения. Стоит достичь следующих результатов: постепенный отказ от директивного кредитования, внедрение продуктов, основанных на рыночной логике, формирование более сбалансированной структуры финансового рынка, появление дополнительных финансовых инструментов.

Также необходимо разработать и внедрить инструменты долгосрочного финансирования, которые будут функционировать без государственной поддержки, создать эффективные механизмы сбережения и инвестирования преимущественно в национальной валюте, повысить уровень жизни населения, повысить эффективность финансового посредничества за счет повышения доли частной собственности, ускоренно развивать секторы страхования, ценных бумаг, небанковских финансовых организаций, проводить мероприятия по повышению эффективности функционирования и устойчивости банковского сектора и цифровизация финансового рынка.

Кроме того, актуальной темой в настоящее время являются проблемы финансового рынка и его развития в условиях всемирной глобализации [4]. Глобализация содействует созданию благоприятных условий для получения мировых финансовых ресурсов. Также она способствует тому, что проблемы отдельных стран и сегментов экономики оказывают влияние на другие страны и сегменты, таким образом, благодаря глобализации происходят качественные изменения в развитии мирового финансового рынка.

Большие возможности для развития субъекты Республики Беларусь могут найти на международном финансовом рынке. В этом плане очень выгодным будет становление международного финансового центра в Минске Minsk World, потому как облегчит доступ субъектов к финансовым средствам зарубежных инвесторов.

Необходимо поощрять выход белорусских субъектов хозяйствования на зарубежные рынки долговых инструментов через предоставление им исключительных прав ведения бизнеса, создание особых условий.

Стоит также отметить роль свободных экономических зон, Парка высоких технологий и индустриального парка «Великий камень» в развитии финансового сектора, т.к. налоговые льготы и прочие привилегии для членов вышеназванных территорий являются стимулами и гарантией надежности для финансовых вложений. В связи с этим необходимо и дальше способствовать развитию сотрудничества в рамках этих зон, чтобы на список субъектов финансового рынка и котируемых на нем акций расширился.

Таким образом, для развития финансового рынка Республики Беларусь существует множество решений. Для этого могут быть использованы как внутренние, так и внешние факторы. Так к внутренним факторам можно отнести децентрализацию рынка и разгосударствление предприятий для свободного обращения их акций на финансовом рынке, развитие законодательства в финансовой сфере для упрощения деятельности субъектов, в том числе и новых субъектов рынка криптовалют, а также цифровизацию финансового сектора. К внешним факторам можно отнести привлечение внешних инвесторов в свободные экономические зоны и другие территории с особым экономическим режимом для увеличения числа котируемых на бирже компаний, поощрение выхода белорусских компаний на международные финансовые рынки, т.к. это может в последствии привлечь инвесторов на внутренний рынок, а также содействовать развитию проекта международного финансового центра в Минске.

Библиографический список

1. Моради Сани Н.П. Финансовые инструменты и их роль в развитии экономики Республики Беларусь // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы VIII Международной научно-практической конференции, Минск, 21-22 мая 2015 г. в 2 т. [ред. кол.: В.Н. Шимов (отв. ред.) и др.]; М-во образования РБ, УО "БГЭУ". - Минск: БГЭУ, 2020. - Т. 1. - С. 277-278.

2. Финансовый рынок Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=3831>.

3. Белорусская валютно-фондовая биржа. Итоги торгов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.bcse.by/ru/markets/informer>.

4. KEF-2016: Реформы для вовлекающего роста 3–4 ноября 2016 г. Развитие финансового рынка в Беларуси: задачи на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kef.research.by/archive/kef2016a/>.

5. Демидович И.В. Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы VIII международной молодежной научно-практической конференции, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 4 апреля 2014 г.: в 2-х ч. Ч. 1 / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; ред. кол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2014. - С.150-152.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

А.Ю. Мудревский, канд. экон. наук, доцент

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Аннотация. В статье раскрываются теоретические аспекты кредитования представителей малого и среднего предпринимательства, где рассматривается понятие малого и среднего бизнеса, а так же дана характеристика видов банковских продуктов для малого и среднего бизнеса и пути его совершенствования.

Ключевые слова: понятие малого и среднего бизнеса, характеристика видов банковских продуктов для малого и среднего бизнеса, пути совершенствования кредитования представителей малого и среднего предпринимательства.

THEORETICAL ASPECTS OF BANK LENDING TO SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

A.U. Mudrevskiy, candidate of economic Sciences, associate Professor

Yaroslavl higher military school of air defense

Abstract. The article reveals the theoretical aspects of lending to small and medium-sized businesses, where the concept of small and medium-sized businesses is considered, as well as the characteristics of types of banking products for small and medium-sized businesses and ways to improve it.

Keywords: the concept of small and medium-sized businesses, characteristics of types of banking products for small and medium-sized businesses, ways to improve lending to small and medium-sized businesses.

Для экономики современной России имеет большое значение кредитование предпринимательства, дающее организациям использовать значительные заемные ресурсы для расширения производства и реализации продукции. Как фундаментальная составляющая деятельности банка кредитование является существенным источником инвестиций, содействует непрерывности и ускорению воспроизводственного процесса, укреплению экономического потенциала субъектов хозяйствования и способно занять основное место в объеме банковских операций, приносящих доход.

Согласно статье 2 Гражданского кодекса Российской Федерации предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [1].

Критерии определения сегментов малого и среднего бизнеса, используемые в Мировом банке представлены в таблице 1 [2, с. 27].

Таблица 1 - Критерии определения сегмента МСБ в Мировом банке

Размер предприятия	Критерии			Сумма кредита
	Количество сотрудников	Активы	Годовые продажи	
Микропредприятие	<10	<100 тыс. долл. США	<100 тыс. долл. США	<10 тыс. долл. США
Малое предприятие	<50	<3млн. долл. США	<3млн. долл. США	<100 тыс. долл. США
Среднее предприятие	<300	<15млн. долл. США	<15млн. долл. США	<1млн.долл. США (<2млн. долл. США для некоторых стран)

При определении того или иного сегмента согласно таблице 1 предприятие должно отвечать хотя бы двум из трех критериев.

Развитие банковского кредитования в современных условиях является необходимым условием стабильного функционирования всей экономической системы и обеспечение её экономического роста. Банковская форма кредита — наиболее распространенная форма, так как именно банки чаще всего предоставляют свои ссуды субъектам, нуждающимся во временной финансовой помощи.

Существует множество видов средств, предоставляемых для малого и среднего бизнеса. Кредиты по технологии предоставления выделяют: овердрафт; кредитная линия; срочный кредит; окольный кредит; револьверный кредит; учетный кредит; консорциумный кредит; под учет векселей. Рассмотрим данные виды кредитов для малого и среднего бизнеса подробнее:

– овердрафт – вид краткосрочного кредитования, который предоставляется банком клиенту на покрытие временного недостатка оборотных средств для текущих расчетов в национальной валюте. Предоставление овердрафта осуществляется путем оплаты платежных

документов сверх остатка на текущем счете клиента в пределах заранее обусловленной суммы;

– кредитная линия – вид кредитования, который осуществляется путем предоставления на протяжении определенного периода времени отдельных траншей в рамках заранее обусловленного соглашением лимита без проведения дополнительных специальных переговоров;

– срочный кредит – это юридически оформленное обязательство банка перед заемщиком предоставить на определенный срок оговоренную сумму кредита на определенных условиях. Кредит предоставляется разово или в форме не возобновляемой кредитной линии, то есть при получении заемщиком полной суммы кредитных средств дальнейшая выдача кредитных средств заемщику прекращается не зависимо от фактической суммы задолженности по кредиту в течение действия кредитного договора;

– особенностью онкольного кредита является то, что он предоставляется заемщику без указания срока его использования (в рамках краткосрочного кредитования) с обязательством предприятия погасить кредит по первому требованию кредитора (на практике – в срок до трех дней);

– револьверный (автоматически возобновляемый) кредит. Он предоставляется на определенный период, в течение которого разрешается как поэтапное снятие кредитных средств, так и поэтапное частичное или полное погашение обязательств по нему (амортизация суммы основного долга). Выплата непогашенной суммы основного долга и процентов, оставшихся производится по окончании срока кредитного договора. Преимуществом этого вида кредита в сравнении с открытием кредитной линии являются минимальные ограничения, накладываемые банком, хотя уровень процентной ставки по ним обычно выше;

- кредит под учет векселей (учетный кредит) – это краткосрочный кредит, который банк предоставляет предьявителю векселей, скупая их до наступления срока исполнения обязательств по ним и выплачивая предьявителю номинальную сумму векселя минус дисконт. Преимущества такого вида кредитования:

– возможность рефинансирования товарного кредита для обеспечения платежеспособности и ликвидности;

– банки не требуют дополнительных гарантий от предприятия в связи с солидарной ответственностью по переводному векселю;

– консорциумный кредит предоставляется предприятию группой банков в случае, если объем кредитных ресурсов не позволяет банку в полной мере удовлетворить высокие потребности клиента в заемных

средствах. С учетом рекомендаций ЦБ банк ограничивает размер ссуд, предоставляемых одному заемщику. Союз банков для осуществления таких кредитных операций называется консорциумом. За организацию консорциумного кредита ведущий банк получает определенное вознаграждение.

При всей своей доходности кредитная операция в условиях экономического кризиса, спада производства, банкротства предприятий является наиболее рискованной. В настоящее время, задержка возврата ссуд клиентами банка становится довольно частым явлением.

Основной задачей банка в современных условиях является нахождение оптимального соотношения между риском и доходностью по кредитным операциям с помощью грамотного управления кредитным процессом, который реализуется посредством разработки практических мер по привлечению новых клиентов, анализа их кредитоспособности, а также регулярного контроля финансового положения уже существующих клиентов банка.

Банковский анализ кредитоспособности предполагает изучение банками разнообразных факторов, влекущих за собой непогашение кредитов, или обеспечивающих их своевременный возврат. В нынешних условиях при анализе кредитоспособности потенциальных заемщиков необходимо учитывать неблагоприятное изменение рыночной конъюнктуры, в которой работает предприятие-заемщик, предвидеть внезапное ухудшение его финансового состояния, которое вызывается ошибками и просчетами менеджмента, неверно выбранной стратегической тактикой в условиях кризиса.

Банк должен очень хорошо разбираться в текущих проблемах своего клиента, понимать, что раскрывает (или скрывает) тот или иной показатель в финансовой отчетности, насколько перспективна область, в которой работает предприятие.

Состав и содержание показателей вытекают из самого понятия кредитоспособности. Они должны отражать финансово-хозяйственное состояние предприятий с точки зрения эффективности размещения и использования заемных и собственных средств, оценить способность и готовность заемщика совершать платежи и погашать кредиты в заранее определенные сроки.

Коммерческие банки в определенной мере компенсируют риск не возврата кредита путем повышения процентных ставок, это делает кредитные ресурсы более труднодоступными для заемщиков. Повышение процентных ставок оправдывается предоставлением услуг банка с высоким сервисом обслуживания, при предоставлении минимального

пакета документов, которые необходимы для оформления кредита. Нос другой стороны в связи с общим недостатком ликвидности и с возросшими рисками банки вынуждены предъявлять повышенные требования к потенциальным заемщикам с точки зрения их надежности и финансовой устойчивости. Это делает процесс рассмотрения и одобрения кредитной заявки, а также последующее заключение кредитной сделки более сложным для потенциального заемщика.

Управление кредитами требует от работника банка постоянного контроля за структурой портфеля ссуд и их качественным составом. Целесообразно проводить политику рассредоточения риска и не допускать концентрации кредитов у нескольких крупных заемщиков, что чревато серьезными последствиями в случае непогашения ссуды одним из них. Банк не должен рисковать средствами вкладчиков, финансируя спекулятивные (хотя и высоко прибыльные) проекты [3, с. 39].

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.

2. Гидулян А.В. Банковское кредитование. Чем банки могут помочь малому и среднему бизнесу // Деньги и кредит. – 2014. - № 5. - С. 27.

3. Кропин Ю.А. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для академического бакалавриата. – Люберцы: Юрайт. - 2016. – 320 с.

4. Лазурина О.М., Лазурин Е.А., Юрченко А.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Под общей редакцией Лазуриной О.М. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2014. – 220 с.

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

УДК 336.64

ИССЛЕДОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОРПОРАЦИЙ

Е.А. Никитина, канд. экон. наук, доцент

А.Г. Белянская, магистрант

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

Аннотация. Научная статья посвящена обзору инструментов и методов оценки финансовой устойчивости организации с учетом исследования влияния внутренних и внешних факторов. Проанализированы основные факторы внешней среды экономики России, которые влияют на финансовую устойчивость отечественного бизнеса. Рассмотрены преимущества и недостатки основных моделей анализа внешних факторов на финансовую устойчивость корпораций.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, внутренние и внешние факторы, стратегический анализ.

RESEARCH OF INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS AFFECTING THE FINANCIAL STABILITY OF CORPORATIONS

E.A. Nikitina, candidate of economic Sciences, associate Professor

A. G. Belyanskaya, master's student

Federal state budgetary educational institution of higher education "Financial University under the Government of the Russian Federation", Tula branch

Abstract. The scientific article is devoted to the review of tools and methods for assessing the financial stability of an organization, taking into account the study of the influence of internal and external factors. The main factors of the external environment of the Russian economy that affect the financial stability of domestic business are analyzed. The advantages and disadvantages of the main models for analyzing external factors on the financial stability of corporations are considered.

Keywords: financial stability, internal and external factors, strategic analysis.

Коммерческая деятельность каждой организации заключается в достижении финансового результата, выраженного в размере прибыли компании. Однако, для обеспечения эффективности хозяйствующей деятельности и производственных процессов, необходимо грамотное управление финансовыми ресурсами, результат чего отражается в степени финансовой устойчивости предприятия.

При этом управление финансами организации заключается в учете не только внутренних особенностей производственного цикла, но и в анализе внешних факторов, которые способны напрямую или косвенно повлиять на финансовую устойчивость бизнеса. Тем самым, создается крайне острая необходимость для менеджеров предприятий и корпораций проводить

исследование факторов внутренней и внешней среды, которые имеют какой-либо уровень влияния на финансовую деятельность организации.

Актуальность научного исследования связана с быстро изменяющимися условиями внешней среды отечественной экономики, где формируются излишние риски, которые вредят финансовой устойчивости развития бизнеса. Кроме того, актуальным является и финансовая оценка компании, включая ее экономические показатели, прибыльность и инвестиционную привлекательность.

Целью научной статьи является обзор инструментов и методов оценки финансовой устойчивости организации, которые используются в рамках исследования внутренних и внешних факторов.

В первую очередь отметим следующее: на сегодняшний день, в отечественной практике финансового анализа оценки финансовой устойчивости предприятий и корпораций Российской Федерации могут использоваться более 200 различных экономических количественных и качественных показателей.

Все они группируются по четырем характеристикам. Каждая характеристика показателей имеет свои финансовые коэффициенты. Основные показатели изображены на рисунке 1.

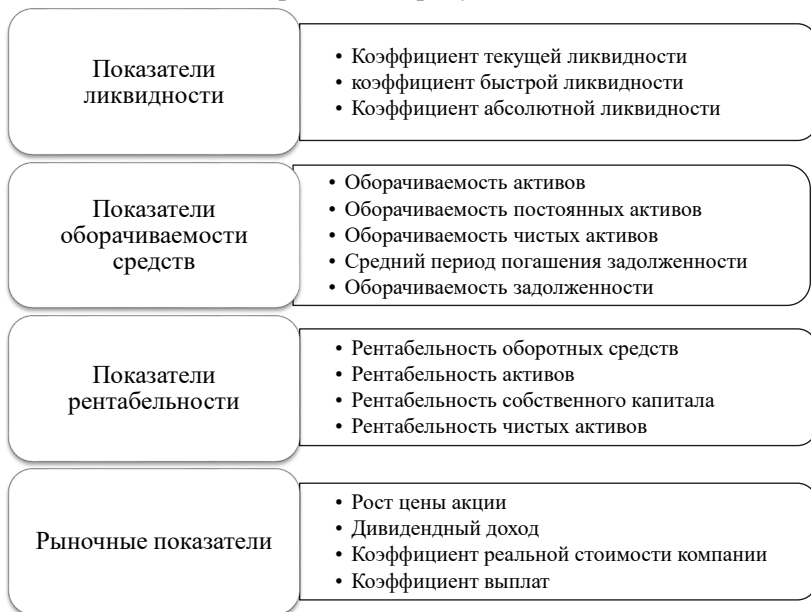


Рисунок 1. Группа показателей оценки финансовой устойчивости предприятия [3]

Методов проведения анализа финансовой устойчивости предприятий и корпораций достаточно много. Одними из наиболее популярных в российской практике является методика Савицкой Г.В. и методика Шеремета А.Д.

Каждый из данных методов оценки финансовой устойчивости предприятий и корпораций включает в себя, в первую очередь, анализ внутренних факторов, а именно экономических показателей производственной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Для исследования внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций, как правило, российские менеджеры также используют классические методы и инструменты, которые соотносятся с анализом внутренней среды. Однако необходимо учитывать и отдельные внешние факторы российской экономики, которые имеют пагубное влияние на финансовую устойчивость отечественного бизнеса [1].

Так, к современным трудностям и проблемам, которые выступают внешними факторами, влияющим на финансовую устойчивость, как малого/среднего, так и крупного бизнеса, выступают:

- девальвация российского рубля, что связано с отрицательным влиянием рынка нефти, где наблюдается обвал рыночных котировок к 20 долларам за баррель марки Brent;

- пандемия коронавируса, которая выступает угрозой для будущего развития мировой и отечественной экономики из-за спада производственной и инвестиционной активности;

- рост инфляции, который влияет на потребительскую способность населения, а значит, способен влиять на внутренние показатели продаж и выручки компании;

- ужесточение денежно-кредитной политики Банка России, что предполагает рост уровня процентных ставок на коммерческое кредитование и увеличение барьеров при внешнем финансировании.

При этом в рамках анализа влияния данных внешних факторов на финансовую устойчивость, стоит использовать методы не финансового анализа, а стратегического анализа.

Например, наиболее классическим инструментом выступает SWOT анализ, который базируется на анализе четырех сфер, среди которых сила, слабость возможности и угрозы компании [2]. Данный инструмент стратегического анализа не выступает высокоэффективным по той простой причине, что на его результаты большое влияние оказывает субъективный фактор и точка зрения лиц, его применяющих и интерпретирующих. Кроме того, одним из ключевых недостатков данного инструмента

стратегического анализа для предприятий России выступает быстрое изменение условий внешней среды. То, что сегодня было преимуществом, завтра может уже стать угрозой и наоборот. С учетом динамичности отечественного пространства, использование только SWOT анализа недостатком для российских управляющих

Несмотря на это, в нем присутствуют такие преимущества, как простота проведения и неприхотливость. Данный инструмент стратегического анализа может быть использован предприятиями для оценки внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость косвенным образом.

Другой популярный пример исследования внешних факторов – PEST-анализ, который особенно популярен среди больших корпораций, и используется для оценки внешней среды организации и выявления факторов, которые могут оказать влияние на ее функционирование [3].

Преимуществами PEST-анализа выступает его наглядность, простота и применение, которое позволяет определить возможности для развития бизнеса и реализации конкурентного потенциала.

Недостатками данного инструмента стратегического анализа выступают такие факторы, как ограничение доступа к достоверной и надежной информации, а также то, что данный анализ стоит проводить на постоянной основе, а значит, требует принятия следующей меры в стратегическом планировании и управлении предприятием: проведение постоянной оптимизации стратегии развития.

Таким образом, подводя итоги научного исследования, можно сделать заключение о том, что основными методами анализа внутренних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций являются методы финансовой оценки бизнеса и различные финансовые показатели. Для исследования влияния внешних факторов на финансовую устойчивость используются, как правило, инструменты стратегического анализа, как SWOT и PEST модели.

Библиографический список

1. Показатели финансового анализа предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finacademy.net>.
2. Ермакова К.Л., Штоколова К.В. Инструменты стратегического анализа деятельности организации // Политика, экономика и инновации. - 2018. - № 4 (21).
3. Платонова И.В., Азанова Е.А. Методы проведения стратегического анализа в системе управления предприятием // Инновационная наука. - 2016. - № 11-1. – С. 138-141.

БАНКОВСКИЕ ЭКОСИСТЕМЫ: СУЩНОСТЬ И ТИПЫ

***Р.К. Нурмухаметов**, канд. экон. наук, доцент
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», Тульский филиал*

Аннотация. Интерес к вопросам развития банковских экосистем значительно вырос в связи с трансформацией банковского дела в условиях широкой цифровизации и диверсификации бизнес-процессов. В России существуют различные, порой противоположные, мнения о сущности и типах банковских экосистем. Ряд крупных банков уже формирует свои экосистемы. В то же время наблюдается недостаточное внимание к теоретическим основам экосистем. Автор рассматривает сущность и типы банковских экосистем, опираясь, как на имеющиеся исследования по данной теме, так и на реальную практику. Банковская экосистема рассматривается, как новая форма развития банковского дела, конкурирующая с Big Tech на финансовом рынке.

Ключевые слова: банк, экосистема, ИТ-компании, цифровизация, платформа, партнерство.

BANK ECOSYSTEMS: ESSENCE AND TYPES

***R.K. Nurmukhametov**, candidate of economic Sciences, associate Professor
State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Financial
University under the Government of the Russian Federation», Tula Branch*

Abstract. Interest in the development of banking ecosystems has grown significantly in connection with the transformation of banking in the context of broad digitalization and diversification of business processes. In Russia, there are various, sometimes opposing, opinions about the nature and types of banking ecosystems. A number of large banks are already forming their ecosystems. At the same time, insufficient attention is paid to the theoretical foundations of ecosystems. The author examines the nature and types of banking ecosystems, relying both on existing research on this topic and on real practice. The banking ecosystem is seen as a new form of banking development that competes with Big Tech in the financial market.

Keywords: bank, ecosystem, IT-companies, digitalization, platform, partnership.

Термин экосистема (*ecosystem*), как известно, впервые появился в 1935 году в публикации британского эколога Артура Тенсли (Arthur Tansley). В настоящее время данный термин получил широкое распространение не только в экологии, но и в кредитно-финансовой сфере. Его в большей степени связывают с конкуренцией, управлением, партнерством, цифровыми платформами, маркетплейсами, диверсификацией деятельности, вертикально-интегрированными цепочками поставок и т.д. В России сложилось двойное отношение к экосистемам. Такие крупные банки, как Сбербанк, Тинькофф, ВТБ, Россельхозбанк объявили о формировании своих экосистем, считая, что экосистемы - единственный путь для устойчивого развития банковского бизнеса в современных условиях. Другие банки, напротив, убеждены, что небанковские сервисы, включаемые банками в свою экосистему, не принесут им ощутимой прибыли, а расфокусировка приведет к снижению эффективности профильного банковского бизнеса [1].

В процессе формирования экосистемы важно не допустить деформацию конкуренции. На это, в частности, обратил внимание Банк России. Так, использование крупными банками их особых отношений с государством, например, в сфере получения данных из государственных информационных систем, может увеличить риски утечки и неправомерного использования информации о гражданах в коммерческих интересах, снизить контроль со стороны государства за безопасностью оборота информации о гражданах [2, с.19].

Обзор литературных источников по данной проблематике показывает, что основное внимание уделяется практическим вопросам формирования и развития экосистем. В то же время крайне мало работ, посвященных теоретическому обоснованию экосистем. Что же представляет собой банковская экосистема и каковы ее типы? Это и будет предметом нашего исследования.

Методология исследования банковских экосистем базируется на сравнительном анализе различных точек зрения на данную проблему с целью выявления ключевых элементов экосистемы, а также на анализе практики формирования экосистем рядом крупных банков.

В научной литературе отсутствует единое определение банковской экосистемы. По мнению, например, ректора Финансового университета М.А. Эскиндарова, банковская экосистема – это построение сети организаций, создающихся вокруг единой технологической платформы и

пользующихся её услугами для формирования предложений клиентам и доступа к ним [3, с. 68]. В этом определении выделены три ключевых элемента: а) система взаимодополняющих организаций, связанных различными типами сотрудничества (партнерства), б) наличие единой технологической платформы и в) широкий доступ клиентов к предлагаемым услугам.

Развернутый теоретический анализ экосистем провели Майкл Дж. Якобидес (Michael G. Jacobides), Кармело Ченнамо (Carmelo Cennamo) и Аннабель Гавер (Annabelle Gawer). По их мнению, экосистема - это совокупность организаций с различной степенью взаимодействия и взаимодополняемости, в которой отсутствует жесткая иерархия [9]. Данные авторы основным в экосистеме считают многостороннюю модульность, что означает координацию без жесткой иерархии. При этом они выделяют три типа экосистем. Первый – экосистема бизнеса, когда всё выстраивается вокруг одного института, например, банка. Второй тип – инновационная экосистема, когда центром притяжения заинтересованных лиц становится какая-то инновация. И, наконец, третий тип – платформенная экосистема, когда организации объединяются на основе единой платформы.

По нашему мнению, для понимания сущности банковской экосистемы, необходимо, прежде всего, выявить предпосылки, которые способствовали ее появлению. Эти предпосылки можно свести к следующему. Во-первых, цифровизация бизнес-процессов как фактор приспособления банков к условиям жесткой конкуренции на финансовом рынке со стороны крупных ИТ-компаний (Big Tech) [4]. Во-вторых, снижение рентабельности собственного капитала банков стимулируют их выходить за пределы сектора банковских услуг в более высокодоходные сегменты экономики [5]. В-третьих, сегодня технологии определяют уровень конкурентоспособности банков, поэтому возникает необходимость тесного сотрудничества с технологическими компаниями в самых различных формах. В-четвертых, наблюдается стремление клиентов банка получать различные услуги, в т. и небанковские, в «одном окне», с меньшими точками входа. В-пятых, поворот к цифровым технологиям ускоряется молодыми людьми поколения миллениалов и поколения Z, которые наиболее подготовлены к использованию новых цифровых технологий.

Таким образом, реально существует объективная необходимость формирования банковских экосистем. Конечная их цель – объединение различных бизнесов на единой технологической платформе с различными приложениями для удовлетворения широких потребностей клиентов. В

этом плане банковская экосистема – это новая форма развития банковского дела, конкурирующая с Big Tech на финансовом рынке.

Какова практика формирования банковских экосистем в России? В целом можно отметить, что банковские экосистемы характеризуются многообразием организационных форм, различными технологическими платформами, стратегией развития. Тем не менее, можно, на наш взгляд, выделить следующие типы экосистем.

Первый тип – классический – реализуется ВТБ. Банк выполняет свою основную финансовую функцию и развивает совместные проекты с компаниями-партнерами из других отраслей. Как отметил президент-председатель правления, член наблюдательного совета Банка ВТБ А. Л. Костин, ключевой для банка является банковская, финансовая деятельность, но с очень сильной цифровой компетенцией [6].

Второй тип – экосистема с отраслевой направленностью. Примером здесь, на наш взгляд, является Россельхозбанк. В его экосистему входят ЗАО СК «РСХБ - Страхование», ООО «РСХБ Управление Активами» и ООО «ТД «Агроторг». В то же время банк разрабатывает сервисы для агропромышленного комплекса. Так, РСХБ Farming as a Service даст возможность фермерам без дополнительных затрат автоматизировать решение таких задач, как сервис поиска и привлечение сезонных рабочих, сервис получения квалифицированной ветеринарной помощи. Фермеры также смогут самостоятельно предлагать свои товары широкому кругу поставщиков. В целом, Россельхозбанк, разрабатывая для сельскохозяйственного бизнеса различные сервисы, прочно включает их в свой бизнес, обеспечивая тем самым надежную клиентскую базу.

Третий тип экосистем – комплексный, широко диверсифицированный – представлен Сбербанком. По существу, Сбербанк превращается в масштабную экосистему, объединяющую банковские продукты и множество небанковских продуктов и сервисов. Именно небанковские товары и услуги во многом характеризуют специфику экосистемы Сбербанка, в которую входят, например, такие далекие от банковской деятельности виды услуг, как SberMarket (сервис доставки продуктов на дом и в офис), SberFood (сервис для похода в рестораны), «Сбер решения» (услуги аутсорсинга бизнес-процессов) и многие другие. Банк сотрудничает также с двумя крупными интернет-компаниями - Mail.Ru Group и Rambler.

Четвертый тип – платформенный – реализуется Тинькофф, который объявил о запуске первого в России суперприложения (superapp), которое будет решать практически любые задачи человека в области финансов, досуга и лайфстайла [8].

В заключении хотелось бы сделать следующие выводы:

1. Все банковские экосистемы так ли иначе ориентированы на клиентов. Они выходят за рамки традиционных финансовых потребностей и отвечают более широким потребностям клиентов.

2. В банковском деле усиливается конкуренция, как между банками, так и конкуренция банков с крупными технологическими компаниями. В этих условиях банки должны иметь современные цифровые платформы, различные приложения.

3. Поскольку центральным свойством банковской экосистемы является сотрудничество и партнерство, необходимы кадры с широкими компетенциями и цифровой культурой.

Библиографический список

1. Пешнев-Подольский Д., Хайруллин С. Тренды развития банковских экосистем. - URL: <https://vc.ru/bcs-bank/108343-trendy-razvitiya-bankovskih-ekosistem>.

2. Подходы Банка России к развитию конкуренции на финансовом рынке. Доклад для общественных консультаций. Ноябрь 2019. - URL: <http://cbr.ru/Content/Document/File/90556/>.

3. Модернизация банковского сектора и рынка ценных бумаг в интересах повышения эффективности национальной экономики. Под общей редакцией председателя Комитета Государственной Думы по финансовому рынку А.Г. Аксакова. – М.: Издание Государственной Думы, 2018. – 320 с.

4. Глава Сбербанка предупредил о последствиях концепции «оставайтесь банком». - URL: <https://www.rbc.ru/finances/26/11/2019/5ddd6fdd9a794764f3436a3c>.

5. Стародубцева Е.Б., Маркова О.М. Рентабельность коммерческих банков России: современное состояние и тренды развития // Вестник АГТУ, Сер.: Экономика. - 2018. - № 4.

6. ВТБ создает экосистемы на основе партнерства. - URL: <https://plusworld.ru/daily/tehnologii/vtb-sozdaet-ekosistemy-na-osnove-partnerstva/>.

7. Экосистема Сбербанка. - URL: <https://antony-w.livejournal.com/2136929.html>.

8. Тинькофф запускает первое российское суперприложение. - URL: <https://www.tinkoff.ru/about/news/09122019-tinkoff-launches-first-russian-super-app/>.

9. Michael G. Jacobides, Carmelo Cennamo, Annabelle Gawer. Towards a Theory of Ecosystems / Strategic Management Journal 39(8). - March 2018.

СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

С.А. Сироткин, канд. экон. наук, доцент

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

Аннотация. В статье автором рассмотрена необходимость и пути повышения благосостояния российских граждан, как основы экономики государства, а также обобщены основные рекомендации по оптимизации финансов домохозяйств и меры государственной поддержки населения в РФ.

Ключевые слова: финансы домохозяйств, благосостояние, кризис, доходы, расходы, финансовые резервы, налоговые льготы, депозит, кредит, долг.

FINANCIAL BEHAVIOR STRATEGIES UNDER CRISIS

S.A. Sirotkin, candidate of economic Sciences, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In the article, the author considers the need and ways to improve the welfare of Russian citizens as the basis of the state economy, as well as summarizes the main recommendations for optimizing household finances and measures of state support for the population in the Russian Federation.

Keywords: household Finance, welfare, crisis, income, expenses, financial reserves, tax benefits, Deposit, credit, debt.

В условиях глобализации различные экономические процессы и явления наполняются новым смыслом. Во многом это определяется самой сущностью глобализации, объединяющей в себе как экономические, так и социальные, политические, гуманитарные, экологические и другие процессы. Исходя из этого, даже в рамках экономической глобализации, следует ориентироваться на решение не только экономических, но и неэкономических задач. Для любого государства при обеспечении экономического роста, наряду с количественными, все более важными

становятся его качественные показатели [2, с. 26]. По моему мнению, именно это и лежит в основе такого понятия, как экономическое благополучие. Не ограничиваясь только уровнем экономической удовлетворенности домашних хозяйств, под экономическим благополучием следует понимать обобщающий показатель, отражающий благосостояние людей и состояние окружающей среды. В широком смысле его можно оценивать как уровень удовлетворенности населения своей жизнью в данной стране [1].

С целью повышения благосостояния населения Российской Федерации, в рамках проекта Минфина России совместно с преподавателями Ярославского филиала Финуниверситета на территории Ярославской области активно реализуется программа «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Именно в период кризисов снижается уровень доходов населения. Ярким примером является, так называемый, корона-кризис. В данной ситуации государство разрабатывает и реализует меры по поддержке отечественной экономики. В рамках этих мер существуют и те, которые направлены на определенные категории населения. Помимо помощи со стороны государства, его граждане должны самостоятельно пересматривать и оптимизировать свои расходы. Прежде всего необходимо понять, что нужно делать, а что категорически не нужно делать. А именно, во-первых, нужно отказаться от новых необоснованных кредитов; во-вторых – не стремиться погасить кредиты и долги за счет средств, предусмотренных в бюджете в качестве финансового резерва; в третьих – не инвестировать в высокорискованные активы; в четвертых – с повышенной осторожностью относиться к своим персональным данным (ПИН-коды, CVV-коды, номера карт и т.д.), так как активность мошенников в кризис повышается; в пятых – создать или увеличить запас наличных денег или на банковской карте; в шестых – снизить расходы, так как в этот период увеличивается доля незапланированных трат; в седьмых – постараться провести рефинансирование или реструктуризацию кредитов с целью снижения ежемесячной кредитной нагрузки; в восьмых – провести ревизию своих активов, долгов, неиспользуемого имущества; в девярых – получить налоговые вычеты, а также льготы и иные меры поддержки от государства.

В период нахождения на самоизоляции у большинства населения произошла оптимизация расходов, по данным РБК, они снизились на 30%. В структуре финансов домохозяйств произошли изменения – снизились расходы на транспорт, одежду, развлечения, питание вне дома и т.д., и

увеличились траты на лекарства, продукты питания, онлайн-сервисы, коммунальные услуги. Данная ситуация позволяет нам оптимизировать свой бюджет – установить сумму базовых расходов (далее – БР), понять минимальный доход (далее – МД), определить фонд ежемесячных расходов, сформировать буферный фонд ($3 * \text{ на разницу между БР и МД}$), рассчитать объем временно свободных денежных средств, часть из которых направим на формирование резервного фонда, а часть – на целевой фонд (сбережения). Если доходы больше, чем базовые расходы – появляется возможность увеличить буферный фонд. Если доходы меньше, чем базовые расходы – средства используются из буферного фонда (или из резервного, если в буферные денежные средства заканчиваются).

Следующим способом снижения расходной и повышения доходной части семейного бюджета могут быть налоговые льготы и вычеты. Вычеты, предусмотренные п. 1 ст. 219 НК РФ, предоставляются по окончании налогового периода при подаче налоговой декларации в налоговый орган налогоплательщиком. К ним относятся:

- социальные вычеты по суммам, уплаченным за обучение;
- социальные вычеты по суммам, уплаченным за медицинские услуги;
- социальные вычеты по суммам, уплаченным по страхованию;
- социальные вычеты по суммам, перечисляемым в виде пожертвований;
- социальные вычеты по суммам, уплаченным за прохождение независимой оценки квалификации.

Срок представления физлицами налоговых деклараций по форме 3-НДФЛ перенесен с 30 апреля на 30 июля 2020 года. Представлять декларацию нужно будет тем физлицам, которые в 2019 году получили налогооблагаемый доход. Так же декларации можно подать за 2017 и 2018 годы.

В качестве инструментов по снижению долговой нагрузки необходимо воспользоваться рядом следующих инструментов:

1. Досрочное погашение (при наличии финансовой возможности):
 - а) метод «снежной лавины» (по размеру процентной ставки от большей к меньшей);
 - б) метод «снежного кома» (по размеру текущего долга, от меньшего к большему).
2. Рефинансирование, то есть объединение кредитов в один с меньшей ставкой и большим сроком погашения (это возможно при наличии у заемщика хорошей кредитной истории).

3. Реструктуризация кредитной задолженности, в том числе и кредитные каникулы (если подтверждено сложное финансовое положение).

4. Личное банкротство (если отсутствует возможность отвечать по своим финансовым обязательствам).

С июля 2019 года у заемщиков появилось право на «ипотечные каникулы». Существуют следующие виды таких каникул:

1. Погашение процентов (гасятся только проценты, тело кредита разбивается на последующие платежи).

2. Разбивка платежей (вносится только часть ежемесячного платежа – частично платится по процентам, частично по телу кредита. Невыплаченный остаток за льготный период будет распределен по последующим платежам).

3. Полная отсрочка (в течение льготного срока проценты и основной долг по кредиту не погашаются, общий срок ипотеки продлевается на период отсрочки. После полного внесения плановых платежей, заемщик должен погасить долг, который накопился за время каникул).

4. Увеличение срока (банк может пересчитать выплаты на более долгий срок).

Федеральный закон от 03.04.2020 № 106-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации» и отдельные законодательные акты РФ в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа», установил более либеральный режим по «кредитным каникулам», в том числе по ипотечным кредитам.

Заемщик - физлицо вправе потребовать у кредитора, предоставившего потребительский кредит (займ), изменить условия кредитного договора (договора займа) для приостановления исполнения своих обязательств на срок, определенный заемщиком. Обратиться к кредитору с этим нужно в течение времени действия договора, но не позднее 30 сентября 2020 г. и при одновременном соблюдении установленных условий:

- кредитный договор (договор займа) заключен до 3 апреля 2020 г.;
- размер кредита (займа) не превышает максимального размера кредита (займа), в случае его установления Правительством РФ;

- доход заемщика за месяц, предшествующий обращению к кредитору, снижен более чем на 30% по сравнению с его среднемесячным доходом за 2019 год. Правительство РФ определило методику расчета среднемесячного дохода заемщика;

- на момент обращения заемщика с требованием к кредитору в отношении такого кредитного договора (договора займа) не действует

льготный период, установленный в соответствии со ст. 6.1-1 Федерального закона "О потребительском кредите (займе)".

В период приостановления исполнения заемных обязательств не допускается начисление неустойки (штрафа, пени), предъявление требования о досрочном исполнении обязательства по договору и (или) обращение взыскания на предмет залога или предмет ипотеки. Заемщик вправе определить длительность данного периода - не более шести месяцев, а также дату его начала, с соблюдением определенных условий. Срок рассмотрения кредитором требования заемщика - 5 дней. По окончании рассмотрения, кредитор обязан направить заемщику уведомление о подтверждении установления льготного периода либо об отказе в установлении льготного периода.

При каких ещё условиях можно в текущем году воспользоваться кредитными каникулами? Ипотека не более 2 млн. рублей в большинстве регионов, 3 млн. рублей в Санкт-Петербурге и Дальневосточном федеральном округе, 4,5 млн. рублей в Москве; автокредит до 600 тыс. рублей; потребительский кредит до 250 тыс. рублей; кредитная карта до 100 тыс. рублей.

При размещении денежных средств на депозитах или в форме инвестиций необходимо помнить ряд правил, которые актуальны и в кризисные периоды. К ним можно отнести:

1. Резерв – отдельно, то есть сначала у вас должен быть резервный фонд, и он должен быть отдельно от основного инвестиционного портфеля.

2. Определите срок вложений. Чем больше срок, тем меньше потенциальные риски.

3. Ваше отношение к рискам: готовы увидеть снижение цены ваших активов на 30%? Если вы не готовы увидеть даже виртуальные (бумажные) убытки, то вам подойдут только надежные инструменты вне зависимости от срока.

4. Диверсификация: комбинация разных активов (акции, облигации, золото, недвижимость), разных валют. Чтобы снизить риски целесообразно использовать разные инструменты (с разным уровнем риска и поведением) при вложении своих денег.

5. Усреднение: постепенные регулярные инвестиции, то есть заводить деньги в инвестиции необходимо постепенно, особенно в кризисные времена.

При размещении свободных денежных средств на банковский депозит нужно учитывать, что 31 марта 2020 года принят закон о налоге 13% на доход по вкладам свыше 1 млн. рублей, то есть учитываются все вклады,

во всех банках. Данные изменения вступают в силу с 2021 года. Впервые уплатить налог вкладчикам придется только в 2022 году до 01.12.2022 г. Как рассчитать этот налог? Необлагаемый доход 1 млн. рублей * ключевая ставка ЦБ на 1 января отчетного года. В 2020 году сумма необлагаемого дохода была бы равна $(1000000 \times 6\%) = 60000$ руб. Так как на 1 января 2020 года ключевая ставка Банка России была установлена на уровне 6%. Например: совокупный доход по вкладам = 100000 руб. Необлагаемый процентный доход = 60000 руб. Налог к уплате: $(100000 - 60000) \times 13\% = 5200$ рублей.

При размещении денежных средств в облигации также необходимо учитывать, что с 1 января 2021 года весь купонный доход по всем облигациям (ОФЗ, муниципальные, коммерческие) и дисконт, фактически полученный, будет облагаться НДФЛ. Что в данном случае освобождается от налогообложения? ИИС: вычеты (тип А) и освобождение от налога (тип Б); вычет по долгосрочному владению ц.б., если срок владения бумагой более трёх лет; перенос убытков, полученные по ц.б. и ПФИ, на прибыль будущих периодов.

В чем необходимость формирования финансового резерва? Финансовый резерв – деньги, которые помогут пережить временные финансовые трудности (или смягчить их последствия), не снижая уровень жизни и не увеличивая долги. Основные преимущества такого резерва: во-первых, страховка от непредвиденных обстоятельств; во-вторых, предотвращает появление долгов и необходимость продавать нужное имущество; в третьих защита от стресса и источник уверенности в завтрашнем дне; источник стартового капитала при возникновении возможностей; в четвертых, защита от нищеты и полного краха в случае катастрофической ситуации. При формировании финансового резерва необходимо соблюдать четыре основных правила:

1. Размер резерва должен быть от 3 до 12 сумм ежемесячных расходов.
2. Как накопить? 10% от регулярных доходов + 50% дополнительных доходов.
3. Где хранить? Наличные + депозиты (накопительные счета с % на остаток, фонды денежного рынка).
4. Как расходовать? используйте только в случае наличия прямой угрозы финансовому положению.

Как отмечают эксперты, соотношение сбережений и средних зарплат свидетельствует о приемлемом уровне финансовой подушки. В лидирующей Москве средние вклады составляют почти 12 месячных зарплат. Вторую строчку, как и по объему депозитов, занимает Санкт-Петербург с соотношением 9,6 средней зарплаты. Далее идут

Калининградская область (6,6), Владимирская и Самарская (по 6,3), а также Ярославская (6,1). Таким образом, жители центральных регионов России отличаются наибольшей бережливостью. За последние три года объем депозитов в среднем по России вырос на четверть. При этом в 53 регионах из 82 прирост был выше среднероссийского [3].

Так же в настоящее время государством введены меры социальной поддержки населения. Повышены выплаты период за временной нетрудоспособности (больничный) до размера МРОТ (12130 рублей). Изменение коснется только тех, кто получает зарплату ниже МРОТ или пособие по безработице. По тому же принципу рассчитываются больничные для тех, кто вышел на карантин после возвращения из-за границы, или проживает с таким человеком.

Семьям с детьми в возрасте до трех лет выплатят по пять тысяч рублей на каждого ребенка. Деньги будут начислять в течение трех месяцев, начиная с апреля. Помощь получают только те семьи, у кого есть право на материнский капитал. Семьям с доходом меньше прожиточного минимума с детьми от 3-х до 7-и лет выплаты 5500 руб. на ребенка.

Безработным повысят максимальные выплаты до величины МРОТ – 12130 рублей. Всем, кто потерял работу и обратился в службу занятости после 1 марта текущего года будут выплачивать пособие по безработице по верхней планке (апрель, май, июнь). До 30 сентября 2020 года в Москве — 19500 рублей, в Московской области — 15000 рублей.

Текущие пособия и льготы продлены на полгода автоматически. К ним относятся субсидии по оплате ЖКУ, детские выплаты и другие. Если раньше у гражданина РФ не было права на льготу, то он ее не сможет получить автоматически. Необходимо подавать заявление, например, через портал госуслуг.

В ряде регионов отменены взносы за капитальный ремонт. Например, эта мера внедрена в Москве и Подмосковье. До 1 января 2021 года в России вводится мораторий на начисление штрафов за неоплаченные услуги ЖКХ и на отключение граждан от коммунальных услуг за долги.

Библиографический список

1. Лебедин Н.Ю. Экономическое благополучие и проблемы его обеспечения в современной России. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-blagopoluchie-i-problema-ego-obespecheniya-v-sovremennoy-rossii/viewer>.

2. Харламов А.В. Влияние глобализации на содержание и эффективность хозяйственной системы // Модернизация хозяйственной системы России как условие экономического роста: Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных работников и

аспирантов по итогам НИР 2009 года. Юбилейный сборник докладов. - СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. - С. 26–30.

3. Размер среднего депозита россиян составил 200 тысяч рублей. - Режим доступа: <https://ria.ru/20191125/1561539075.html>.

УДК 336.64

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д.Ю. Сяский, канд. экон. наук, доцент

А.Д. Бурькин, д-р экон. наук, профессор

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Аннотация. В статье авторами рассмотрены основные показатели платежеспособности предприятия, выделены ее основополагающие факторы. Кроме того, авторами выделены преимущества и недостатки методики оценки платежеспособности организации по валовой оплаченной среднемесячной выручке и предложены основные мероприятия по управлению платежеспособностью предприятия.

Ключевые слова: предприятие, платежеспособность, хозяйственная деятельность, ликвидность, выручка, бюджет, затраты, финансы.

METHODOLOGY FOR ASSESSING THE SOLVENCY OF AN ENTERPRISE

D.Y. Syasky, candidate of economic Sciences, associate Professor

A.D. Burykin, doctor of economic Sciences, Professor

Yaroslavl higher military school of air defense

Abstract. In the article, the authors consider the main indicators of the enterprise's solvency, and highlight its fundamental factors. In addition, the authors highlighted the advantages and disadvantages of the methodology for assessing the solvency of an organization based on gross paid average monthly revenue and proposed the main measures for managing the solvency of the enterprise.

Keywords: enterprise, solvency, economic activity, liquidity, revenue, budget, costs, finance.

Каждое предприятие стремится обеспечивать такую структуру финансовых ресурсов, которая дает возможность привлекать внешние заемные средства и позволяет достигать неизменное состояние платежеспособности.

Следовательно, способность предприятия своевременно погашать свои обязательства, расширять поле своей деятельности и поддерживать свою платежеспособность при наступлении кризисных явлений свидетельствует о его устойчивом финансовом положении на рынке.

К основополагающим факторам, обеспечивающим платежеспособности предприятия, прежде всего, следует относить [1]: наличие конкурентоспособной продукции; доля предприятия на соответствующем рынке; независимость от влияния третьих лиц; низкая доля дебиторской задолженности; оптимальный состав издержек производства; эффективность проводимых хозяйственных операций; уровень квалификации производственного и вспомогательного персонала.

Оценка платежеспособности предприятия позволяет определить способность предприятия формировать активы в таком размере, чтобы иметь возможность осуществления планируемых расходов и погашения своих обязательств. Такой анализ необходим не только для самого предприятия, но и для всех заинтересованных в его деятельности сторон [3].

Что касается финансовой устойчивости предприятия, то в современных условиях развития экономики она является одним из главных критериев эффективной деятельности любого хозяйственного субъекта. Финансовая устойчивость выступает основой платежеспособности, стабильного положения предприятия на рынке и залогом его экономической состоятельности.

Несмотря на преимущества методики оценки платежеспособности организации в Российской Федерации по валовой оплаченной среднемесячной выручке, она имеет и недостатки [2]: во-первых, в расчетах представлены только остатки обязательств без учета формируемых фондов и резервов из чистой прибыли; во-вторых, не учтен фактор обеспечения денежными средствами нераспределенной (чистой) прибыли, остатки которой во многих организациях значительны, но по причине необеспеченности их денежными средствами не представляется возможным ее использование ни в краткосрочной, ни в долгосрочной перспективе; в-третьих, по своей сути методика оценки платежеспособности в Российской Федерации позволяет определить не платежеспособность организации, а удельный вес долгосрочных и краткосрочных обязательств в среднемесячной валовой выручке.

Данные по платежеспособности должны не только охарактеризовать обеспеченность денежными средствами при расчетах с кредиторами, но и показать достаточно ли средств для обеспечения непрерывного ведения хозяйственной деятельности и формирования собственных источников для инвестиционной и инновационной деятельности.

Поскольку для расчета показателей платежеспособности за основу берется прибыль, то можно выделить следующие основные мероприятия по управлению платежеспособностью предприятия [5]:

1. Метод оптимизации затрат. Меры по сокращению затрат, связанных с закупкой товаров, оплатой труда персонала, экспедиционные услуги и прочее. Зачастую расходы на сырье и материалы оказываются значительными практически для каждого производства. Именно поэтому руководители должны учитывать тот факт, что снижение таких затрат не должно приводить к ухудшению качества продукции. Реальная оптимизация постоянных затрат должна предполагать сокращение и удержание на одном уровне темпов роста расходов, которые не влияют непосредственно на производственный процесс.

К таким расходам можно отнести общепроизводственные и общехозяйственные расходы. Подобных результатов можно добиться с использованием лимитно-контрольных карт. Это документ, который фиксирует данные о расходах подразделений предприятия по конкретным статьям. Также для управления постоянными затратами, не относящихся к основному виду деятельности предприятия, используется метод проектного управления. В таком случае каждый новый вид изделия рассматривается как отдельный проект со своим бюджетом. Что помогает более детально наблюдать за изменением объема и структуры затрат на изготовление.

2. Метод увеличения объема продаж. Повышения эффективности продаж добиваются в результате оптимизации ассортимента продукции [4]. В большинстве случаев оптимизация ассортиментного ряда является эффективным способом повышения рентабельности предприятий. Если пересмотреть ассортимент выпускаемых продуктов и исключить из них низкорентабельные товары, можно добиться увеличения общей рентабельности в районе 20–30%. Оптимизации ценовой политики. Такая оптимизация может происходить с помощью предварительного расчета величины дохода от продаж для получения конкретного размера чистой прибыли, анализа цен конкурентов на рынке, определения размера скидок, которые предприятие может предложить покупателям. Оптимизации маркетинговой деятельности. Оптимизация маркетинговой деятельности во многом влияет на рынок сбыта продукции. С ее помощью можно

увеличить каналы сбыта и объем реализации производимой продукции. Для этого маркетинговый отдел производит маркетинговый анализ рынка с целью найти новые сегменты сбыта. Также данная оптимизация несет в себе улучшение политики коммуникации, а именно, расширение рекламы предприятия, организации различных акций, конкурсов и лотерей.

3. Метод эффективного управления материально–технической базой предприятия. Для улучшения платежеспособности предприятия необходимо систематически проводить мониторинг технологий производства и совершенствовать их. Очень большое значение имеет обновление техники и оборудования, применение ресурсосберегающих и малоотходных технологий.

4. Метод сравнения коэффициента рентабельности инвестиций в целом по компании со средневзвешенной стоимостью капитала компании. С целью управления коэффициентом рентабельности инвестиций руководство компании может закрывать или передавать на аутсорсинг некоторые сегменты бизнеса, рентабельность инвестиций по которым ниже средневзвешенной стоимости капитала компании. Также любая организация старается обеспечивать максимальную эффективность использования ограниченных ресурсов в таких сегментах бизнеса. К ним можно отнести подразделения предприятий, например, филиалы, отдельные цеха и их подразделения. Данный метод позволяет компаниям повысить рентабельность инвестиций как в целом по всему предприятию, так и по отдельным сферам деятельности. Это позволяет направить высвободившиеся ресурсы на деятельность подразделений, которые являются более эффективными.

5. Метод определения оптимального размера кредиторской задолженностей предприятия. Кредиторская задолженность оказывает значительное влияние на платежеспособность предприятия. Это обуславливается различием между процентной ставкой по банковским кредитам и нормой рентабельности на вложенный капитал. Платежеспособность будет расти до тех пор, пока процентная ставка по кредитам установлена на уровне ниже, чем норма рентабельности на вложенный капитал.

6. Метод увеличения производительности труда работников. Основными методами повышения производительности труда являются, в первую очередь, повышение квалификации персонала, а также повышение заинтересованности сотрудников в конечном результате работы. Материальное поощрение сотрудников выступает одним из самых эффективных способов для повышения мотивации. Многие организации устанавливают премии, которые зависят от результата хозяйственной

деятельности предприятия. К еще одним методом увеличения производительности труда менеджеры относят улучшение рабочего климата в коллективе.

Эффективность внедрения методов диагностики экономической состоятельности и платежеспособности заключается в скорости обеспечения руководства предприятия объективной информацией о тенденциях развития внутренней и внешней среды для принятия рациональных управленческих решений, направленных на предотвращение развития несостоятельности.

Для этого необходимо: постоянно осуществлять мониторинг факторов внешней и внутренней среды, приводящих к кризисным явлениям на предприятии; обеспечивать непрерывность оценки возможной несостоятельности и неплатежеспособности предприятия на основе регулярного обследования значимых индикаторов; формирование на предприятии информационно–аналитической базы, как для недопущения процессов несостоятельности, так и актуализации механизмов оздоровления предприятия.

Таким образом, для оценки эффективности деятельности предприятия, необходимо проведение анализа как количественных, так и качественных показателей. В связи с этим необходимо не только регистрировать числовые показатели, но и раскрывать сущность явлений и выявлять существующую между ними взаимосвязь, а также определить причины их возникновения и тенденции их развития.

Библиографический список

1. Бурыкин А.Д. Принципы эффективного использования стабилизационных финансов // Труд и социальные отношения. - 2014. - № 1. - С. 96-104.
2. Вишневская М.Д. Влияние стабилизационных финансов на экономику России / М.Д. Вишневская, А.Д. Бурыкин // Вестник БИСТ. - 2015.- № 1 (26). - С. 44-48.
3. Кваша В.А. Финансы как основа устойчивости предприятия на рынке / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - № 2. - Т. 1 (86). - С. 83-94.
4. Колесов Р.В. Разработка методики планирования и привлечения финансовых ресурсов промышленными предприятиями / Р.В. Колесов, А.Д. Бурыкин // Вестник БИСТ. - 2016. - № 1 (30). - С. 49-59.
5. Юрченко А.В. Оптимизация механизма финансирования деятельности предприятия / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник МФЮА. - 2017. - № 2. - С. 9-20.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ И БАНКОВСКИЙ ИНЖИНИРИНГ

А.Ю. Тарасова, канд. экон. наук

Д.В. Пикалова

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

Аннотация. В статье рассмотрены важность инновационного развития финансово-кредитных организаций, а именно определена важность не сколько в количестве создаваемых научно-технических исследований финансовых услуг, а сколько в качестве и полноте их использования в организации.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, банковская услуга, банковский инжиниринг.

DEVELOPMENT OF INNOVATIONS IN BANKING AND BANKING ENGINEERING

A.Yu. Tarasova, candidate of economic Sciences

D.V. Pikalova

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article considers the importance of innovative development of financial and credit organizations, namely, the importance is determined not so much in the number of created scientific and technical studies of financial services, but how much in the quality and completeness of their use in the organization.

Keywords: innovation, innovation activity, banking, banking engineering.

Создание новых банковских продуктов является одним из главных направлений развития банковского дела. Это можно наблюдать за последние 30 лет, в это время мировой рынок банковских продуктов изменился кардинально. Созданием инновационных продуктов занимается сейчас каждая крупная организация, которая хочет оставаться конкурентоспособной и рентабельной. Исходя из этого, многие компании

стараются переделать старые банковские продукты и дать им новую жизнь, или же более сложным является создание полностью уникального и инновационного продукта. Процесс банковского инжиниринга является тяжелым этапом для каждой организации, но его результаты позволяют привлечь новых клиентов, увеличить прибыль, а также поднять свою конкурентоспособность. Сбербанк к процессу банковского инжиниринга относится с большим вниманием, что позволяет им занимать ведущие места по стране среди компаний, занимающихся инновациями.

Термин «инновации» появился достаточно давно и крепко укоренился практически во всех сферах жизнедеятельности. «Инновация» происходит от слова «novatio», что в свою очередь означает - изменять, исправлять.

Переходя к определению понятия «банковский инжиниринг» следует отметить, что данное словосочетание впервые было использовано на финансовом рынке США и на оригинальном языке выглядело следующим образом: «banking engineering». Процесс перевода на русский язык осуществлялся двумя способами и в результате первого получили «банковский инжиниринг», а в результате второго – «банковская инженерия». Оба перевода носят аподиктический характер и имеют места быть. Автором в работе будет использован первый перевод исходя из индивидуальности подхода.

Под банковским инжинирингом принято понимать такой экономический этап, который характеризуется конструированием, производством и внедряемостью в практику инновационных продуктов, а также услуг и инструментов в банковской сфере.

Банковский инжиниринг включает в себя как процесс создания совершенно новых продуктов и их внедрение, так и переработку, и усовершенствование уже существующих каких-либо продуктов и инструментов и их перезапуск.

Банковский инжиниринг является одним из способов достижения банком дополнительной прибыли путем применения комбинирующих решений с имеющимися финансовыми ресурсами и возможностями для закрытия «пятен» в деятельности финансово-кредитной организации, а также минимизации актуальных рисков в работе банка. При выполнении каких-либо работ банком, которые ориентированы на достижение этого способа происходит банковский инжиниринг во втором его понимании. То есть банковский инжиниринг – это также способность нахождения интегративного подхода для решения и предотвращения образования проблем в деятельности конкретного банка и получение им дополнительной прибыли.

Получение прибыли банком – это главная цель банковского инжиниринга, которая может достигаться банковскими инновациями и нахождением инновационных инструментов для улучшения работоспособности и конкурентоспособности финансово-кредитной организации.

Для более успешного функционирования банковского инжиниринга возможно внедрение следующих видов инновационных инструментов:

- создание в банке мнимого капитала;
- разработка возможности получения дополнительной прибыли, которая будет осуществляться путем нерегулируемых законом способов, т.е. методами которые из-за отставания развития законодательной базы или просто законодательных несовершенств не в полной мере регулируются законом;
- перераспределение капитала между разнообразными видами деятельности с целью снижения рисков при функционировании банка;

Рассматривая банковский инжиниринг как процесс создания инновационных продуктов банка следует отметить, что это один из видов их разработки. А для того, чтобы он был успешным и эффективным при его внедрении должны быть предусмотрены следующие этапы, прохождение каждого из которых может помочь достичь максимального эффекта для финансово-кредитной организации.

Первый этап. Выделение главных целей финансово-кредитной организации, которая разрабатывает банковские инновации.

Второй этап. Проведение анализа личных интересов банка, и оценка запросов потенциальных клиентов. На данном этапе проводится полное исследование рынка кредитных организаций, выделений рисков, выявление направлений развития, а также рассмотрение и создание идей нового продукта.

Третий этап. Проведение процесса создания и тестирование новой концепции. Выделение рисков от внедрения банковских инноваций.

Четвертый этап. Разработка многовариантного банковского инструментария для внедрения инноваций.

Пятый этап: анализ созданного нового банковского продукта, который, как правило, включает в себя:

- определение соответствия нового продукта уже существующей базе, состоящей из внутрибанковских и внешних условий;
- проверка контролируемости данного продукта;
- вычисление положительных сторон от внедрения созданного банковского продукта.

Шестой этап. Анализ идентифицированных вероятных причин риска, уровня доходности и ликвидности, а также альтернативных издержек при выборе одного из вариантов банковского инструментария, разработанного на четвертом этапе.

Седьмой этап. Создание сценария внедрения банковской инновации.

Восьмой этап. Окончательная проверка всего созданного инновационного продукта.

Девятый этап. Внедрение созданной банковской инновации в структуру финансово-кредитной организации.

Десятый этап. Стартовый этап внедрения инновационного продукта в деятельность банка, либо продажа другой финансово-кредитной организации и его внедрение.

Одиннадцатый этап. Координирование продукта и оказание поддержки при его окончательного становления и внедрения в деятельность кредитной организации.

Таким образом, при прохождении всех этапов можно быть уверенным, что внедряемый инновационный продукт будет рентабельным и окажет положительное влияние на деятельность финансово-кредитной организации.

Сейчас современный и инновационный банк должен отвечать многим требованиям. Консалтинговая компания Deolite проанализировав российский рынок кредитных организаций выставила рейтинг банков по их инновационной содержательности, по их данным «Сбербанк» занимает 1 место по инновационности.

ПАО «Сбербанк» отвечает всем требованиям по инновационности для кредитной организации, также его полноправно можно назвать самым инновационным банком Российской Федерации среди подобных банков, не беря во внимание интернет-банки.

Рассмотрим инновационные продукты, которые уже введены в деятельность ПАО «Сбербанк» за последние годы.

По версии bankinform.ru 2019 год был очень продуктивным в инновационном развитии финансового рынка. Банки по его итогам внедрили в свою деятельности множество технических новинок, среди которых в данном источнике даже были выделены «Топ-10». Здесь следует отметить, что сразу 3 банковских инновационных продукта, вошедших в этот список от ПАО «Сбербанк»: возможность оплаты QR-кодом, виртуальное зрение, возможность снятия наличных средств на кассах в магазине.

Перечисленные выше три продукта являются ключевыми, их появление оказало большое влияние на развитие банковской системы в

Российской Федерации. Но они были не единственными за последние годы. Также следует отметить, что ПАО «Сбербанк» - это конгломерат, т.е. данная организация занята в самых разных сферах. Например, в одной из лабораторий Сбербанка был создан самый мощный компьютер, который предназначен для вычисления в сфере внедрения искусственного интеллекта.

Инновационные продукты, представленные Сбербанком в 2019 году направлены на улучшение деятельности и упрощение системы кредитования, финансирования и т.д. для своих клиентов.

Таким образом, инновационная политика кредитной организации в современном мире определяет уровень развития, а также конкурентоспособность и устойчивость на рынке. Каждая организация старается установить политику, которая позволит соответствовать требованиям высокотехнологичным компаниям с высокой долей инновационной деятельности.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01001801969>.

3. Седлов Д., Стогней А. Банки для гиков: эксперты назвали лидеров финансовых инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/about-deloitte/deloitte-in-press/2016-year/eksperty-naazvaliliderov-finansovyh-innovaciy.html>.

4. Стратегия развития Сбербанка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.sberbank.com/ru/about/strategy>.

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, Ярославский филиал, 2018. - С. 103-106.

УДК 336.719

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А.Ю. Тарасова, канд. экон. наук

Е.Н. Ульянова

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

Аннотация. Усиление конкуренции в банковской сфере заставляет банки применять различные маркетинговые стратегии. В статье рассматривается классификация маркетинговых стратегий банков, их особенности, анализируются этапы банковского маркетинга, опыт реализации маркетинговых стратегий на примере АО «Тинькофф Банк».

Ключевые слова: банковский маркетинг, маркетинговая стратегия банка.

PECULIARITIES OF DEVELOPMENT OF BANKING MARKETING AT THE PRESENT STAGE

A.Yu. Tarasova, candidate of economic Sciences

E.N. Ulyanova

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. Increased competition in the banking sector forces banks to apply various marketing strategies. The article deals with the classification of marketing strategies of banks, their features, analyzes the stages of banking marketing, the experience of implementing marketing strategies on the example of JSC "Tinkoff Bank".

Keywords: bank marketing, Bank's marketing strategy.

В современном мире универсализация и интернационализация всей деятельности банков, кроме того, конкуренция с другими банками и небанковскими учреждениями стимулируют банки в целях выживания бороться за каждого клиента. Эти обстоятельства обуславливают важность применения банковского маркетинга на этапе конкурентной борьбы.

На данный момент в отечественной и зарубежной литературе существует множество определений банковского маркетинга. Например, С.А. Гурьянов в своей работе «Маркетинг банковских услуг» приводит такое определение – «внешняя и внутренняя идеология, стратегия, тактика и политика деятельности банка, определяемая конкретной общественно-политической и экономической ситуацией» [1].

Среди основных целей существования маркетинга в банках можно выделить: увеличение получаемой прибыли, формирование на рынке

спроса на товары и услуг банка, стимулирование сбыта продукции, обеспечение обоснованности принятия управленческих решений, а также увеличение объемов оказываемых услуг.

Именно обостряющиеся условия жесткой конкуренции стали главной причиной, заставляющей банки вкладывать средства в банковский маркетинг. Для российских банков свойственно вкладывать денежные средства именно в рекламу, разработку маркетинговой стратегии и изучение тактики конкурентов.

Понятие «маркетинговая стратегия» можно трактовать как «процесс планирования и реализации различных маркетинговых мероприятий, которые подчинены достижению поставленных перед компанией (фирмой, организацией) целей» [5].

Задачами маркетинговой стратегии можно ознаменовать: повышение лояльности и привлечение новых клиентов, расширение предложений новой продукции, увеличение доли на рынках, поддержание имиджа банка, а также освоение в полной мере маркетинговых инструментов.

В настоящее время существует три подхода к формированию маркетинговой стратегии банков. Наиболее популярным является первый подход, в пределах которого целесообразно выделить четыре стратегии. Суть виолентной стратегии заключается в установлении относительно небольших цен, что компенсируется за счет большего охвата числа клиентов. Пациентная стратегия направлена на привлечение и работу с достаточно узким кругом клиентов (VIP клиенты), чьей главной отличительной чертой является наличие высоких доходов. Экспертная стратегия банка ориентирована на осуществление технологических, информационных и организационных инноваций для достижения преимуществ перед конкурентами. А отличительная особенность коммуникативной стратегии – удовлетворение вечно растущих запросов клиентов с помощью своевременного обновления ассортимента банковской продукции.

Второй подход к выбору стратегии сложился исходя из концептуальных постановок американского экономиста М. Портера. А третий подход к определению конкурентной стратегии основывается на регулярном анализе позиций конкурентов, оценке привлекательности и устойчивости рынка банковской продукции.

Маркетинговая стратегия, как процесс планирования и реализации мероприятий маркетинга, состоящая из нескольких этапов, будет подробнее рассмотрена на примере АО «Тинькофф Банк» (далее Банк).

«Тинькофф Банк – полностью онлайн-банк, обслуживающий более 10 миллионов клиентов» [7]. Отличительной и довольно выигрышной

особенностью Банка является отсутствие отделений: обслуживание клиентов производится дистанционно, то есть с использованием онлайн-каналов и контактных центров. А доставка банковских продуктов осуществляется благодаря собственной сети представителей по всей России.

«Банк развивает экосистему Тинькофф, которая предоставляет финансовые и лайфстайл-услуги. Помимо классических банковских продуктов в нее входят инвестиции, путешествия, обслуживание бизнеса, страхование, мобильный оператор, развлечения и образование» [7].

Согласно мнению американского экономиста и маркетолога Ф. Котлера процесс управления маркетингом состоит из следующих этапов, которых придерживаются и специалисты Тинькофф Банка в разработке своей стратегии: анализа рыночных возможностей; отбора целевых рынков; разработки комплекса маркетинга; претворения в жизнь маркетинговых мероприятий [2].

Банковский маркетинг достаточно развит в АО «Тинькофф Банк». А их стратегия заключается в трансформации банка в полноценный финансовый супермаркет Tinkoff.ru, предоставляющий клиентуре как собственные услуги, а также и продукцию партнеров через мобильный и Интернет-банк.

Существует несколько основных факторов маркетинговой стратегии Тинькофф Банка.

Во-первых, ориентация на клиентов сегмента масс-маркет, а также mass-affluent (премиальные клиенты) в регионах России.

Во-вторых, предложение банковской продукции с высокой ценностью для клиентуры (т. е. удобство и простота процесса обращения за кредитом; отсутствуют обременительные требования к документации).

К еще одному аспекту стратегии относится беспроцентный (грейс) период до 55 дней (или «срок, в течение которого можно полностью погасить задолженность по кредитной карте и не платить проценты за заем у банка») [4].

В-третьих, привлечение новых и сохранение имеющихся клиентов осуществляется посредством постоянного обеспечения высокого качества обслуживания (контроль качества работы колл-центра и регулярные тренинги и мотивационные программы для персонала).

В-четвертых, с помощью современных систем сбора данных, их обработки и анализа, Банк осуществляет управление кредитным риском (изучение и обработка специалистами большого объема информации из кредитных бюро, скоринговых моделей самого Банка, а также получаемого в процессе верификации).

Маркетинговая стратегия Тинькофф Банка близка к экспертной. Также Тинькофф Банк воплощает в жизнь активную и широкомасштабную маркетинговую политику по продвижению своих продуктов. Согласно годовой финансовой отчетности Тинькофф Банка за 2019 год затраты на рекламную кампанию и маркетинг составили 7,3 млрд. рублей, что на 1,1 млрд. рублей больше, чем за предыдущий период [8]. При этом прибыль Банка растет пропорционально его вложениям в рекламу собственной продукции. «Прибыль за отчетный период 2019 года составила 30766404 тыс. рублей, а за предыдущий период 15653645 тыс. рублей» [3].

Тинькофф Банк неизменно занимает лидирующие позиции среди банков, вкладывающих колоссальные суммы в продвижение, также как и Банк ВТБ (ПАО), ПАО Сбербанк, Банк ГПБ (АО) и АО «АЛЬФА-БАНК».

Таким образом, можно констатировать, что рекламная кампания, как и вся маркетинговая деятельность в целом, достаточно эффективна, что еще раз подтверждается тем, что «Тинькофф Банк является вторым по объему портфеля игроком на российском рынке кредитных карт, доля рынка которого составляет 13,2%» [6].

Подводя итоги вышесказанному, хочется отметить, что АО «Тинькофф Банк» в полной мере можно назвать банком будущего, который успешно действует уже в наши дни. Тинькофф Банк, являясь полностью онлайн-банком и реализуя свою деятельность в новом, некогда непривычном для простых обывателей формате, освободил клиентов от бессмысленного нахождения в очередях в отделениях и бесконечного сбора документации. Это именно тот банк, который реализует все необходимые мероприятия для удобства и комфорта клиентуры.

Библиографический список

1. Гурьянов С.А. Маркетинг банковских услуг / Под общей редакцией д.э.н., профессора Томилова В.В. - М.: Юрайт, 2012. – 320 с.
2. Philip Kotler: Marketing Essentials, 1984 / Филип Котлер: Основы маркетинга. Перевод на русский язык: В.Б. Бобров. - М., 1990.
3. Аудиторское заключение о годовой бухгалтерской отчетности АО «Тинькофф Банк» за период с 01 января по 31 декабря 2019 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://acdn.tinkoff.ru/static/documents/1b20a1a8-ab39-4a74-8363-e0ba909ad30d.pdf>.
4. Как пользоваться беспроцентным (грейс) периодом? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/cards/credit-cards/tinkoff-platinum/faq/grace-period/>.

5. Сущность маркетинговой стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studwood.ru/2188203/marketing/suschnost_marketingovoy_strategii.

6. Тинькофф Банк | Справка о банке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/about/brand/>.

7. Тинькофф Банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/about/>.

8. Финансовая отчетность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/about/investors/11/>.

УДК 336.64

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.Ю. Тарасова, канд. экон. наук

И.А. Золотовский

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

Аннотация. В статье показано, что эффективность хозяйствующих субъектов в значительной степени зависит от системы управления и того насколько грамотно организован финансовый контроль, способный качественно и своевременно использовать и мобилизовать все ресурсы. Отражены цели и преимущества, значимость и роль финансового контроля для успешной деятельности современной организации.

Ключевые слова: хозяйствующий субъект; финансовый контроль; цели; управление организацией.

ORGANIZATION OF FINANCIAL CONTROL AT THE ENTERPRISE

A.Yu. Tarasova, candidate of economic Sciences

I.A. Zolotovskiy

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article shows that the effectiveness of economic entities depends to a significant extent on the management system and how competently the body is grassroots financial control, capable of using and mobilizing all

resources in a quality and timely manner. Reflects the objectives and benefits, relevance and role of financial control for the success of today's organization.

Keywords: economic entity; financial control; purposes; management of the organization.

Современный этап развития экономики в условиях возрастающей конкуренции и нестабильности как глобальных, так и региональных рынков требует от системы управления хозяйствующего субъекта использования всех возможностей и резервов эффективного использования финансовых ресурсов. Поэтому все больше внимания уделяется вопросам организации финансового контроля, который призван найти вышеназванные резервы.

Внутренний финансовый контроль является одним из этапов управления, который позволяет вовремя идентифицировать финансовые риски компании, а также выявить внутрихозяйственные резервы. Это определяет актуальность данной темы.

Само понятие финансового контроля в отечественной литературе представлено различными точками зрения. Так, Ю.Н. Галицкая раскрывает его как «процесс, направленный на достижение целей компании» [1]. Ю.Б. Ржавина и Е.Ю. Юричева определяют внутренний контроль как «совокупность определенных организационных мер, которые использует руководство организации в качестве средств эффективного ведения деятельности» [2]. Ряд ученых рассматривают внутренний контроль как одну из функций управления [3; 4].

Если обобщить имеющиеся подходы к сущности внутреннего финансового контроля, то его основная цель состоит в защите имущественных и финансовых интересов собственников путем выявления возможных рисков, неэффективного использования финансовых ресурсов как в целом по организации, так и в разрезе отдельных структурных подразделений, в защите интересов контрагентов экономического субъекта, в том числе государства.

Хорошо выстроенная система внутреннего финансового контроля должна помогать менеджменту организации обеспечивать ее устойчивое финансовое состояние, доверие к организации со стороны контрагентов и государства, а также своевременно адаптировать производство, снабжение и сбыт к изменяющимся внешним условиям.

Как уже было сказано, внутренний финансовый контроль является одной из функций управления, но при этом он функционирует не обособленно, а реализуется одновременно с такими функциями как планирование, учет и анализ.

Так, например, на этапе планирования контрольная функция реализуется в процессе оценки эффективности планируемых действий, оценки их соответствия корпоративной стратегии.

Претворяя в жизнь планы организации менеджмент может допускать отклонения или искать новые варианты достижения целей, потому на этом этапе внутренний контроль должен обеспечить рациональность принятых решений, достижение запланированных результатов при сохранении приемлемого финансового состояния.

К задачам внутреннего финансового контроля относится не только выявление нарушений или несоответствий, но и наименее болезненное, с финансовой точки зрения, их исправление или устранение, т.е. минимизация потерь от умышленных или неумышленных неэффективных действий менеджмента.

Кроме того, реальной работающая система внутреннего контроля является одновременно и средством профилактики различного рода нарушений, так как персонал отчетливо понимает, что их действия проверяются, а ошибки будут обнаружены. При этом, служба внутреннего контроля накапливает информацию о тех аспектах, которые приводили к ошибкам и нарушениям, и для недопущения повторения их в будущем вовремя вносит предложения по корректировке внутренних процессов, должностных инструкций, полномочий отдельных должностных лиц, разрабатывает предложения по мотивации сотрудников за безошибочную работу.

Далее необходимо сказать, что организация внутреннего контроля является одним из требований Закона «О бухгалтерском учете» (Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ), статья 19 которого говорит: «экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни». Минфин РФ обобщил практику организации внутреннего финансового контроля в документе ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности», который прилагается к Письму Минфина России от 25 декабря 2013 № 07-04-15/57289.

Согласно данному документу «основными элементами внутреннего контроля экономического субъекта являются:

- а) контрольная среда;
- б) оценка рисков;
- в) процедуры внутреннего контроля;
- г) информация и коммуникация;

д) оценка внутреннего контроля» [5].

Особое внимание в документе Минфина уделяется риску злоупотреблений. «Злоупотребления могут быть связаны с приобретением и использованием активов, ведением бухгалтерского учета, в том числе составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности, совершением действий, являющихся коррупциогенными (включая коммерческий подкуп)» [5]. Поэтому, по мнению Минфина, работа внутреннего контроля по оценке риска злоупотреблений должна выявлять процессы, где могут возникать злоупотребления, идентифицировать слабые места – возможности для злоупотреблений, что может возникать и по причине отсутствия должной системы внутреннего контроля.

Под процедурами внутреннего контроля понимаются действия, направленные на минимизацию рисков, влияющих на достижение целей экономического субъекта [5].

Согласно документу Минфина «экономический субъект может применять следующие процедуры внутреннего контроля:

- документальное оформление;
- подтверждение соответствия между объектами (документами) или их соответствия установленным требованиям;
- санкционирование (авторизация) сделок и операций, обеспечивающее подтверждение правомочности совершения их;
- сверка данных;
- разграничение полномочий и ротация обязанностей;
- процедуры контроля фактического наличия и состояния объектов, в том числе физическая охрана, ограничение доступа, инвентаризация;
- надзор, обеспечивающий оценку достижения поставленных целей или показателей;
- процедуры, связанные с компьютерной обработкой информации и информационными системами, среди которых, как правило, выделяют процедуры общего компьютерного контроля и процедуры контроля, осуществляемые в отношении отдельных функциональных элементов системы (модулей, приложений)» [5].

В настоящее время автоматизация и цифровизация процесса управления предприятием, особенно крупным, является признаком инновационного развития, и это позволяет действительно повысить эффективность системы управления, однако не стоит забывать о рисках, в том числе финансовых, которые могут реализоваться, если злоумышленник (внешний или внутренний) получит доступ к такой автоматизированной системе управления. Поэтому, если несколько лет назад вопросы защиты и восстановления данных, бесперебойная работа

информационной автоматизированной системы управления предприятием (АСУП), другие вопросы, связанные с работой АСУП были прерогативой исключительно ИТ-специалистов, то сегодня защита и безопасная, непрерывная работа такой системы – один из вопросов системы внутреннего контроля.

Библиографический список

1. Галицкая Ю.Н. Понятие и организация системы внутреннего контроля // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2020. - № 1-1 (59). - С. 74-76.

2. Ржавина Ю.Б. Методологические аспекты организации внутреннего контроля // Вестник Марийского государственного университета. Серия: Сельскохозяйственные науки. Экономические науки. - 2016. - Т. 2. № 2 (6). - С. 80-85.

3. Рубинчик И.А. Теоретическое исследование сущности понятия «внутренний контроль» // Аспирант. - 2015. - № 6-2 (11). - С. 89-92.

4. Щербакова Е.П. Сущность, содержание внутреннего контроля и его место в системе управления организацией // Учет и статистика. - 2019. - № 2 (14). - С. 103-107.

5. Письмо Минфина России от 25.12.2013 № 07-04-15/57289 «О направлении ПЗ-11/2013».

УДК 334.02

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В.Е. Гультаев, канд. экон. наук, доцент

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Аннотация. В статье раскрываются теоретические аспекты принципов формирования и оценки финансового потенциала предприятия, где раскрывается понятие финансового потенциала предприятия, а так же предлагается методика его оценки с использованием финансовых коэффициентов.

Ключевые слова: финансовый потенциал предприятия, оптимизация финансовых потоков, анализ финансовых коэффициентов.

THEORETICAL ASPECTS OF THE PRINCIPLES OF FORMING AND EVALUATING THE FINANCIAL POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

V.E. Gultyaev, candidate of economic Sciences, associate Professor

Yaroslavl higher military school of air defense

Abstract. The article reveals the theoretical aspects of the principles of formation and evaluation of the financial potential of the enterprise, which reveals the concept of the financial potential of the enterprise, as well as offers a method of evaluating it using financial coefficients.

Keywords: financial potential of the enterprise, optimization of financial flows, analysis of financial coefficients.

В связи с переходом к рыночным отношениям, в настоящее время независимость компаний усиливает их экономическую и юридическую ответственность. Значительно увеличивается значение корпоративной финансовой устойчивости. Все это повышает роль анализа финансовой ситуации в организации: доступность, распределение и использование денежных средств.

В условиях выстраивания рыночных отношений анализу финансового потенциала предшествует тщательный финансовый анализ функционирования самого бизнеса по следующим направлениям:

определение финансовых возможностей и анализ финансового положения предприятия. Главные тенденции в динамике финансового положения и результатах деятельности предприятия можно прогнозировать с определенной степенью точности путем объединения формальных и неформальных признаков.

Сами пользователи результатов анализа определяют основные задачи это:

- группа пользователей, например, владельцы-акционеры, учредители, для которых важно знать эффективность своих вкладов, размер дивидендов и перспективы развития компании;

- группа многочисленных сторонних субъектов хозяйствования, а именно: - кредиторы, которые должны быть уверены, что они будут погашены;

- поставщики, которые всегда хотят быть уверены в платежеспособности своих клиентов;

- потенциальные инвесторы, желающие принять решение о вкладе средств в компанию;

- аудиторы, которым необходимо найти финансовые уловки своих клиентов.

Результаты такого анализа необходимы, прежде всего, для собственников, а также для кредиторов, инвесторов, поставщиков, менеджеров и налоговых органов.

Фактические условия работы предприятия определяют необходимость анализа его финансового потенциала и его оценки, что позволяет определить характеристики его деятельности, недостатки в работе и причины его возникновения, а также на основе результатов по выявлению наиболее рациональных направлений распределения финансовых ресурсов разработать конкретные рекомендации по оптимизации деятельности. К основополагающим задачам любой экономической организации относятся: максимизация прибыли, обеспечение инвестиционной привлекательности, оптимизация структуры капитала и обеспечение ее финансовой устойчивости т.д. От качества анализа зависит оптимальность управленческих решений для реализации этих задач. Результаты анализа финансового потенциала компании позволяют выявить уязвимые места, которые требуют разработки мер по их устранению.

Финансовый потенциал предприятия определяется наличием рациональной структурой финансовых ресурсов и их достаточного количества.

Таким образом, анализ финансового потенциала является необходимой мерой для повышения потенциала и повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Основной задачей управления финансовым потенциалом компании является оптимизация финансовых потоков с целью максимизации положительного финансового результата.

Анализ финансового потенциала позволяет учредителям и акционерам выбрать основные направления активизации деятельности компании. Для других игроков рыночных отношений анализ показателей финансового потенциала позволяет разработать необходимую стратегию поведения, направленную на минимизацию финансовых потерь и рисков инвестиций в этот бизнес.

Современные технологии, с помощью которых компания может оценить свое текущее состояние и разработать эффективные и действенные стратегии будущего развития, претерпевают значительные изменения.

Ряд современных экономистов, и мы придерживаемся этого мнения, кратко описание уровней финансового потенциала компании характеризуют с использованием группы финансовых коэффициентов. Бизнес компании с высоким уровнем финансового потенциала предприятия являются прибыльными и имеют стабильное финансовое положение. Предприятие со средним уровнем финансового потенциала предприятия является прибыльным, но финансовая стабильность в значительной степени зависит от изменений, как во внутренней, так и во внешней среде. Если компания финансово нестабильна, у нее низкий уровень финансового потенциала. Для определения уровня финансового потенциала компании предлагается провести четкий анализ основных показателей, характеризующих ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Учитывая разнообразие финансовых процессов, множественность финансовых показателей, разницу в уровне их критических оценок, степень эволюции их отклонений от фактических значений и трудности, возникающие при оценке финансовой устойчивости организации, можем рекомендовать комплексную оценку рейтинга финансового потенциала предприятия, то есть анализ коэффициентов, представленных в таблице.

Состав представленных показателей не является исчерпывающим, так как анализ требует включения дополнительных показателей, которые расширяют характеристики финансового потенциала компании.

Таблица. Рейтинговая оценка финансового потенциала предприятия (ФПП) по финансовым показателям

Наименование показателя	Высокий уровень ФПП	Средний уровень ФПП	Низкий уровень ФПП
Коэффициент финансовой независимости	>0.5	0.3-0.5	<0.3
Коэффициент финансовой зависимости (напряженности)	<0.3	0.3-0.5	>0.5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0.1	0.05-0.1	<0.05
Коэффициент самофинансирования	>1	0.5-1	<0.5
Коэффициент общей ликвидности	>2.0	1.0-2.0	<1.0
Коэффициент срочной ликвидности	>0.8	0.4-0.8	<0.4
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0.2	0.1-0.2	<0.1
Рентабельность совокупных активов	>0.1	0.05-0.1	<0.05
Рентабельность собственного капитала	>0.15	0.1-0.15	<0.1
Эффективность использования активов для производства продукции	>1.6	1.0-1.6	<1.0

Анализ, проведенный с использованием коэффициентов, дает возможность оценить текущее состояние имущества и, в определенной степени, перспективы имущества и финансового положения организации, возможные и соответствующие темпы ее развития с точки зрения ресурса, и определить источники финансирования.

Библиографический список

1. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 617 с.

2. Колесов Р.В., Бурькин А.Д. Содержание и сущность статистического метода расчета затрат // Вестник научных конференций. - 2017. - № 4-4 (20). - С. 55-56.

3. Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Барьеры реализации политики импортозамещения на региональном уровне / В сборнике: Стратегическое управление: теория, практика и проблемы. Материалы XIII научно-практической конференции. – Владимир: Владимирский филиал Российской академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. - 2015. - С. 167-171.

4. Лысов И.А. Информационная база анализа финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. – 2015. - № 1(44). – С. 50-53.

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

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.В. Коречков, д-р экон. наук, профессор

Ю.Н. Петухова

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

Аннотация. Ретроспективный анализ является анализом данных, учитывающий изменения во времени, начиная от текущего момента времени до любого прошедшего периода времени.

Ретроспективный анализ отличается от других видов анализа тем, что при его проведении запланированные результаты сравниваются с достигнутыми результатами и учитывается прошлый опыт, что позволяет предприятию оптимизировать все процессы и управлять рисками в будущем.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, анализ, финансовые показатели, оценочный анализ.

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF KEY INDICATORS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Yu.V. Korechkov, doctor of economics, professor

Yu.N. Petukhova

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. Retrospective (estimated) analysis is the analysis of data taking into account changes in time, starting from the current moment in time to any past time period.

A retrospective analysis differs from other types of analysis in that when it is carried out, planned results are compared with the results achieved, and past experience is taken into account, which enables the enterprise to optimize all processes and manage risks in the future.

Keywords: accounting, analysis, financial indicators, valuation analysis.

В организации финансово-хозяйственной деятельности предприятия большое значение имеет ретроспективный анализ данных, учитывающий изменения в динамике, например, по обязательствам. В бухгалтерском учете «обязательством» - это только кредиторская задолженность организации, для которой ведется учет. Обязательства исходят из соответствующих соглашений, факт заключения таких договоров не фиксируется в бухгалтерском учете. В бухгалтерском учете отражаются только долговые обязательства, то есть документальное подтверждение факта получения денег в долг и обязанности их возврата, являющиеся результатом расчетов.

Ретроспективный или оценочный анализ – анализ данных с учётом изменения во времени. Эти изменения начинаются от текущего момента времени до любого прошедшего периода времени. Он отличается от других видов анализа. При проведении этого анализа запланированные результаты сравниваются с достигнутыми результатами и учитывается прошлый опыт, который позволяет определенной компании регулировать риски в будущем и оптимизировать все процессы.

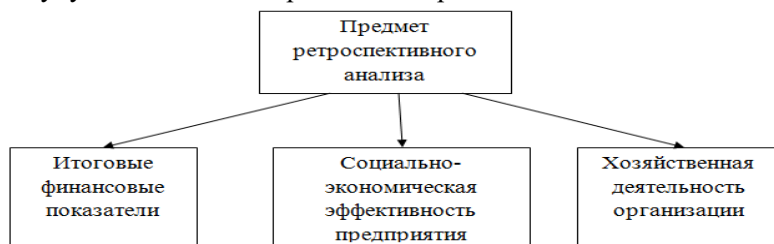


Рисунок 1. Предмет ретроспективного анализа

Значение финансовых показателей формируется под влиянием объективных и субъективных факторов. Показатели финансово-хозяйственной деятельности отражаются в отчетной документации предприятия [3, с. 96].

Ретроспективный анализ является текущим периодическим, поскольку он чаще всего выполняется в соответствии с текущими запланированными отчетными периодами. Более того этот анализ основан на статистической и бухгалтерской отчетности, а также позволяет оценить работу предприятий, объединений и их подразделений за месяц, квартал, год нарастающим итогом [2, с. 32]. Такой анализ, как текущий, проводится всеми службами экономического и технического управления, также цехов и других подразделений по всем имеющимся разделам анализа.

По предприятию в целом составляется пояснительная записка к годовому отчету по итогу работы за год. Такая записка дает оценку хозяйственной деятельности, так же в ней указываются пути для улучшения работы.

Особенностью методики ретроспективного (оценочного) анализа является то, что фактические результаты деятельности оцениваются в сравнении с планом. Это позволяет концептуально совершенствовать управление предприятиями в различных отраслях (например, в электроэнергетике) [4].

Отклонения от базы сравнения расшифровываются по технико-экономическим факторам, определяющим эти отклонения, так же устанавливаются причины не только этих отклонений, так же планируются ответственные лица, службы, намечаются меры по устранению неточностей в работе.

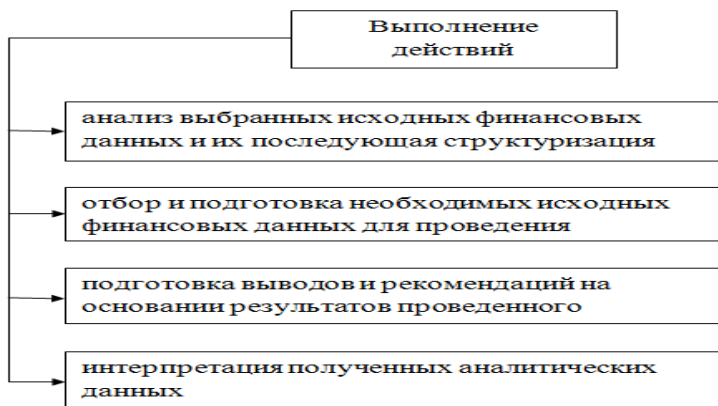


Рисунок 2. Выполнение действий анализа

Оценочный анализ – это более полный анализ хозяйственной деятельности. Он включает в себя все результаты оперативного анализа, а также служит основой для перспективного анализа [1, с. 162]. Однако этот вид анализа имеет недостаток, как и другие виды анализов. Этот недостаток заключается в том, что выявленные запасы означают навсегда утраченные возможности роста эффективности производства, поскольку относятся к прошлому периоду.

В процессе проведения ретроспективного анализа регистрируются все хозяйственные ситуации, результаты анализа учитываются только в будущей работе, поскольку управляющая система получает информацию, это происходит очень поздно и восполнить указанные в информации недостатки, которые были потеряны уже нет возможности.

Исходя из этого, можем сделать вывод, что для повышения действенности анализа ставится задача ускорить представление отчетности и ее аналитическую обработку. Это особенно важно при внедрении системы антикризисного управления [5].

Ретроспективный анализ необходимо применять и при расчете ключевых показателей деятельности организации. KPI (Key Performance Indicator) - это ключевые метрики, на которых базируется система оценки эффективности выполнения бизнес-процессов в компании. Данные показатели позволяют оценить качество выполнения различных бизнес-задач. Их применение очень важно при построении эффективной системы управленческого учета в организации.

Данные переменные могут относиться не только к оценке качества работы сотрудника, но и к деятельности как организации в целом, так и по отдельным проектам. Рассмотрим несколько KPI, которые используют для оценки эффективности работы:

- KPI организации - прибыль, рентабельность, капитализация и др.;
- KPI сотрудника – результативность выполняемых функций (например, для маркетолога могут использоваться цена привлечения подписчика на аккаунт в соцсети);
- KPI проекта – результативность проекта (например, оценка эффективности рекламной кампании. Могут назначаться такие же ключевые показатели эффективности как в случае с оценкой работы сотрудника).

В первую очередь, система KPI разрабатывается для того, чтобы переводить стратегические цели организации в четкий план действий.

Введение системы оценки ключевых показателей эффективности позволяет: сделать все бизнес-процессы компании прозрачными и прогнозируемыми; оценить качество работы каждого сотрудника, проекта, компании; сконцентрировать работу всех подразделений на работу над приоритетными задачами; создать честную и эффективную систему мотивации персонала на достижение положительного результата; повысить ответственности за результат каждого причастного к проекту.

Проведенный анализ показывает, что ретроспективный анализ позволяет запланированные результаты сравнивать с достигнутыми результатами, что дает возможность предприятию оптимизировать все процессы и управлять рисками в будущем.

Библиографический список

1. Артюхова А.В., Литвин А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: сущность и необходимость проведения // Молодой ученый – 2018. – 744 с.

2. Лазарева А.Б. Сущность финансового состояния коммерческой организации и виды его анализа // Молодой ученый, 2019.-№ 9.2. – С. 30-32.

3. Тюрин С.Б., Мудревский А.Ю., Коречков Ю.В., Бурькин А.Д., Бурькина Н.М. Оценка трудоёмкости производства и нормирование труда в рамках отдельного предприятия: монография. - Ярославль: Канцлер, 2017. - С. 12-24.

4. Великороссов В.В. Концепция совершенствования управления электроэнергетикой на основе региональных энергетических компаний: Методология и принципы: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05. - Иваново, 2000. – С. 4-6.

5. Коречков Ю.В. Антикризисное управление организацией. Монография. - Ярославль: Аверс Плюс, 2008. - С. 22-38.

УДК 336.22

НАЛОГОВЫЙ АУДИТ: ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ

Т.В. Логинова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение Высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал

Аннотация. Цель статьи - раскрыть понятие налоговый аудит, рассмотреть методику его проведения, а также его значимость для организаций в современной реальности. Проведение налогового аудита дает возможность не только прийти к выводу в отношении точности исчисления и уплаты налогов, но и уменьшить налоговые риски и возможные штрафы за несоблюдение налогового законодательства, которые могут оказывать значительное влияние на общее финансовое состояние организации.

Ключевые слова: налоговый аудит, аудируемое лицо, налоги.

TAX AUDIT: ORGANIZATION AND PECULIARITIES

T.V. Loginova

Federal state budgetary educational institution of higher education "Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl branch

Abstract. The purpose of the article is to reveal the concept of tax audit, to consider the methodology of its implementation, as well as its significance for organizations in modern reality. Conducting a tax audit provides an opportunity not only to come to a conclusion regarding the accuracy of calculation and payment of taxes, but also to reduce tax risks and possible penalties for non-compliance with tax legislation, which can have a significant impact on the overall financial condition of the organization.

Keywords: tax audit, audited entity, taxes.

В настоящее время существует большое разнообразие налогов, которые обязаны платить организации. Одним из инструментов, который обеспечивает снижение налоговых расходов и помогает избежать сложности в исчислении налоговых баз является налоговый аудит.

Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» не содержит такого понятия, как налоговый аудит, но раскрывает такие понятия как налоговое консультирование, постановка, восстановление и ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций [1].

Документом, который регламентирует аудит по налогам является «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобренный Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 (Протокол № 1) [2]. Документ только рекомендует, но не обязывает проводить налоговый аудит по предложенной методике.

Налоговый аудит – это выполнение аудиторской фирмой отдельного аудиторского задания для того, чтобы выразить мнение о степени достоверности информации и ее соответствии законодательству, а также порядку формирования и отражения в учете правильности расчетов по налогам и сборам.

Аудиторская фирма должна организовать такой аудит таким образом, чтобы он соответствовал основным требованиям нормативно-правового регулирования и обеспечивал бы надежную уверенность и достоверность полученной информации.

При проведении аудита осуществляются определенные процедуры, к которым можно отнести предварительную оценку действующей в проверяемой организации, системы налогообложения, а также правильность исчисления и уплаты налогов и сборов.

Предварительная оценка предусматривает ряд мероприятий:

- это определение существенных факторов, которые влияют на налоговые показатели;
- проверка методики расчетов налоговых платежей;

- правовая и налоговая экспертиза действующей системы хозяйственных взаимоотношений;
- оценка документооборота и рассмотрение функций и полномочий служб, которые ответственны за исчисление и уплату налогов;
- предварительный расчет налоговых показателей [3, с. 159].

Осуществление перечисленных мероприятий дает возможность аудиторам обратить внимание на существенные факторы, которые связаны с порядком начисления и уплаты налогов, а также дать оценку уровня налоговых обязательств и возможных налоговых нарушений проверяемой организации. При этом каждый этап проверки и подтверждения точности исчисления и уплаты клиентом налогов и сборов может быть проведен как по всем налогам и сборам, так и по некоторым их видам.

Проверяемая организация должно предоставить декларации по налогам, расчеты по налогам, справки об авансовых платежах и т.д., для того, чтобы аудиторская фирма смогла провести проверку учета и налоговой отчетности, а также правомерность применения льгот.

Детальной проверки требуют расчеты с бюджетом по налогу на прибыль, НДС, НДФЛ, расчеты с внебюджетными фондами и др. Это основные налоговые платежи организаций, которые составляют значительную долю общего количества уплачиваемых налогов и поэтому имеют больше нарушений с точки зрения налогового законодательства и могут привести к уплате штрафных санкций. Выявленные нарушения регистрируются в рабочей документации аудитора.

К типичным ошибкам, которые могут встречаться при проведении аудита по налогам можно отнести: неверное исчисление налогооблагаемой базы по налогам; неправомерное возмещение «входящего» НДС при отсутствии его указания в расчетно-платежных документах отдельной строкой; ненадлежащее ведение учета (искажение размера выручки от продаж, неправильный расчет отдельных налогов и др.); нарушение сроков платежей по налогам и др.

Результаты, которые будут получены после проверки, позволяют клиенту принять соответствующие меры по исправлению неточностей и ошибок в налоговом учете.

При этом в письменной информации аудитора должна быть отражена финансовая ситуация, которая дает возможность точно охарактеризовать всю систему налогообложения в конкретной организации.

Документ, который будет являться результатом проведения налогового аудита, называется «Отчетом о результатах налогового аудита». В этом документе должно быть дано подробное описание всех

найденных нарушений и отклонений, а также сформулированы рекомендации по их недопущению.

Несмотря на то, что такой аудит является востребованным направлением аудита, в современных условиях отсутствует единое понимание его сущности. В научной литературе есть предложения о подготовке соответствующего стандарта или рекомендаций по проведению аудита по налогам. В настоящее время российский аудит перешел на требования международных стандартов аудита, которые не имеют отдельного стандарта по налогам.

В завершение можно сделать вывод, что, несмотря на большую популярность и востребованность налогового аудита, который способен помочь налогоплательщику грамотно вести налоговый учет в своей организации и правильно составлять налоговую отчетность, на данный момент его можно рассматривать, как сопутствующую услугу, а в рамках существующего законодательства выделение его в отдельный, самостоятельный вид аудита, по мнению автора, не представляется возможным.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
2. Методика аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами» (одобрена Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 Протокол № 1).
3. Олейник М.А. Налоговый аудит. – Краснодар: ФГБОУ ВПО «КубГАУ», 2015. – 212 с.

УДК 657.741

СОВРЕМЕННЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Т.В. Логинова, Г.В. Жишко

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

Аннотация. В данной статье рассмотрены риски, которым может быть подвержена любая организация в процессе своей деятельности, в том числе и риски, связанные с выбором контрагентов. Неосмотрительный выбор

контрагентов увеличивает налоговые риски получения организацией необоснованной налоговой выгоды, что приводит к реальным финансовым потерям. По итогам исследования в статье предложены превентивные меры по противодействию возникающей угрозе, которые будут способствовать улучшению финансово – экономической деятельности организации.

Ключевые слова: риски, необоснованная налоговая выгода, защищенность, противодействие.

MODERN RISK FACTORS IN THE SPHERE OF ECONOMIC SECURITY OF AN ORGANIZATION

T. V. Loginova, G. V. Zhishko

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. This article discusses the risks to which any organization may be exposed in the course of its activities, including the risks associated with the choice of counterparties. Prudent choice of counterparties increases the tax risks of the organization receiving unreasonable tax benefits, which leads to real financial losses. According to the results of the study, the article proposes preventive measures to counter the emerging threat, which will help improve the financial and economic activities of the organization.

Keywords: risks, unjustified tax benefit, security, counteraction.

Данная статья посвящена оценке рисков бизнеса посредством нейтрализации современных предпринимательских угроз, возникающих в процессе ведения финансово-хозяйственной деятельности и связанных с расширением хозяйственных отношений между рыночными субъектами.

Актуальность темы статьи обусловлена, прежде всего, тем, что вопросы, связанные с экономическими рисками, являются одними из ключевых элементов управления бизнесом и важным условием устойчивого функционирования и развития предпринимательства.

При этом обращается внимание на экономическую безопасность, которая представляет собой ответные действия субъекта на возникающие угрозы бизнесу, которые, в случае их реализации, способны привести к отрицательному финансовому результату, неплатежеспособности, финансовой неустойчивости, вплоть до прекращения деятельности.

Следовательно, угрозы экономической безопасности – это причины, создающие опасность наступления негативных для организации

последствий. Очень тесно угрозами связаны экономические риски, так как при наличии угрозы риски отражают степень вероятности наступления убытков, измеряемых в денежном выражении. Существует огромное количество экономических рисков. Элементом экономических рисков являются налоговые риски, которые возникают в результате налоговых правонарушений и приводят к доплате налогов и сборов, а также к налоговым санкциям.

В современном налоговом законодательстве России сущность налоговой выгоды раскрывают положения Федерального закона от 18.07.2017 № 163-ФЗ, согласно которому с 19.08.2017 г. Налоговый кодекс был дополнен статьей 54.1 «Пределы осуществления прав по исчислению налоговой базы и (или) суммы налога, сбора, страховых взносов» [1]. В соответствии с законом налоговая выгода считается необоснованной, если получена в результате искажений фактов хозяйственной жизни в учете, либо отчетности хозяйствующего субъекта или в ходе сделок с недобросовестными контрагентами. Налоговая выгода является обоснованной, если сделка между налогоплательщиками реальна и носит преимущественно деловой характер, а не преследует получение только налоговой экономии.

Недобросовестный контрагент - это, прежде всего, недобросовестный налогоплательщик, для которого характерны следующие признаки: отсутствие реальной деятельности и активов, непредставление отчетности либо представление «нулевой» отчетности, неуплата налогов и другие [2]. Отдельно взятый признак еще не свидетельствует о ненадежности контрагента, а во взаимосвязи и в совокупности они увеличивают налоговые риски организации.

Соответственно, если контролирующий орган при проведении проверки финансово-хозяйственной деятельности компании докажет факты получения необоснованной налоговой выгоды, то он откажет ей в признании расходов и вычетов по налогам и сборам.

Любая коммерческая структура, стремясь повысить деловую активность и увеличить прибыль, заинтересована в расширении хозяйственных связей и заключении новых сделок. Предприниматели самостоятельно принимают управленческие решения относительно контрагентов, с которыми будут заключены договоры, что одновременно налагает на них определенную ответственность по рискам, возможным в связи с неблагоприятными последствиями выбора.

Чтобы более наглядно оценить для компании уровень угрозы, связанной с выбором контрагента, а также объемы финансового ущерба при получении необоснованной налоговой выгоды, в таблице 1 и таблице

2 рассмотрен пример из практики, оформленный бухгалтерскими записями. В качестве модели описывается одна из сделок, совершенных в 2019 году организацией оптовой торговли ООО «Инструмент и Сервис», применяющей общую систему налогообложения.

Таблица 1 - Отражение сделки по приобретению и продаже товаров

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Сумма, руб.	Содержание факта хозяйственной жизни
1	41	60	1000,00	Оприходован товар от поставщика ООО «Сфера»
2	19	60	200,00	Отражен НДС по ставке 20%
3	68/НДС	19	200,00	НДС принят к вычету
4	60	51	1200,00	Погашена задолженность поставщику ООО «Сфера» за поставленный товар
5	62	90/1	2400,00	Отражена продажа товара покупателю ООО «Строительная компания»
6	90/НДС	68/НДС	400,00	Начислен НДС с продажи товара
7	90/2	41	1000,00	Списана себестоимость проданного товара
8	90/6	44	500,00	Отражены расходы на продажу
9	90/9	99	500,00	Отражен финансовый результат (прибыль) по рассматриваемой сделке
10	99	68/НП	100,00	Начислен налог на прибыль (20%)
11	51	62	2400,00	На расчетный счет поступили денежные средства от покупателя ООО «Строительная компания»
12	68/НДС	51	200,00	Перечислен НДС в бюджет
13	68/НП	51	100,00	Перечислен налог на прибыль в бюджет
14	99	84	400,00	Отражена нераспределенная прибыль отчетного года

Таким образом, по данным таблицы 1 можно сделать вывод, что ООО «Инструмент и Сервис» по данной сделке получило финансовый результат - прибыль в размере 400,00 руб.

В таблице 2 рассмотрено продолжение примера из таблицы 1. Но пример дополнен обстоятельствами следующего характера: по завершении сделки и представления отчетности, фискальным органом были проведены мероприятия налогового контроля в отношении ООО «Инструмент и Сервис» и его контрагентов, в ходе которых было установлено, что организация ООО «Сфера» является «фирмой-однодневкой», т.е. недобросовестным налогоплательщиком. Умышленных действий по получению необоснованной налоговой экономии со стороны ООО «Инструмент и Сервис» в ходе проверки не было выявлено. Однако общество не представило никаких доказательств должной

осмотрительности для использования своего права на налоговые вычеты и на расходы. Поэтому налоговые расходы по налогу на прибыль и налоговые вычеты по НДС по данной сделке не были признаны контролирующим органом. По итогам проверки общество обязано доплатить в бюджет налоги в полном объеме и штрафные санкции (для упрощения пени по налогам в примере не рассчитывались).

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что в результате данная сделка имела негативные последствия для ООО «Инструмент и Сервис», так как привела не только к полной потере прибыли, но и к отрицательному финансовому результату в размере 80,00 руб., что в целом составило 103,3% ущерба (2480,00/2400,00).

Таблица 2 - Отражение корректировки финансового результата по итогам проверки

№ п/п	Дебет счета	Кредит счета	Сумма, руб.	Содержание факта хозяйственной жизни
1	19	68/НДС	200,00	Восстановлен НДС, ранее необоснованно принятый к вычету
2	91/2	19	200,00	Списан на прочие расходы НДС, необоснованно принятый к вычету
3	99	68/НП	200,00	Доначислен налог на прибыль с ранее необоснованно учтенной в расходах по налогу на прибыль себестоимости товара (1000,00 *20%)
4	68/НДС	51	200,00	Перечислена по итогам проверки доплата по НДС в бюджет
5	68/НП	51	200,00	Перечислена по итогам проверки доплата по налогу на прибыль
6	99	91/9	200,00	Списан убыток, полученный от списанного на прочие расходы НДС
7	99	68/НДС	40,00	Начислен штраф в размере 20% по НДС
8	99	68/НП	40,00	Начислен штраф в размере 20% по налогу на прибыль
9	84	99	80,00	Получен убыток по итогам отчетного года по данной сделке (2400,00 – 400,00 – 500,00 – 1200,00 – 300,00 – 80,00 = - 80,00руб.)

Следовательно, для субъекта жизненно необходимо проявлять осмотрительность при совершении сделок, иначе он рискует утратить свои финансовые ресурсы и понести убытки, дополнительно оплачивая налоги за своего недобросовестного контрагента. Очевидно, что чем больше будет сумма сомнительной сделки, или их количество, тем более велики

предпринимательские риски и тем более негативными будут последствия для хозяйствующего субъекта.

В условиях новых требований законодательства современный бизнес должен для минимизации рисков финансовых потерь создавать защитные механизмы. Стержнем механизма является проверка будущего контрагента на основе доступных о нем сведений, которые не являются коммерческой тайной. Цель проверки контрагента – удостовериться, что контрагент надежный и добросовестный партнер, который ведет реальную предпринимательскую деятельность, регулярно платит налоги и т.д.

Сведения о предпринимателях можно получить из открытых, доступных и достоверных источников. В основном это сайты государственных органов, сервисы ФНС РФ, такие как «Прозрачный бизнес», «Риски бизнеса: проверь себя и контрагента», что намного упрощают процедуру проверки за счет существенного объема предлагаемых сведений [3].

Проверка контрагента не исчерпывается только использованием указанных онлайн-ресурсов. Каждый экономический субъект определяет свой подход к объему и глубине требуемых сведений о поставщике (подрядчике) исходя из их целесообразности. Чем больше документально подтвержденной информации будет собрано для доказательства проявленной осмотрительности, тем ниже вероятность признания контролирующими органами налоговой экономии как неправомерно полученной.

Исходя из практического опыта для минимизации рассматриваемых налоговых рисков, можно предложить следующее:

- проводить не только предварительные проверки на этапе переговоров и согласования условий контрактов, а также в ходе дальнейшего сотрудничества;

- не реже одного раза в квартал запрашивать у контрагента копию справки о состоянии его расчетов по налогам, сборам, пеням, штрафам;

- у контрагентов – плательщиков НДС, запрашивать ежеквартально заверенную выборку (выписку) по своей организации из книги продаж, приложенной к налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость (раздел 9 декларации) соответствующего периода.

Предложенные рекомендации позволят компаниям избежать экономических, в том числе и налоговых рисков за счет регулярности и актуальности получаемых сведений об исполнении контрагентами налоговых обязательств перед государством и о включении ими информации об общих сделках в свои налоговые декларации.

При этом всем хозяйствующим субъектам важно понимать, что современные условия ведения бизнеса претерпевают определенные трансформации, которые способствуют увеличению зоны налоговых рисков и требуют проведения соответствующих превентивных мер. Методы предупреждения и снижения налоговых рисков, обусловленных выбором контрагентов, на сегодняшний день в целом сформировались, поэтому основная задача для компаний уделять должное внимание существующим угрозам, а также правильно и своевременно применять меры по их нейтрализации.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 18.07.2017 № 163-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации».
2. Письмо ФНС России от 08.04.2011 № КЕ-4-3/5585@.
3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ // Режим доступа <https://www.nalog.ru/>.
4. 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 336.22

ПОРЯДОК РАСЧЕТА И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД

Т.В. Логинова, Ю.Н. Петухова

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

Аннотация. В статье рассмотрены особенности применения индивидуальным предпринимателем, который занимается розничной торговлей, специального режима налогообложения – единого налога на вмененный доход (ЕНВД), а также даны рекомендации по переходу на другой специальный режим – упрощенную систему налогообложения, в связи с отменой ЕНВД с 2021 года.

Ключевые слова: единый налог на вмененный доход, декларация, доходность.

FEATURES OF THE SINGLE TAX FOR PROPOSED INCOME

T.V. Loginova, Yu.N. Petukhova

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article discusses the features of the application by the individual entrepreneur who is engaged in retail trade of a special taxation regime - a single tax on imputed income (УТII), as well as recommendations on the transition to another special regime - a simplified taxation system, in connection with the cancellation of УТII from 2021.

Keywords: single tax on imputed income, declaration, profitability.

Актуальность выбранной для статьи темы не вызывает сомнений, так как вопросы налогообложения и выбора варианта системы налогообложения являются очень важными для организаций любой формы собственности, в том числе и для предприятий малого бизнеса. Специальный налоговый режим – это такой режим, который предусматривает особый порядок подсчета и определения налога за определенный срок, в случаях и порядке, установленных требованиями налогового законодательства.

Цель данной статьи – рассмотреть особенности расчета ЕНВД и дать рекомендации о переходе на упрощенную систему налогообложения, в связи с решением правительства об отмене данного специального режима с 2021 года. В качестве объекта исследования используется практика ИП Юркин С.И.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД) является одним из шести специальных режимов, действующих в настоящее время в Российской Федерации. Он предусматривает особый порядок определения элементов налогообложения (объекта, налоговой базы, налоговой ставки и др.), а также освобождение от уплаты некоторых налогов, таких как налог на прибыль или на имущество [1].

Деятельность ИП Юркин С.И. подходит под статью «розничная торговля», а, значит, данная организация может применять ЕНВД.

Расчет суммы налога, подлежащего уплате, производится поквартально. Декларация по ЕНВД подается в налоговый орган не позднее двадцатого числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Формула расчета единого налога на вмененный доход имеет вид:

$$\text{ВД (база)} = \text{БД} * (\text{Ф1} + \text{Ф2} + \text{Ф3}) * \text{К1} * \text{К2} * 15\%,$$

где ВД – вмененный доход,

БД – базовая доходность, определяется для каждого вида деятельности;

Ф – физический показатель бизнеса за конкретный месяц (3 значения = 3 месяца в квартале),

K1 – коэффициент - дефлятор, установленный для ЕНВД федеральным законодательством;

K2 – коэффициент для корректировки БД, установленный местными органами власти, который может варьироваться от 0,005 до 1 [2, с. 182]. Ставка налога составляет 15%.

В статье приведен расчет суммы ЕНВД, который должен уплатить индивидуальный предприниматель на основе своих доходов:

$$\text{ВД} = 288,8 * (40 + 40 + 40) * 1,915 * 1 * 15\% = 9955 \text{ рублей.}$$

Кроме того, индивидуальному предпринимателю необходимо заполнить налоговую декларацию. На титульном листе декларации ставится дата и подпись. Так же указывается ОКВЭД организации, который в данном случае ОКВЭД 52.42. Если есть печать, она ставится на титульном листе. Листы декларации не сшиты и не скреплены. Исправление ошибок и двусторонняя печать для декларации не допускаются.

Во втором разделе декларации по ЕНВД заполняется поле вида предпринимательской деятельности и указывается код ОКТМО 32607000.

Размер K1 устанавливает Министерство экономического развития, срок его действия равен одному году. В 2019 году значение коэффициента K1 для ЕНВД было равно 1,915.

В строке 040 указывается базовая доходность, а в строках 050 и 060 проставляются коэффициенты K1 и K2 (1,915 и 1 соответственно).

Второй раздел заполняется для каждого кода деятельности, здесь указывается адрес и ОКТМО. После этого, налогоплательщики, которые указали в строке 005 код 1, заполняют 020 строку, где отражается информация об уплаченных страховых взносах и пособиях, которые были выплачены работникам и которые, в соответствии с законодательством уменьшают налог. Эта сумма составила 8899 рублей.

Итоговая сумма ЕНВД рассчитывается в строке 040 и составляет 9955 рублей.

Налоговая декларация подается на бумажном носителе или в электронном варианте в налоговую инспекцию, оплата налога должна быть произведена не позднее 25 апреля.

В настоящее время Правительством РФ принято решение об отмене ЕНВД, начиная с 1 января 2021 года.

В связи с этим решением, в статье рассматривается возможность перехода индивидуального предпринимателя на другой специальный налоговый режим, например, упрощенную систему налогообложения (УСН), но при условии, что критерии, позволяющие перейти на такую систему, будут иметь место.

Данный режим налогообложения подразумевает уплату единого налога и может быть двух видов: доходы (6%) и доходы минус расходы (15%). Размер платежа в целом зависит от прибыли индивидуального предпринимателя (ИП), а при ЕНВД налоги уплачиваются в фиксированном размере не зависимо от прибыли компании. Данному индивидуальному предпринимателю предлагается перейти на упрощенную систему налогообложения (УСН) «доходы», при этом ставка налога составит 6%.

При системе налогообложения ЕНВД ИП Юркин С.И. должен заплатить за 2019 год 9955 руб. А если данная организация решит применять упрощенную систему налогообложения (УСН) (6%), то размер налога к уплате составит 8563 руб. Несмотря на то, что разница в сумме налога будет небольшой (1392 руб.), для данного предприятия она имеет важное значения, так как в целом доходы индивидуального предпринимателя недостаточно высокие.

Использование ЕНВД выгоднее, когда бизнес приносит гораздо больший доход, чем установленный вмененный, тогда организация платила бы сумму налогов гораздо меньше, чем при применении упрощенной системы налогообложения. Если реальный доход организации равен или меньше вмененного, тогда более уместно будет применение УСН. Учитывая эти особенности, можно порекомендовать ИП Юркин С.И. рассмотреть вопрос о переходе на упрощенную систему налогообложения.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями).
2. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебник. - М.: МЦФЭР, 2018. – 278 с.
3. Лазурина О.М., Лазурин Е.А., Юрченко А.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Под общей редакцией Лазуриной О.М. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2014. – 220 с.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ВРЕМЕННОГО РЯДА НА ПРИМЕРЕ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Н.В. Мячин, канд. экон. наук

*Федеральное государственное казенное образовательное учреждение
высшего образования «Санкт-Петербургский университет МВД России»*

Аннотация. Рассматриваются способы визуального представления временного ряда с применением языка R. В качестве примера используются данные уровня безработицы в России с 1994 по 2020 гг. Делается вывод о целесообразности проведения визуализации временного ряда перед анализом его свойств и построения прогнозов.

Ключевые слова: временные ряды, безработица, визуализация.

VISUALIZATION OF A TIME SERIES ON THE EXAMPLE OF THE UNEMPLOYMENT RATE IN RUSSIA

N.V. Myachin, candidate of economic Sciences

*Federal state educational institution of higher education «Saint Petersburg
University of the Ministry of internal Affairs of Russia»*

Abstract. In this article methods of visual representation of time series using the R language are considered. As an example, we use data on the unemployment rate in Russia from 1994 to 2020. In the end the conclusion about visualization the time series before analyzing and forecasts is made.

Keywords: time series, unemployment, visualization.

Исследования строятся на использовании групп общенаучных и частно-научных методов. Применение общенаучных методов, зачастую, не вызывает сложностей, так как они основаны на интуитивно понятных закономерностях. Частно-научные методы отражают особенности изучаемой сферы и позволяют получить специфические для отрасли науки выводы, однако их корректное применение требует от исследователя определенной специализации. С этой точки зрения особенно интересно положение статистических методов. На первый взгляд, их можно отнести к частно-научным методам, так как они конкретизируют результаты определенного научного исследования, а с другой стороны, они являются достаточно универсальными, что позволяет использовать их в любой из

отраслей наук. Особую значимость статистические методы приобретают, когда стоит задача графически представить имеющиеся данные в наиболее лаконичном виде. Визуализация позволяет по-новому взглянуть на распределение и взаимосвязь изучаемых переменных еще до применения конкретных методов. Во многих случаях это позволяет скорректировать выдвигаемую гипотезу и сделать промежуточные выводы.

Рассмотрим один из вариантов такой визуализации на примере временного ряда уровня безработицы в России, данные по которому представлены ежемесячно с января 1994 года по апрель 2020 года [1]. Для построения графиков будем использовать встроенный графический пакет языка R и графический пакет ggplot2. Наиболее удачным способом отображения данных временного ряда будет линейный график (рис. 1).

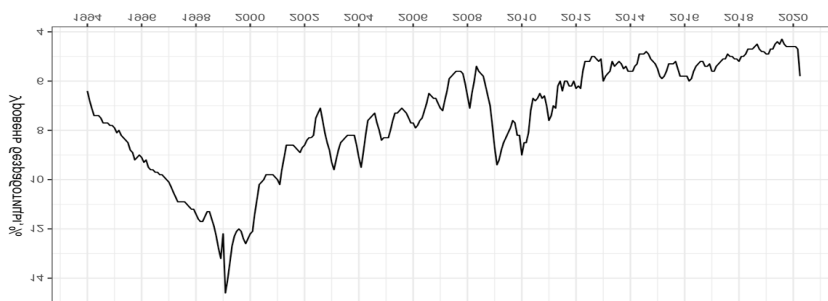


Рисунок 1. Динамика уровня безработицы в России

Используя построенный график, можно выделить некие особенности временного ряда. Формально, ряд можно разделить на несколько отрезков, которые подлежат отдельному исследованию. В частности, период с 1994 по 1999 гг. резко отличается по своим характеристикам от других периодов, представленных на графике. Тем не менее, тенденция снижения уровня безработицы очевидна, более того, мы можем наблюдать некие колебания вокруг этой тенденции, которые, на первый взгляд, носят периодический характер. Для того чтобы формализовать тенденцию построим линии тренда двумя способами (рис. 2).

Тренд, описываемый уравнением линейной регрессии, наглядно отражает общий характер тенденции нашего ряда, однако недостаточно точно описывает его дисперсию ($R^2 = 0,65$). Так как динамика уровня безработицы носит, скорее, нелинейный характер, воспользуемся методом локально-взвешенного сглаживания «LOESS» ($\text{span}=0,5$). Используя этот метод, получаем более детальную аппроксимацию имеющегося ряда.

С помощью диаграммы размаха, которую еще называют «ящик с усами» [3, с. 188], можно представить данные значений уровня безработицы по месяцам, где средний уровень безработицы за весь период отражен пунктирной линией (рис. 3).

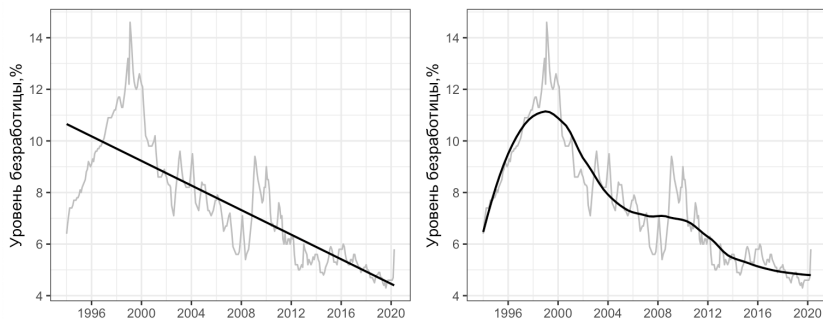


Рисунок 2. Линейный тренд и тренд «LOESS» (справа)

На таком графике наглядно представлены максимальные, минимальные и медианные значения уровня безработицы, что позволяет оценить изменчивость уровня безработицы в каждом месяце на протяжении всего временного ряда и сделать некие предположения относительно сезонности уровня безработицы. Наибольшая изменчивость показателя характерная для февраля, а наименьшая – для марта и апреля, хотя в эти месяцы встречаются выбросы. Кроме того, мы видим, что медианное значение уровня безработицы понижается с апреля и вновь начинает расти к концу года. Схожие графики можно построить для оценки уровня безработицы за каждый год.

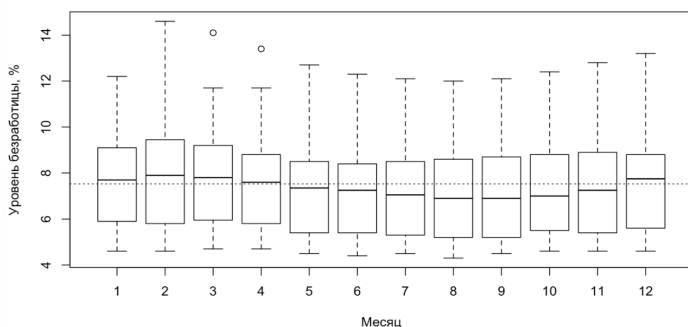


Рисунок 3. Диаграмма размаха значений уровня безработицы

Если вернуться к рисунку 1, то можно предположить, что на отдельных отрезках наших данных наблюдается некая сезонность [2, с. 96]. Для визуализации этого предположения построим кореллограмму временного ряда (рис. 4), которая позволяет отразить взаимосвязь повторяющихся значений.

При расчете автокорреляции тренд из ряда удаляется, в противном случае он будет искажать имеющуюся периодичность. Анализ полученного графика свидетельствует, что в данных действительно присутствует значимая месячная сезонность (доверительный интервал отображен на рисунке пунктирной линией), однако ее максимальное значение невелико (0,398). Вероятно, это связано с тем, что повторяющиеся ежегодно колебания встречаются в период с 2004 г. по 2008 г. и с 2016 г. по 2020 г., а в остальное время они носят менее выраженный характер.

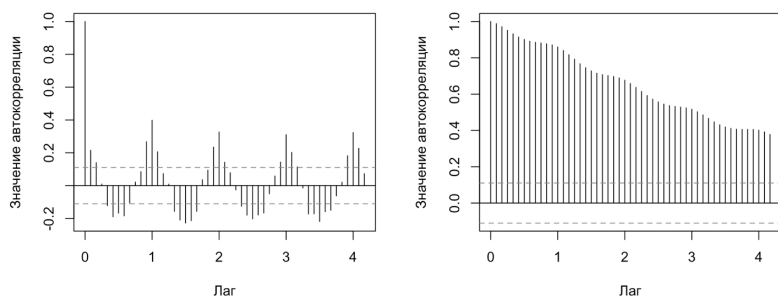


Рисунок 4. Кореллограмма временного ряда: без учета тренда (слева), с учетом тренда (справа)

Таким образом, первичная визуализация временного ряда позволяет, еще до применения специальных методов, выявить некоторые его особенности, а именно, характер тенденции и наличие сезонности. В этом смысле графическое отображение имеющихся данных необходимо рассматривать как первый этап анализа временных рядов.

Библиографический список

1. Единый архив экономических и социологических данных НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://sophist.hse.ru/>.
2. Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М. Анализ временных рядов и прогнозирование: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 228 с.
3. Роберт И. Кабаков R в действии. Анализ и визуализация данных в программе R / пер. с англ. Полины А. Волковой. — М.: ДМК Пресс, 2014. — 588 с.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В.А. Неклюдов, канд. экон. наук, доцент

Т.С. Суслова

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

Аннотация. В данной статье автором освещены основные проблемы учета и управления расчетов с дебиторами, как покупателями и заказчиками, так и с поставщиками и подрядчиками, на предприятии. Обозначены виды дебиторской задолженности. На основании обозначенных проблемы описаны предложения по исправлению процессов на предприятии для улучшения и повышения эффективности управления расчетов с различными видами дебиторов.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, учет, дебиторы.

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND MANAGEMENT OF SETTLEMENTS WITH DEBTORS AT THE ENTERPRISE

V.A. Neklyudov, candidate of economic Sciences, associate Professor

T.S. Suslova

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In this article, the author highlights the main problems of accounting and management of settlements with debtors, both buyers and customers, and with suppliers and contractors in the enterprise. The types of receivables are indicated. Based on the identified problems, proposals are described for correcting processes at the enterprise to improve and increase the efficiency of managing settlements with various types of debtors.

Keywords: accounts receivable, management, accounting, debtors.

Дебиторская задолженность предприятия является его имуществом, тем самым оказывает влияние на эффективное использование средств предприятия. Управление таким имуществом, в случае его эффективности,

помогает в развитии предприятия, увеличению объемов реализации, росту прибыли от реализации.

Так же дебиторская задолженность, является частью оборотных средств, в частности просроченная, сокращает оборачиваемость оборотных средств и тем самым уменьшает реальный доход предприятия [1; 3; 4].

Одной из основных проблем учета дебиторской задолженности является отслеживание и разграничение текущей, сомнительной и безнадежной задолженностей.

Негативной стороной наличия просроченной дебиторской задолженности является то, что такая задолженность приводит к дефициту денежных средств, что увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей деятельности и ухудшает финансовое состояние. Всё это приводит к необходимости внесения изменений в управление расчетами между организацией и её дебиторами, выработке рациональной политики предоставления товарных кредитов и истребованию задолженностей.

Зачастую, чтобы занять на рынке высокую позицию, удерживать и увеличивать долю своего присутствия, предприятие предоставляет своим покупателям и заказчикам коммерческий (товарный) кредит. Используя такой финансовый инструмент, у предприятия появляются разницы между учетными показателями по реализации продукции, оказания услуг или выполнения работ в бухгалтерском учете и реальными поступлениями денежных средств от этих операций. Получается, что возникает кассовый разрыв: предприятие потратило собственные средства на приобретение товара, изготовление продукции, оказание услуг или выполнение работ, передало результат контрагенту, но не получило денежных средств.

Продажи в кредит обуславливают необоснованное увеличение дебиторской задолженности, что в результате может привести к росту расходов и к повышенным рискам, один из которых является риск невыполнения обязательств контрагентами. Так же отрицательными моментами являются потери от инфляции, упущенная выгода, расходы по обслуживанию и взысканию дебиторской задолженности, расходы по привлечению и обслуживанию заёмного капитала из-за нехватки оборотных средств. Неблагонадежные контрагенты, которые уходят от оформления официальных договорных условий по предоставлению такого рода кредита, чаще всего откладывают сроки погашения финансовых обязательств за приобретенную продукцию, оказанные услуги или выполненные работы и пользуются неофициальным беспроцентным кредитом за счет предприятия-продавца.

Среди проблем управления дебиторской задолженностью можно выделить следующие:

- отсутствие достоверной информации о реальных сроках погашения обязательств контрагентами;
- отсутствие регламентов по работе с просроченной дебиторской задолженностью;
- не проводится анализ и не дается оценка платежеспособности и надежности контрагентов;
- не проводится отслеживание эффективности продаж с предоставлением коммерческого кредита.

По словам И.А. Бланка, эффективное управление дебиторской задолженностью связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей и заказчиков [2].

В.В. Ковалёв считает, что управление дебиторской задолженностью предполагает прежде всего контроль за оборачиваемостью средств в расчетах, а ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита, предоставляемого покупателям [5].

При управлении дебиторской задолженностью на предприятии необходимо обращать внимание и на то, что в дебиторскую задолженность включаются средства, выданные поставщикам и подрядчикам авансом, в счет будущих поставок или оказания услуг, выполнения работ. Если не производить контроль за выполнением обязательств контрагентами по таким оплатам, то это может привести к отрицательным последствиям в работе предприятия и дополнительным расходам.

При формировании политики реализации продукции, оказания услуг и выполнения работ, предприятия должны учитывать, что кредитование своих покупателей и заказчиков, как правило, имеет и отрицательные моменты. Так же для недопущения перехода из текущей задолженности в сомнительную или безнадежную возможно через внедрение контроля и анализа платежеспособности контрагентов. Ввод условия полной предварительной оплаты до момента отгрузки товара или проведения работ и оказания услуг, позволит не допускать значительной части сомнительной и безнадежной задолженностей.

Для решения проблем управления дебиторской задолженностью на предприятии можно предложить:

- наладить контроль и планирование дебиторской задолженности (данные по непогашенной задолженности покупателями и заказчиками, время и размер просроченной задолженности, кредитная история контрагента);

– произвести автоматизацию в процессе управления дебиторской задолженностью;

– произвести страхование рисков от непогашения дебиторской задолженности.

Для решения проблемы наличия просроченной дебиторской задолженности предприятие может проводить анализ дебиторской задолженности (к примеру раз в неделю) и рассчитывать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Таким образом, проблемы учета и управления дебиторской задолженности во многом зависят от человека и чаще всего встречаются на предприятиях с отсутствующей или малой автоматизацией учета. Поэтому, чтобы решить вышеизложенные проблемы, необходимо улучшить учетные программы и наладить внутренний контроль.

Библиографический список

1. Буторина Г.Ю. Контроль за дебиторской задолженностью // Вестник современной науки. - 2015. - № 4 (4). - С. 77-78.

2. Галяутдинова А.Р. Проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии и пути их решения // Российское предпринимательство. - № 16(20). - С. 3425–3440.

3. Колесов Р.В., Бурыкин А.Д. Содержание и сущность статистического метода расчета затрат // Вестник научных конференций. - 2017. - № 4-4 (20). - С. 55-56.

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

5. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2017. - 1103 с.

УДК 332.132+332.145+334.764

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ О ВЫБОРЕ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ ОТРАСЛЕВОГО КЛАСТЕРА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА

А.М. Сальников, канд. экон. наук, доцент

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

Аннотация. Настоящая работа касается проблемы выявления точек, пригодных для создания отраслевых кластеров. Решение этой проблемы предлагается проводить с помощью кластерного анализа (иерархический метод, метод k-средних, метод R-окрестностей) и модели Лаунхардта.

Ключевые слова: пространственная экономика, модель Лаунхардта, региональная политика, региональное развитие, управление отраслями, отраслевой кластер.

SOLVING THE PROBLEM OF CHOOSING THE LOCATION OF AN INDUSTRY CLUSTER USING CLUSTER ANALYSIS

*A.M. Salnicoff, candidate of economic Sciences, associate Professor
Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch*

Abstract. The paper concerns the problem of revealing the points of industrial clusters. Author suggests to solve the problem using cluster analysis (hierarchical method, k-means, R-neighborhood method) and Launhardt's model.

Keywords: spatial economy, Launhardt's model, regional policy, regional development, industry management, industrial cluster.

В последние два десятилетия магистральным направлением науки управления отраслями и комплексами является теория промышленных кластеров. Под отраслевым кластером обычно понимают совокупность промышленных предприятий, сконцентрированных географически и совместно реализующих всю технологическую цепочку выпуска какого-то продукта. Сами предприятия при этом могут принадлежать разным собственникам [1; 5; 6].

Предполагается, что государство в лице различных органов власти, управляющих экономическим развитием, должно идентифицировать уже существующие кластеры, определить возможные точки появления новых, а также стимулировать процессы кластеризации, если в этом есть экономического смысл. Одной из главных проблем, возникающих при управлении кластерами, является определение возможных точек концентрации отраслевых производств, которые в дальнейшем станут кластерами и, возможно, получат поддержку государства.

В настоящее время подобные задачи решаются примерно следующим образом. Изначально вся территория страны не имеет каких-либо отраслевых предпочтений. Затем, по мере появления производств,

различными методами выявляются точки концентрации предприятий одной отрасли и смежных производств, после чего такие точки и объявляются кластерами [2; 3; 4; 7; 8].

Существенным недостатком такого подхода можно считать значительное отставание управленческого воздействия со стороны государства по отношению к фактически проходящим экономическим процессам. В данном случае можно считать, что не государство управляет кластерами, а кластеры — государством. Таким образом, необходимо разработать методику, позволяющую заранее определить точки будущих кластеров.

Решить такую задачу можно с помощью кластерного анализа. Предположим, что на территории страны нужно определить точки возможного появления кластеров некоторой отрасли. Для этого нужно идентифицировать всех потребителей товаров этой отрасли. Пусть каждый потребитель имеет координаты, а всего их n .

Если производимый отраслью продукт не имеет ограничений по дальности или срокам транспортировки, то, пользуясь иерархическими методами кластеризации, мы можем оценить количество точек концентрации потребителей, а затем, используя метод k средних, выявить сами потребительские кластеры — их будет k . Если же продукция отрасли не может транспортироваться на значительные расстояния, то кластеризацию придется производить методом R -окрестностей, принимая R равным максимальному расстоянию, на которое можно перевезти готовую продукцию этой отрасли. Количество получаемых в этом случае кластеров заранее неизвестно.

Аналогичным образом нужно провести кластеризацию всех источников сырья, потребляемого отраслью для первого передела (по видам). Обозначим число сырьевых кластеров m .

Центр каждого кластера (и потребительского, и сырьевого), определяемый в процессе кластерного анализа будем считать точкой потребления или точкой происхождения сырья. Объем потребления будет складываться из величин индивидуального потребления каждого потребителя в соответствующем кластере, объем поставок сырья — исходя из производственных мощностей соответствующих источников.

В таком виде задача будет сводиться к поиску местоположения k производств при известных координатах потребителей и источников сырья. Решается эта задача с помощью локационных треугольников Лаунхардта путем минимизации совокупной транспортной работы каждого из k производств (подробное решение задачи Лаунхардта в общем виде широко описано в научной литературе).

Определив координаты возможных кластеров отрасли, можно принимать дальнейшие решения по стимулированию их создания на практике. В случае, если какая-то из возможных точек непригодна для размещения кластера (например, выходит за территорию страны, имеет неприемлемые погодно-климатические условия и т. п.), то в качестве искомой точки принимается ближайшая пригодная. Выявив все точки возможных кластеров одной отрасли, аналогичным путем можно выявлять точки возможных кластеров других отраслей.

Библиографический список

1. Жаркова Е.С. Экономические теории размещения производства: от штандорта к кластерам // Вестник Санкт-петербургского университета. Экономика. — 2011. — № 1. — С. 145 – 150.

2. Иваненко А.А. Методологические основы выявления кластеров // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: экономика. — 2011. — № 2 (16). — С. 47 – 50.

3. Неустроева Н.А. Механизм образования промышленных кластеров // Российское предпринимательство. - 2011. - № 5-1. - С. 52–56.

4. Павлов К.В., Растворцева С.М., Череповская Н.А. Методические основы идентификации потенциальных кластеров в региональной экономике // Часопис економічних реформ. - 2014. - № 1(13). - С. 129–139.

5. Семенов В.М. Кластеры в стратегии экономического развития // Вестник Курганского государственного университета. Серия: гуманитарные науки. — 2008. — № 14. — С. 42 – 45.

6. Слонимский А., Слонимская М. Научно-инновационные кластеры и технологические платформы // Банковский вестник. - 2014. - № 11 (616). - С. 23–30.

7. Черникова А.А., Далинчук Н.С. Кластеры и закон гармонии гармонизация экономических и управленческих аспектов в деятельности кластера // Российское предпринимательство. - 2009. - № 7-1. - С. 17-22.

8. Чирков М.А., Дмитриев Ю.А., Карцев Б.В., Чистяков М.С. Зарубежный опыт применения кластерных технологий в инновационном территориальном развитии // Менеджмент и бизнес-администрирование. - 2019. - № 1. - С. 140-155.

УДК 336.713+336.711.65+336.71.078.3

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ БАНКОВ

А.М. Сальников, канд. экон. наук, доцент

Н.А. Козлова

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

Аннотация. Статья посвящена основному противоречию управления банком - должен ли банк выбирать надежность или прибыльности, или, другими словами, должен ли банк увеличивать собственный капитал свою прибыль. Авторы проанализировали 11 российских системно значимых банков и обнаружили, что все они выбрали стратегию надежности вместо прибыльности.

Ключевые слова: собственный капитал, рентабельность собственного капитала, рентабельность, надежность, системно значимый банк.

ANALYSIS OF RETURN ON OWN EQUITY OF SYSTEM-WIDE SIGNIFICANT BANKS

A.M. Salnicoff, candidate of economic Sciences, associate Professor

N.A. Kozlova

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The paper is dedicated to main contradiction of bank management - should a bank have a bias to reliability or to profitability, or in other words, should a bank increase own equity or raise its profit. Authors have analyzed Russian eleven system-wide significant banks and have found that all of them have chosen the reliability strategy instead of profitability.

Keywords: own equity, return on own equity, profitability, reliability, system-wide significant bank.

Традиционно, одним из важнейших вопросов, связанных с управлением коммерческим банком, является вопрос управления собственным капиталом [3; 7; 8]. Общий вопрос управления собственным капиталом банка можно разбить на ряд частных:

- 1) величина собственного капитала;
- 2) соотношение собственного и заемного капитала в пассивах банка;
- 3) рентабельность собственного капитала.

Величина собственного капитала ограничена снизу законодательством — оно нормирует минимальное значение уставного капитала. Верхним же

ограничением является экономическая целесообразность использования собственного капитала той или иной величины в сложившихся экономических условиях.

Соотношение собственного и заемного капитала, с одной стороны, должно складываться в пользу заемного — то есть вкладов или иных временно размещенных средств клиентов: именно привлечение свободных денежных средств с последующей выдачей их в виде кредитов и является основной целью существования современного банка. С другой же стороны, увеличение заемных средств в пассиве банка приводит к повышению риска их единовременного отзыва - действующее законодательство не содержит ограничений по досрочному прекращению договоров банковских вкладов, что уже неоднократно приводило к банковским кризисам в России (в 1998, 2004, 2008 годах).

Рентабельность собственного капитала - третий частный вопрос управления собственным капиталом банка, который создает противоречивую управленческую ситуацию. С одной стороны, его рентабельность должна быть максимизирована, поскольку этого требуют акционеры банка - они рассматривают покупку акций как инвестицию с получением дохода в виде дивидендов и предполагают, что дивиденды с течением времени будут расти. С другой же стороны, «главный» капитал банка — заемный, поскольку банк, с позиций современной экономической науки, предназначен для получения инвестиционного дохода на временно размещенные свободные денежные средства клиентов [5; 6].

Особую значимость проблема управления собственным капиталом приобретает в процессе управления так называемыми системно значимыми банками [1; 2]. Банк, попавший в список системно значимых, с одной стороны, получает определенные преференции со стороны государства и регулятора, с другой же - на него возлагаются дополнительные обязательства, в частности, по размеру капиталов и по политике управления активами и пассивами.

С точки зрения регулятора, создание списка системно значимых банков объяснимо - государство в лице регулирующих органов пытается предотвратить системные кризисы банковской отрасли и создать некоторое количество абсолютно безопасных банков для клиентов (как физических лиц, так и юридических). В то же время коммерческие банки в России являются формально частными, следовательно, собственников банков должен волновать вопрос отдачи их инвестиций в банк.

В первом приближении эффективность инвестиций в банк можно оценить с помощью показателя рентабельности собственного капитала - отношения прибыли к средней величине собственного капитала в течение

года. Рассматривая ситуацию с точки зрения этого показателя, мы получаем противоречие: для обеспечения надежности и по требованиям регулятора величина собственного капитала должна перманентно расти; в то же время, с позиций инвесторов, величина собственного капитала должна уменьшаться при одновременном росте прибыли. Единственное решение этого противоречия кроется в обеспечении роста прибыли существенно более высокими темпами, чем рост собственного капитала.

Посмотрим, что происходит на практике. Для анализа мы взяли отчетность одиннадцати системно значимых банков за последние пять лет - с 2015 по 2019 годы включительно [9]. Оперирование номинальными значениями денежных показателей из отчетности не имеет смысла - бухгалтерский учет не предполагает изменения реальной стоимости национальной валюты, поэтому перед расчетами мы провели компаундирование значений к 2020 году. Поскольку в России де-факто отсутствуют безрисковые инвестиционные инструменты, в качестве ставки дисконтирования была выбрана ключевая ставка ЦБ [4]. Для упрощения расчетов было использовано округленное среднее значение ставки за исследуемый период - 8%.

Проведя расчеты, мы обнаружили, что величина рентабельности собственного капитала системно значимых банков колебалась от -20,14% до 27,39% - т.е. в определенные периоды времени некоторые системно значимые банки были сильно убыточными. В целом же по группе из одиннадцати банков рентабельность собственного капитала колебалась от 4,87% до 17,4%. На первый взгляд, показатели достойные, однако, минимальные и максимальные значения не учитывают трендов.

Для исследования трендов мы использовали простейшие линейные регрессионные модели (1) и (2):

$$\hat{P}(Y) = a_P + b_P \times Y, \quad (1)$$

$$\hat{O}(Y) = a_O + b_O \times Y, \quad (2)$$

где $\hat{P}(Y)$ - величина прибыли в году с условным номером Y ;

$\hat{O}(Y)$ - величина среднего значения собственного капитала в году с условным номером Y ;

a_P, b_P, a_O, b_O - коэффициенты регрессии;

Y - условный номер года (2015 - 1, 2016 - 2 и т.д.).

Модели (1) и (2) были построены для каждого банка и в целом для группы системно значимых банков. В результате моделирования было получено следующее. Исходя из соотношений (3) и (4):

$$\hat{P}(Y+1) = P(Y) + b_P. \quad (3)$$

$$\hat{O}(Y+1) = O(Y) + b_O. \quad (4)$$

Мы оценили динамику прироста прибыли и собственного капитала и построили прогноз на 2020 – 2022 годы (таблица 1).

Анализируя данные, можно заметить, что и прибыль, и величина собственного капитала для большинства банков (и по группе системно значимых в целом) будут расти. Однако, темпы прироста собственного капитала невелики — около 3,5% в год, в то же время прибыль, получаемая банками, хоть и растет, но этот рост быстро замедляется.

Если же исключить из исходных данных для построения моделей (1) и (2) показатели банков, прошедших санацию в 2015–2018 годах, то ситуация выглядит еще хуже (таблица 2).

Таблица 1 - Прогнозные темпы прироста прибыли и собственного капитала системно значимых банков

№ п/п	Банк	Темпы прироста прибыли, в % к предыдущему году			Темпы прироста средней величины собственного капитала, в % к предыдущему году		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
1.	Юникредит	4,98	4,75	4,53	0,95	0,94	0,93
2.	Газпромбанк	14,70	12,82	11,36	-2,45	-2,51	-2,58
3.	ВТБ	18,61	15,69	13,56	3,41	3,29	3,19
4.	Альфа-банк	13,94	12,23	10,90	1,67	1,65	1,62
5.	Сбербанк	14,14	12,39	11,02	6,13	5,78	5,46
6.	Московский кредитный банк	20,20	16,81	14,39	11,71	10,48	9,49
7.	Открытие	20,10	16,74	14,34	-0,38	-0,38	-0,38
8.	Росбанк	20,57	17,06	14,57	-3,71	-3,85	-4,00
9.	Промсвязьбанк	-4,55	-4,77	-5,01	-7,67	-8,31	-9,07
10.	Райффайзенбанк	11,31	10,16	9,23	0,40	0,40	0,40
11.	Россельхозбанк	181,87	64,52	39,22	0,70	0,69	0,69
Системно значимые в целом		16,04	13,82	12,14	3,75	3,62	3,49

Таблица 2 - Прогнозные темпы прироста прибыли и собственного капитала по группе системно значимых банков (без учета прошедших санацию)

Показатель	Годы		
	2020	2021	2022
Темпы прироста прибыли, в % к предыдущему году	14,88	12,95	11,46
Темпы прироста средней величины собственного капитала, в % к предыдущему году	4,47	4,28	4,10

Очевидно, что ситуация складывается следующим образом: системно значимые банки, поставленные в условия выбора между надежностью и доходностью, выбирают первую стратегию. С одной стороны, такая позиция их менеджмента является оправданной, с другой - такие банки становятся менее привлекательными для инвесторов. Для части банков, у которых большие пакеты акций находятся в руках государства, такую стратегию можно оправдать с позиций государственного регулирования экономики, для остальных же необходимо разрабатывать иную стратегию развития, которая бы являлась сбалансированной с точки зрения и надежности, и привлекательности для инвесторов.

Библиографический список

1. Указание ЦБ РФ от 22.07.2015 № 3737-У «О методике определения системно значимых кредитных организаций».
2. Информационное сообщение ЦБ РФ от 14.10.2019 «Утвержден перечень системно значимых кредитных организаций».
3. Ключева Н.В. Управление собственным капиталом банка // Финансовые исследования. — 2003. — № 7. — С. 28 – 32.
4. Ключевая ставка Банка России // Сайт Банка России. — https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/.
5. Лившиц К.И., Панина Ю.В. Управление капиталом банка путем изменения процентных ставок // Вычислительные технологии. — 2008. — Т. 13, № S5. — С. 71 – 76.
6. Назаров А.С. Влияние систем управления операционными и рыночными рисками на достаточность капитала российских коммерческих банков // Финансовые исследования. — 2008. — № 4 (21). — С. 21 – 27.
7. Ольхова Р.Г. Управление собственным капиталом банка // Банковские услуги. — 2010. — № 7. — С. 2 – 18.
8. Оношко О.Ю., Ахмедова Н.Х. Управление собственным капиталом коммерческого банка: внутренние и внешние источники прироста капитала, достаточность капитала // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2010. — № 3. — С. 9 – 14.
9. Справочник по кредитным организациям // Сайт Банка России. - http://www.cbr.ru/banking_sector/credit/.

УДК 330.44

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ СО СТОРОНЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В ОБЛАСТИ СБОРА АКЦИЗА

С.А. Сироткин, канд. экон. наук, доцент

М.А. Разживина

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

Аннотация. В статье авторами рассмотрена основная проблема - низкий сбор акцизного налога, злонамеренное уклонение предприятий от выполнения своих бюджетных обязанностей. Повышение акцизных ставок способствует увеличению доходов бюджета и оказывает влияние на всех участников рынка, но в конечном итоге может оказать негативное влияние на экономику. Это очень четко описывает экономическую ситуацию в стране.

Ключевые слова: акциз, подакцизные товары, финансовый контроль, уплата налога, налогообложение.

PROBLEM ASPECTS OF FINANCIAL CONTROL BY THE TAX AUTHORITIES IN THE FIELD OF DUTY

S.A. Sirotkin, candidate of economic Sciences, associate Professor

M.A. Razzhivina

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In the article, the authors considered the main problem - low excise tax collection, malicious evasion of enterprises from fulfilling their budgetary duties. Increasing excise rates helps increase budget revenues and affects all market participants, but ultimately can have a negative impact on the economy. This very clearly describes the economic situation in the country.

Keywords: excise tax, excisable goods, financial control, tax payment, taxation.

Одной из основных проблем налогообложения является достижение оптимального сбора налогов. Факторы, которые негативно влияют на сбор косвенных налогов, включают: сокращение производства, сложное финансово-экономическое положение предприятий, рост неплатежей предприятий, предоставление большого количества льгот и отсрочек, уклонение от уплаты налогов.

Прежде всего, власти используют акцизные сборы, чтобы способствовать искоренению вредных привычек. Это помогает улучшить

качество и увеличить продолжительность жизни. Борьба с алкоголизмом и курением позволит наиболее целенаправленно распределить расходы на здравоохранение, ограничить употребление алкоголя и табака несовершеннолетними и сократить вождение в нетрезвом виде.

Однако высокие ставки акцизов (например, акцизы на алкоголь за последние пять лет увеличились на 138% - с 210 до 500 рублей) приводят к увеличению незаконного производства алкоголя, что наносит значительный ущерб здоровью населения и увеличивает расходы на здравоохранение [4].

В настоящее время нет критериев для классификации вин как натуральных, что приводит к тому, что недобросовестные участники внешнеэкономической деятельности могут декларировать неточную информацию о продукте с целью снижения таможенных пошлин. В результате большое количество виноградных вин, ввозимых в Российскую Федерацию, объявляются натуральными и облагаются акцизом по минимальной ставке [1].

Еще одна проблема - акцизная налоговая политика на нефтепродукты (топливо) и энергетику. Нефть является важным источником пополнения федерального бюджета страны, но изменения акцизных ставок на бензин могут привести к росту инфляции.

Повышение акцизного налогообложения способствует росту доходов бюджета, но затем усилит социальную напряженность и окажет негативное влияние на экономику страны. Но самое главное - усложнить жизнь простых граждан: повысить тарифы, продукты, коммунальные услуги и тем самым снизить уровень жизни населения.

Повышение акцизных ставок способствует увеличению доходов бюджета и оказывает влияние на всех участников рынка, но в конечном итоге может оказать негативное влияние на экономику. Это очень четко описывает экономическую ситуацию в стране [1; 3].

Учитывая динамику изменений в акцизном налогообложении, установлено, что с каждым годом ставки акцизного сбора увеличиваются примерно на 10%, более заметно это увеличение наблюдается в отношении алкогольной продукции, но потребление алкогольной продукции увеличивается с каждым годом. Это привело к росту розничных цен почти на 12%. Потребители, обремененные финансовым кризисом, обратились к более дешевым нелегальным продуктам, которые не всегда отличаются высоким качеством.

Цены на бензин немного растут, это связано с переиндексацией уровня цен по отношению к инфляции, что является нормальной тенденцией к интенсивному экономическому развитию страны.

Наряду с повышением акцизных ставок основная проблема не решена - очистка рынка от некачественной и контрафактной продукции. Неофициальная статистика свидетельствует о том, что до 20% всего производимого в России алкоголя является контрафактной. Такие продукты не облагаются акцизными налогами, так как их производство осуществляется тайным способом. Тем не менее, он широко распространен во всех регионах России. Что касается табака, то здесь многие предприятия нашли обходные пути - некачественные табачные изделия стали выходить на российский рынок. По цене он может успешно конкурировать с отечественной продукцией. Оказывается, государство не предоставляет защиту своим производителям [2].

На сегодняшний день существует острая проблема, связанная с задолженностью по акцизному налогу. Основная проблема - низкий сбор акцизов, злонамеренное уклонение предприятий от выполнения своих бюджетных обязанностей. Кроме того, введение принципа уплаты акцизного налога заранее, что приводит к нарушению сроков и дефициту бюджета на всех уровнях, является причиной увеличения задолженности перед бюджетом.

Особой проблемой является слабая научно-методическая поддержка проведения комплексного анализа деятельности налогоплательщиков, недостаточность (а в некоторых случаях и отсутствие) научно обоснованных методов определения фактической налоговой базы по косвенным данным, полученным из различных источников. Нам нужны научные исследования, чтобы улучшить систему налогового администрирования, проанализировать финансовое и экономическое состояние налогоплательщиков, пересечь пути, чтобы скрыть доходы, снизить налоговую базу, «теневой» оборот товаров (работ, услуг) и денежных средств. Научный подход требует таких проблем, как создание автоматизированных методов для кабинетных проверок и эффективного отбора налогоплательщиков для выездных налоговых проверок.

Проблема измерения частных показателей эффективности налоговых проверок в области финансового контроля над акцизами заключается в основном в количественной оценке тех параметров финансового контроля, которые трудно измерить напрямую. Это относится, например, к количественному измерению дисциплинарного эффекта финансового контроля, который выражается в увеличении добровольно уплаченных налогов в период после аудита.

Организация на новом, качественно более высоком уровне обмена информацией между налоговыми органами и налогоплательщиками, а также внешними организациями, включая федеральные казначейские

органы, таможенные органы, органы государственной статистики, другие федеральные органы исполнительной власти и банки, требует решения правовых, организационных и технический характер. Такое взаимодействие включает внесение изменений в законодательство Российской Федерации о налогах и сборах, решение вопросов защиты передаваемой информации, организационное, техническое и ресурсное обеспечение разработанных технологий. Одним из ключевых элементов является создание технологической среды и автоматизированного банка данных на основе информационных ресурсов различных ведомств, необходимых для оценки достоверности информации, получаемой Федеральной налоговой службой Российской Федерации, и решения текущих и будущих аналитических задач.

Решение вышеуказанных проблем требует комплексного и системного подхода. При формировании комплекса мер по преодолению вышеуказанных проблем с целью увеличения налоговых поступлений в бюджеты различных уровней при максимальном соблюдении прав и интересов налогоплательщиков необходимо учитывать специфику российских условий. Внимание к этим проблемам является важным и необходимым этапом повышения эффективности налогового контроля.

Библиографический список

1. Лазурина О.М., Лазурин Е.А., Юрченко А.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Под общей редакцией Лазуриной О.М. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2014. – 220 с.

2. Львова М.В., Зотиков Н.З., Арланова О.И. Акцизы, их роль в доходах бюджетов // Вестник евразийской науки. - 2019. - № 2.

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

4. Оганесянц А.Л. Основные направления развития рынка алкогольной продукции России // Пиво и напитки. - 2017. - № 6.

УДК 330.44

ПОРЯДОК, СРОКИ И ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК ПО АКЦИЗАМ

С.А. Сироткин, канд. экон. наук, доцент

М.А. Разживина

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

Аннотация. В статье авторами рассмотрен порядок и сроки проведения налоговых проверок по акцизам. Представлены сведения о налогоплательщиках, которые уплачивают акцизы. Процедура проведения камеральной проверки в области акциза. Проверка правильности исчисления и уплаты акцизных налогов может быть осуществлена не только во время проверки на месте, но и во время выездной проверки.

Ключевые слова: порядок, срок, документы, уплата акциза, сертификаты.

PROCEDURE, TERMS AND DOCUMENTS FOR CARRYING OUT TAX CHECKS ON DEPOSITS

Abstract. In the article, the authors considered the procedure and timing of tax audits on excise taxes. Provides information on taxpayers who pay excise taxes. Procedure for a desk audit in the field of excise duty. Verification of the accuracy of the calculation and payment of excise taxes can be carried out not only during the on-site inspection, but also during the on-site inspection.

Keywords: order, term, documents, excise tax payment, certificates.

S.A. Sirotkin, candidate of economic Sciences, associate Professor

M.A. Razzhivina

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Под налоговым периодом в соответствии со ст. 55 НК понимается календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и ИСЧИСЛЯЕТСЯ сумма налога, подлежащего уплате. Одной из существенных особенностей исчисления акцизов является очень короткий налоговый период, которым в соответствии со ст. 192 НК является календарный месяц. В соответствии с гл. 22 НК отчетные периоды не установлены. Таким образом, ежемесячная уплата акцизов в бюджет оказывает заметное влияние на финансовые потоки организации [1].

Акцизный сбор оплачивают следующие налогоплательщики [3]:

1) иметь свидетельство о регистрации лица, которое выполняет операции с прямогонным бензином - при выполнении операций с прямогонным бензином;

2) иметь свидетельство о регистрации лица, проводящего операции с бензолом, параксилолом или ортаксилолом, - в случае операций с бензолом, параксилолом или ортаксилолом;

3) иметь свидетельство о регистрации организации, осуществляющей операции со средними дистиллятами, - при выполнении операций со средними дистиллятами (если иное не определено п. 2);

4) иметь свидетельство о регистрации организации, осуществляющей операции с этиловым спиртом, - в случае операций с этиловым спиртом, которые признаны подлежащими налогообложению в соответствии со ст. 182 НК;

5) включены в Реестр эксплуатантов гражданской авиации Российской Федерации и имеют сертификат (сертификат) эксплуатанта, - при выполнении операций с авиационным газом;

6) иметь свидетельство о регистрации лица, осуществляющего операции по переработке средних дистиллятов, - при проведении операций по переработке средних дистиллятов.

Конкретная дата отчисления средств зависит от того, когда именно была произведена соответствующая операция. Если она произошла в период с 1 по 15 число отчётного месяца, то выплату необходимо выполнить максимум до 30 числа следующего же месяца. Если продукцию реализовали в промежуток с 16 числа по 31 (включительно), то выплаты нужно сделать до 15 числа 2 месяца, который идёт за отчётным [1]. Общий порядок уплаты по акцизам представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Порядок и сроки уплаты акцизов

Вид подакцизного товара	Срок уплаты акциза	Место уплаты акциза
1. Все виды подакцизных товаров, кроме товаров, указанных в п.2 и 3	Не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом	По месту производства товаров
2. Денатурированный спирт при наличии свидетельства	Не позднее 25-го числа третьего месяца, следующего за истекшим налоговым периодом	По месту оприходования
3. Прямогонный бензин	Не позднее 25-го числа третьего месяца, следующего за истекшим налоговым периодом	по месту нахождения налогоплательщика

Авансовый платеж акцизного налога означает предоплату налога на алкоголь или алкогольные напитки для:

- приобретение спирта-сырца, этилового спирта или спирта бренди.
- передать одному структурному подразделению организации другой этиленовый или коньячный спирт, произведенный тем же структурным подразделением этой организации, для дальнейшего производства алкогольной или подакцизной продукции, содержащей алкоголь.

В настоящее время ст. 193 НК устанавливает только два вида налоговых ставок: твердые (специфические) и комбинированные (состоящие из твердой и адвалорной налоговых ставок) [1].

Налоговая проверка декларации по акцизу схематично представлена на рисунке 1.

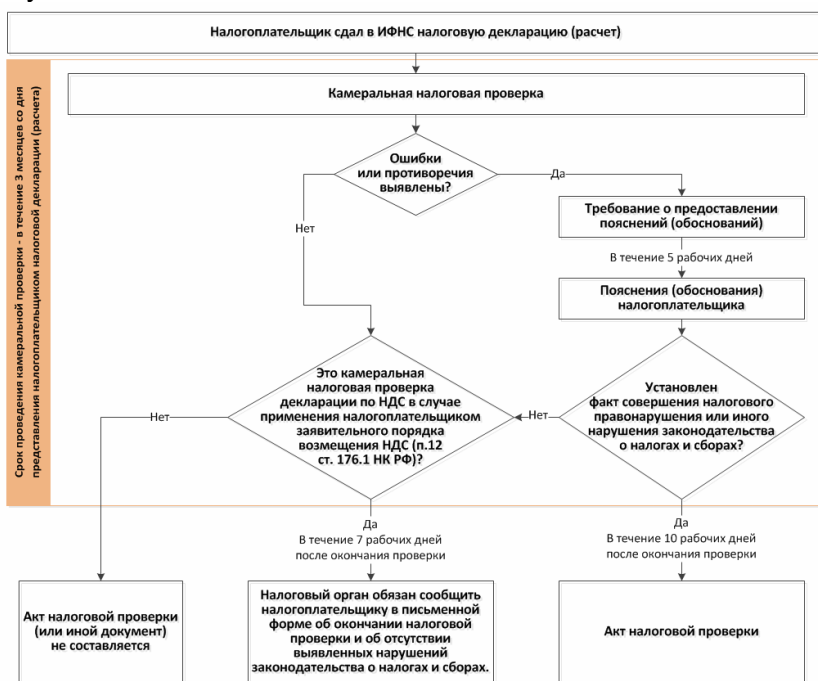


Рисунок 1. Схема проведения камеральной налоговой проверки

Целью проведения камеральной проверки налоговой декларации по акцизам на подакцизные товары является контроль за правильностью исчисления и своевременностью уплаты акцизов по операциям с подакцизными товарами, признаваемым объектом налогообложения акцизами в соответствии со ст. 182 НК [1].

При проверке показателей налоговых деклараций следует использовать систему контрольных соотношений показателей форм налоговой и бухгалтерской отчетности (далее - КС), включающую взаимосвязь отдельных показателей декларации по акцизам на подакцизные товары между собой (внутридокументные КС).

В общем случае налоговую декларацию по акцизам налогоплательщик обязан подать в налоговый орган по итогам налогового периода. Как было сказано выше, налоговый период по акцизам – календарный месяц. То есть представлять декларацию налогоплательщик должен за каждый месяц, причем в те же сроки, которые установлены для уплаты акцизов (п. 5 ст. 204 НК).

Камеральная проверка складывается из трех основных составляющих:

- проверка своевременности подачи декларации;
- проверка правильности заполнения декларации;
- арифметический пересчет итоговых сумм акциза.

Отчеты представляются в инспекцию Федеральной налоговой службы по месту нахождения. При наличии отдельных подразделений отчетность направляется в ИФТС по месту нахождения этого подразделения. Сроки выдачи акцизных налоговых деклараций ограничены, документы должны быть представлены до 25 числа следующего месяца. Но только те организации, которые сообщают о фактической уплате акцизов в бюджет после продажи подакцизных товаров, учитываются ежемесячно [3]. Формат доставки - бумажный (если позволяет количество сотрудников) и электронный (для тех, у кого более 100 сотрудников). Косвенная налоговая декларация подается до 20 числа следующего месяца.

Единой процедуры заполнения декларации об акцизах на алкоголь в 2020 году не предусмотрено, все зависит от вида алкогольной продукции. Существуют общие правила заполнения титульного листа и сводного раздела об акцизах. Все остальные разделы заполняются исключительно типом отчетных продуктов.

Декларация об акцизном налоге на алкоголь для пивных напитков заполняется в следующей последовательности [2]:

1. Начните создавать отчет с обложки.
2. Заполните все разделы и заявки, которые соответствуют фактическим данным ответственного лица.
3. Введите отдельный индикатор в отдельной строке. Если в организации имеется несколько видов подакцизных товаров, то каждому дается отдельная строка. Акцизные товары не подлежат суммированию.
4. Пронумеруйте все страницы по порядку.

5. Избегайте исправлений. Формы, вычеркнутые или исправленные специальной жидкостью, не будут приняты на IFTS.

Прежде всего, налоговый инспектор перечислит суммы во всех трех формах декларации акцизного налога.

При проверке налоговых вычетов по акцизным налогам инспектор проверяет правильность заполнения платежных документов. При необходимости могут потребоваться первичные документы от компании, в том числе нормативы по потреблению сырья, подтверждающие вывод из эксплуатации этого сырья на производственные расходы.

Отчет по добыче полезных ископаемых включает титульный лист и восемь разделов. Каждый абзац соответствует отдельному типу добываемого ресурса, поэтому правила заполнения каждого минерала различны. При вводе информации в разделы отчета соблюдайте ряд единых правил [2].

Проверка правильности исчисления и уплаты акцизных налогов может быть осуществлена не только во время проверки на месте, но и во время выездной проверки.

В ходе камерального аудита полученные налоговые декларации проверяются, в ходе выездного аудита проверяется не только правильность исчисления и уплаты акцизных налогов, но и правильность налогового учета по акцизным налогам.

Налоговое законодательство предусматривает подачу налоговых деклараций двух типов: общая декларация (для всех товаров, кроме табачных изделий) и налоговая декларация об акцизах на табачные изделия.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 1. 31 июля 1998 года № 146-ФЗ. - Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».

2. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО / под ред. Д.Г. Черника, Ю.Д. Шмелева. - М.: Юрайт, 2016. - 495 с.

3. Нечипорук Н.А., Давыдова И.А. Акцизы на товары народного потребления. - М.: Финансы, 2017. - 144 с.

УДК 330.44

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В СФЕРЕ ПОДАКЦИЗНЫХ ТОВАРОВ

С.А. Сироткин, канд. экон. наук, доцент

М.А. Разживина

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

Аннотация. В статье авторами рассмотрены теоретические и правовые основы финансового контроля в деятельности налоговых органов, их особенности. Также представлены виды финансового контроля и основные задачи финансового контроля.

Ключевые слова: финансовый контроль, налоговые органы, выплаты, методы налогового контроля, налоговая проверка.

THEORETICAL AND LEGAL BASES OF FINANCIAL CONTROL IN THE ACTIVITIES OF TAX AUTHORITIES IN THE FIELD OF PODACCESS GOODS

S.A. Sirotkin, candidate of economic Scinces, associate Professor

M.A. Razzhivina

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In the article, the authors examined the theoretical and legal foundations of financial control in the activities of tax authorities, their features. The types of financial control and the main tasks of financial control are also presented.

Keywords: financial control, tax authorities, payments, tax control methods, tax audit.

История существования финансового контроля насчитывает почти четыре века, на протяжении которых финансовый контроль претерпел различные организационные изменения. Эти изменения в большей степени зависели от экономической и политической ситуаций.

Финансовый контроль - это контроль за законностью и целесообразностью действий в области образования, распределения и использования денежных фондов государства и субъектов местного самоуправления в целях эффективного социально-экономического развития страны и отдельных регионов [3].

Финансовый контроль является важнейшим средством обеспечения легитимности в финансово-хозяйственной деятельности государства.

Основными задачами финансового контроля являются [5]:

- проверка выполнения финансовых обязательств перед государством и местными органами власти организациями и гражданами;
- проверка правильности использования государственными и муниципальными предприятиями денежных средств, находящихся в их хозяйственном или оперативном управлении;
- проверка соблюдения правил финансовых операций, расчетов и хранения наличных денег;
- выявление внутренних производственных резервов;
- устранение и предупреждение нарушений финансовой дисциплины.

Роль финансового контроля в социально-экономических преобразованиях проявляется в том, что при его проведении проверяется, во-первых, сохранение установленного правопорядка в ходе финансовой деятельности государственными и общественными органами, предприятиями, учреждениями, организациями, граждане и, во-вторых, экономическая обоснованность и эффективность предпринимаемых действий, их соответствие задачам государства. Таким образом, он служит важным способом обеспечения законности и целесообразности осуществляемой финансовой деятельности.

Министерство по налогам и сборам при выполнении своей основной задачи выполняет следующие функции [2]:

- непосредственно ведет и организует работу налоговых органов по контролю за выполнением законодательства о налогах и других платежах в бюджет;
- производит в министерствах и ведомствах, на предприятиях, в учреждениях и организациях на основе любой формы собственности, а граждане проверяет кассовые документы, регистры бухгалтерского учета, планы, сметы, декларации и другие документы, связанные с исчислением и уплатой налогов и других платежей, предусмотренных бюджетом;
- организует работу налоговых органов по учету, оценке и продаже конфискованного, осиротевшего имущества, унаследовавшего право наследования как государству, так и сокровищам;
- погашать чрезмерно собранные и уплаченные налоги и другие обязательные платежи в бюджет через кредитные учреждения;
- анализирует отчеты, статистику и результаты полевых проверок, готовит на их основе предложения по разработке руководящих принципов и других документов по применению законодательных актов о налогах и других платежах в бюджет и другие функции;
- предоставляет правоохранительным органам материалы о фактах нарушений, за которые предусмотрена уголовная ответственность;

- предъявлять в суд и арбитражный суд соответствующие иски, в частности иски о признании недействительными сделок и взыскании в доход государства всех полученных по таким сделкам (речь идет о сделках, совершенных с целью, противоположной закону и порядку, ст. 169 ГК РФ) [1];

- приостанавливает деятельность предприятий, учреждений, организаций и граждан по расчетным и иным счетам в кредитных организациях в случае непредставления (или отказа в предоставлении) бухгалтерских отчетов, балансов, расчетов, деклараций и других документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и другие обязательные платежи в бюджет.

В Налоговом кодексе Российской законодатель закрепил формы и методы налогового контроля, но виды налогового контроля в Налоговом кодексе не нашли отражения. Эти концептуальные изменения были внесены в 2013 году. Таким образом, Федеральный закон от 23 июля 2013 года № 252-ФЗ внес ряд изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части, касающейся государственного (муниципального) финансового контроля, а именно: «определен перечень объектов государственного (муниципального) финансового контроля, определены методы осуществления контроля и установлены формы документов, подготовленных на основе контрольных мероприятий, проводимых различными методами.

Виды финансового контроля квалифицируются по разным признакам, что обусловлено разнообразием финансово-экономической жизни общества. По классификационным признакам - субъектам проведения - финансовый контроль подразделяется на государственный и негосударственный. Каждая из этих групп подразделяется на подгруппы. Например, налоговые органы осуществляют государственный финансовый контроль. Его целью является защита интересов государства и общества в целом. Более подробно этот вид контроля рассматривается Сахаповым Д.Р. В свою очередь, негосударственный финансовый контроль включает в себя общественный, экономический, гражданский контроль и т.д. [5].

Финансовому контролю подлежат все налоговые выплаты, рассмотрим механизм контроль акциза.

Акциз является косвенным налогом, то есть налогом, который включен в цену товара (услуги), и, таким образом, его оплата передается конечному потребителю.

Косвенные налоги являются одним из основных источников получения доходов федерального бюджета, поэтому большое внимание

уделяется порядку их исчисления и уплаты. Косвенные налоги также включают НДС [2].

Акциз взимается с так называемых подакцизных товаров - алкоголя, табака, топлива, автомобилей и некоторых мотоциклов.

Основа регулирования акцизов устанавливается главой 22 Налогового кодекса Российской Федерации. Детали часто рассматриваются в федеральных законах и государственных постановлениях, а также в других подзаконных актах [2].

Значительное внимание уделяется проблемам совершенствования действующего механизма исчисления и взимания акцизных сборов российскими экономистами, однако, в основном в статьях периодической печати, учебниках, монографиях, проводится анализ нормативно-инструктивных налоговых документов, вопросы реформирования. выделены некоторые элементы акцизного механизма, связанные с повышением фискальной значимости акцизов.

«Специализация» косвенных налогов (НДС, акцизы) и соответствующее законодательное установление налогооблагаемых объектов несколько изменили функциональное назначение акцизных налогов, присущее им в конце 19 и начале 20 веков. Целью акцизных сборов сегодня является, прежде всего, целенаправленное регулирование определенных сфер общественной жизни.

В настоящее время существуют некоторые приоритетные направления государственного регулирования в области акцизного налогообложения. Это сборник акцизных сборов на операции с алкогольной продукцией, на операции с нефтепродуктами. С одной стороны, такие приоритеты связаны с высокой рентабельностью производства в этих областях и соответствующей способностью удовлетворять фискальные потребности государства;

К сожалению, теоретические и практические аспекты влияния акциза на развитие производства и потребления отдельных товаров, вопросы повышения нормативной стоимости косвенного налогообложения остаются слабо разработанными на сегодняшний день. Недостаточное внимание уделяется изучению экономического содержания косвенных налогов, характера акцизного налогообложения, возможности использования альтернативного налогообложения для товаров, которые в настоящее время включены в список акцизных налогов, и, следовательно, рекомендаций современных экономистов по совершенствованию системы налогообложения.

Все это обуславливает проблему изучения экономической целесообразности и эффективности применения действующего в

Российской Федерации механизма акцизного налога, его преимуществ и недостатков с целью определения областей его совершенствования.

В случаях, когда налогоплательщик не ведет отдельный учет продаж облагаемых налогом продуктов по разным ставкам, сумма налога на подакцизные товары определяется на основе максимальной ставки налога, применяемой к налогоплательщикам из единой налоговой базы, определенной для всех облагаемых налогом товаров, сделки.

Налоговый кодекс обязывает налогоплательщиков также представлять в налоговый орган по месту их регистрации, а также по месту нахождения каждого филиала или иного отдельного подразделения налоговую декларацию в течение не позднее последнего дня месяца, следующего за отчетный год.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ. - Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 1. 31 июля 1998 года N 146-ФЗ. - Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».

3. Илинич Е.В. Проблемы развития государственного финансового контроля // Прикладные экономические исследования. - 2017. - № 5 (21). - С. 26-31.

4. Носуля Д.Е., Тирова С.С. Правовое регулирование государственного финансового контроля в РФ // Аллея науки. - 2018. - Т. 3. - № 1 (17). - С. 628-631.

5. Сахапов Д.Р. Виды, формы и методы финансового контроля, осуществляемого налоговыми органами // ACADEMY - Издательство: Олимп (Иваново). – 2017. - № 2 (17). – С. 84-85.

УДК 657.62

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

А.Ю. Тарасова, канд. экон. наук

Г.В. Жишко

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

Аннотация. В статье рассматривается сущность и значение финансового анализа, дается характеристика некоторых методов

финансового анализа, на практическом примере рассмотрена ограниченность структурно-динамического метода анализа.

Ключевые слова: финансовый анализ, методы финансового анализа, структурно-динамический метод.

MODERN RISK FACTORS IN THE SPHERE OF ECONOMIC SECURITY OF AN ORGANIZATION

A.Yu. Tarasova, candidate of economic Sciences

G.V. Zhishko

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article considers the essence and significance of financial analysis, describes some methods of financial analysis, and considers the limitations of the structural-dynamic method of analysis on a practical example.

Keywords: financial analysis, methods of financial analysis, structural and dynamic method.

В сфере экономики действуют определенные экономические закономерности: для успешной и эффективной работы предприятие должно быть ликвидным, платежеспособным и финансово устойчивым; доходы, должны превышать расходы; долгосрочные обязательства должны направляться на финансирование внеоборотных активов и другие. Следование экономическим правилам позволяет бизнесу достичь своих главных целей – получить прибыль и расширить деятельность за счет завоевания большей доли рынка.

Актуальность темы статьи обусловлена, прежде всего, тем, что финансовый анализ является тем инструментом, который дает возможность контролировать и оценивать хозяйственную деятельность, фиксировать отклонения от норм и правил, находить причины этих отклонений, своевременно устранять их, разрабатывать планы и прогнозы и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия [3, с. 9-12].

Одним из элементов эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта является экономический анализ. Аналитические исследования и расчеты позволяют своевременно принять важные управленческие решения по предупреждению или преодолению финансовых трудностей, по улучшению финансового состояния, по устранению недостатков и поиску

резервов [3, с. 9]. Интересны данные анализа и внешним пользователям: банкам, партнерам по бизнесу, поставщикам, покупателям и инвесторам. Чем лучше у предприятия финансовые показатели, тем оно более конкурентоспособно, а в финансовом отношении - надежно и привлекательно для заинтересованных лиц. Таким образом результаты проведенного финансового анализа как сигнализаторы позволяют определить эффективность работы менеджмента организации, его структурных подразделений, а внешним пользователям финансовый анализ позволяет оценить организацию на предмет инвестирования или сохранения инвестированных ранее средств.

Финансовый анализ занимает важное место в системе экономического анализа. Объектами исследования финансового анализа выступают активы и источники их финансирования, показатели платежеспособности, ликвидности, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность и финансовые результаты деятельности организации [1, с. 9].

Для достижения целей и выполнения поставленных задач по исследованию финансового состояния организации необходима обширная информационная база, в качестве которой служат разнообразные информационные источники: учетные, внеучетные и нормативно-плановые источники. Основным источником информации для всех пользователей служит бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая, являясь отражением учетного процесса, в равной степени полезна внутренним и внешним пользователям.

Направления проведения финансового анализа обычно включают: анализ финансовых результатов и анализ финансового состояния организации. В этих целях применяют множество методов и моделей финансового анализа. Авторами рассмотрены наиболее часто применяемые методы, которые на наш взгляд являются достаточно эффективными и простыми одновременно. Финансовый анализ можно провести, используя следующие методы: структурно-динамический; коэффициентный; факторный.

Структурно-динамический анализ позволяет оценить структуру ресурсов организации и источников их финансирования, а также исследовать изменения показателей за анализируемый период. Для этого составляется сравнительный аналитический баланс [2, с. 208]. Достоинством данного метода является простота и оперативность, а недостатком – предварительность и поверхностность результатов. Как правило, требуется более глубокий и всесторонний анализ показателей и состояния организации, поэтому применяют и другие методы анализа.

Коэффициентный метод представляет собой расчет относительных показателей, которые подлежат сравнению с нормативными (рекомендуемыми) значениями либо с изменениями этих показателей за анализируемый период. Для оценки финансового состояния рассчитываются следующие коэффициенты: коэффициент автономии, коэффициент финансового левериджа, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициенты ликвидности и платежеспособности и другие. Для оценки финансовых результатов определяют оборачиваемость активов и капитала, рентабельность активов, собственного капитала, продажи и другие. Метод достаточно информативен, позволяет получить всестороннюю картину финансового состояния организации.

Факторный метод позволяет оценить уровень воздействия того или иного фактора на изучаемый объект. Для данного метода важно правильно построить факторную модель, в которой результирующий показатель обусловлен изменениями факторных показателей. Соответственно данный метод позволяет установить причинно-следственные связи, а также степень и направления (позитивно, негативно) воздействия факторов на анализируемый показатель. К наиболее распространенным приемам факторного анализа относят: логарифмический способ, способ абсолютных разниц и способ цепных подстановок.

Авторами на практическом примере кратко рассмотрено применение структурно-динамического метода. По данным бухгалтерского баланса ЗАО «Стройматериалы» (организация розничной торговли) за 2018-2019 г. составлен сравнительно-аналитический баланс, представленный ниже в виде таблицы по активу и пассиву.

Таким образом, на основе аналитического баланса ЗАО «Стройматериалы» получен ряд важных характеристик финансового состояния организации (таблица):

1) актив баланса общества характеризуется положительной динамикой в виде увеличения оборотных активов на 24% и снижением внеоборотных активов на 3,9%. На долю внеоборотных активов приходится около 80% от всего имущества, что говорит о неудовлетворительной структуре баланса и проблемах с ликвидностью. В составе оборотных активов существенную долю занимают запасы (товары): в 2019 г. – более 16%, в 2018 г. – около 10%. В отчетном году по сравнению с предыдущим показатель запасов увеличился на 70%, одновременно снизились показатели дебиторской задолженности на 33% и денежных средств на 7,4%. Нарастание товарных запасов требует дополнительного анализа на установление причин их роста, т.к. необоснованный рост запасов свидетельствует о нерациональном и

неэффективном распоряжении обществом собственными и заемными источниками. В составе мобильного имущества значительно выросла доля низколиквидных активов, очень низкая доля высоколиквидных активов, что в совокупности подтверждает низкую ликвидность баланса и свидетельствует о наличии текущей неплатежеспособности;

Таблица - Анализ состава и структуры имущества и обязательств
 ЗАО «Стройматериалы» за 2018 - 2019 гг.

Показатели	Остатки по балансу, тыс. руб.		Удельный вес, %		Динамика (изменения)		
	31.12. 2019	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2018	в тыс. руб.	в уд. весах	в % к 31.12.2018
АКТИВ							
1. Внеоборотные активы	12440	12923	78,1	82,2	-483	-4,1	-3,9
2. Оборотные активы, всего	3481	2806	21,9	17,8	675	4,1	24,0
- запасы	2613	1537	16,4	9,8	1076	6,6	70,0
- дебиторская задолженность	792	1187	5,0	7,5	-395	-2,5	-33,0
- денежные средства и денежные эквиваленты	75	81	0,5	0,5	-6	0	-7,4
- прочие	1	1	0,00	0,00	0	0	0
БАЛАНС	15921	15729	100	100	192	0,00	1,22
ПАССИВ							
1. Собственные средства	13664	12940	85,8	82,3	724	3,5	5,6
2. Заемные средства, всего	2257	2789	14,2	17,7	-532	-3,5	-19,0
- краткосрочные займы и кредиты	102	487	0,6	3,1	-385	-2,5	-79,0
- кредиторская задолженность	2155	2302	13,6	14,6	-147	-1,0	-6,4
БАЛАНС	15921	15729	100	100	192	0,00	1,22

2) положительно оценивается тот факт, что общество ведет деятельность с прибылью: в 2019 г. увеличились показатели собственного капитала за счет нераспределенной прибыли на 724 тыс. руб. или на 5,6%. Позитивным моментом является снижение заемного капитала на 19%, что в абсолютном значении составляет 532 тыс. руб. Общество финансово

независимо, о чем свидетельствует структура обязательств – финансирование деятельности в 2018 г. осуществлялось на 82% за счет собственного капитала и на 85% в 2019 г. В целом состав пассивов говорит об устойчивом финансовом положении организации;

3) средства, находящиеся в распоряжении общества выросли в отчетном периоде, о чем свидетельствует рост валюты баланса на 1,22% или на 192 тыс. руб.

По итогам структурно-динамического анализа сформулированы предварительные выводы, которые требуют дальнейшего подтверждения или уточнения. Кроме того, полученные данные малоинформативны для всесторонней оценки состояния организации. В этих целях аналитики проводят углубленный анализ с применением дополнительных методов. Таким образом, можно сказать, что финансовый анализ - это инструмент, который позволяет получить не только количественные показатели состояния организации, но и их качественную характеристику.

Библиографический список

1. Александров О.А. Экономический анализ: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2018. - 179 с.

2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под. ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 617 с.

3. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 608 с.

4. Бурькин А.Д., Тарасова А.Ю. Методические подходы к анализу финансовых результатов деятельности предприятия // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. – № 9. – Т. 2. – С. 63 – 73.

5. Колесов Р.В., Бурькин А.Д. Содержание и сущность статистического метода расчета затрат // Вестник научных конференций. - 2017. - № 4-4 (20). - С. 55-56.

УДК 657.372.1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ПОСТРОЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

А.Ю. Тарасова, канд. экон. наук

И.Ю. Тихомирова

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

Аннотация. В статье авторами рассмотрены роль баланса как формы отчетности в оценке финансового положения, а также отличительные особенности балансового отчета по российским и международным стандартам.

Ключевые слова: финансовая отчетность, российские стандарты учета и отчетности, МСФО, финансовое положение.

BALANCE SHEET AND FEATURES OF ITS CONSTRUCTION IN RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

A.Yu. Tarasova, candidate of economic Sciences

I.Yu. Tikhomirova

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In the article, the authors consider the role of the balance sheet as a form of reporting in assessing the financial position, as well as the distinctive features of the balance sheet according to Russian and international standards.

Keywords: financial statements, Russian accounting and reporting standards, IFRS, financial position.

В соответствии с Федеральным законом от 8 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» «годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность, за исключением случаев, установленных настоящим Федеральным законом, состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним» [1]. Строение формы бухгалтерского баланса определено нормативными документами: вышеназванным законом и приказом Минфина России № 66н от 2 июля 2010 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Общепризнанным является мнение о том, что ключевую роль в составе отчетности занимает баланс компании, так как именно в нем представлена информация об имуществе организации и о финансовых ресурсах, которые были использованы для формирования данного объема имущества (активов). Именно поэтому на основе баланса можно судить о финансовом состоянии экономического субъекта.

Однако существуют некоторые отличительные особенности построения баланса в международной практике, поэтому цель данной работы заключается в сравнительном анализе принципов построения баланса в российской и международной практике.

Объектом исследования является бухгалтерский баланс. Предметом исследования – теоретические вопросы, связанные с формированием и принципами формирования баланса.

Баланс – это способ экономической группировки состава и размещения ресурсов предприятия и источников их формирования. В отечественной практике в основе построения его активной части положен принцип представления активов по возрастанию их ликвидности. Пассив баланса выстраивается в порядке возрастания срочности погашения обязательств.

Положения Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» действуют более восьми лет. За это время в Закон внесено много поправок. Последние изменения, в основном, касаются бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций. При этом внесенные Федеральными законами от 28.11.2018 № 444-ФЗ и от 26.07.2019 № 247-ФЗ изменения, по мнению авторов, упрощают процедуру предоставления финансовой отчетности предприятий в условиях приближения российской системы к общепризнанным в мире подходам к бухгалтерскому учету.

В целях единообразного подхода к оформлению финансовой отчетности приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19.04.2019 г. № 61н скорректированы формы отчетности. Основные изменения касаются порядка заполнения кодов в заголовочной части форм бухгалтерской отчетности, единиц измерения показателей отчетности только в тысячах рублей, обязательного раскрытия информации об аудиторской организации, которая проводила аудит отчетности (наименование аудиторской организации, ее ИНН и ОГРН или Ф.И.О., ИНН, ОГРНИП аудитора - индивидуального предпринимателя) и приведение отчета о финансовых результатах в соответствие с новой редакцией ФСБУ (ПБУ) 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» в части уточнения состава и наименования показателей, раскрывающих величину налога на прибыль [5].

Не смотря на происходящие изменения в законодательной базе, регулирующей формирование финансовой отчетности, ряд отличий отчетности, составленной по российским стандартам и МСФО продолжают сохраняться.

К основным различиям в принципах построения баланса в российской и международной практике относятся:

- 1) в МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» перечислены

общие правила составления баланса (отчета о финансовом положении), при этом отсутствуют жесткие требования к его форме. Форма разрабатывается каждой компанией самостоятельно;

2) международные стандарты допускают, что финансовый год – это не обязательно календарный год;

3) МСФО 1 не предписывает порядка, в котором должны представляться статьи в балансе, но в нем представлен перечень статей, которые раскрываются в балансе как необходимый минимум (линейные статьи): основные средства, нематериальные активы, финансовые активы (инвестиции, учтенные по методу участия, дебиторская задолженность, денежные средства и их эквиваленты), запасы, денежные средства и их эквиваленты, задолженность покупателей и заказчиков и другая дебиторская задолженность, финансовые обязательства, торговая и прочая кредиторская задолженность, биологические активы, обязательства и активы по текущему налогу, отложенные налоговые обязательства и отложенные налоговые активы (всегда долгосрочные), капитал и резервы, неконтролирующая доля (ранее называлась «доля меньшинства»);

4) неконтролирующая доля («доля меньшинства») – это часть акционерного капитала дочерних компаний, не принадлежащая материнской компании;

5) перечень статей, приведенных в МСФО 1, не является исчерпывающим. Компания в целях более адекватного представления своего финансового положения (отчет и называется «отчет о финансовом положении») должна дополнить балансовый отчет информацией, которая даст пользователям отчетности оценить именно финансовое положение, такой дополнительной информацией могут быть статьи «деловая репутация», «расходы на разработку» и т.п.;

6) МСФО 1 предполагает, что изменения в деятельности организации как правило влияют на структуру активов и обязательств, поэтому последовательность и названия статей в балансовом отчете будут претерпевать изменения;

7) формат статей МСФО не регламентируется;

8) каждая организация должна определить, представлять ли краткосрочные и долгосрочные активы и обязательства как отдельную классификацию в самом балансовом отчете. Если деление не признается целесообразным, то активы и обязательства представляются в порядке их ликвидности;

9) краткосрочным актив признается в том случае, если используется в течение обычного операционного цикла и если представлен в форме денежных средств и их эквивалентов;

10) в отношении обязательств применяется следующее правило: они признаются краткосрочными, если будут погашаться в течение обычного операционного цикла компании или в течение 12 месяцев после отчетной даты (в российском учете границей является только 12 месяцев);

11) ответственность за подготовку и представление финансовой отчетности несет руководитель компании (Совет директоров или другой руководящей орган);

12) в мировой практике применяют 2 формы баланса: горизонтальную (активы – в левой части, пассивы - в правой) и вертикальную (последовательное расположение балансовых статей (в столбик: сначала актив, затем пассив).

Таким образом, несмотря на происходящие сближения РСБУ и МСФО отличия между данными стандартами остаются существенными из-за различий в самих подходах к составлению бухгалтерской отчетности. Данные подходы определяются различными целями составления отчетности и поэтому неминуемы. Целью отчетности по международным стандартам является представление финансовой отчетности инвесторам и кредиторам для принятия инвестиционных решений, а отчетность по РСБУ, в основном, используется налоговым органом в целях проверки правильности составления налоговой отчетности.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ // СПС Консультант Плюс.

2. Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 № 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

3. Федеральный закон от 26.07.2019 № 247-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования бухгалтерского учета организаций бюджетной сферы».

4. Федеральный закон от 28.11.2018 № 444-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете» // СПС Консультант Плюс.

5. Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 19.04.2019 № 61н «О внесении изменений в приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // СПС Консультант Плюс.

6. Юрченко А.В. Оптимизация механизма финансирования деятельности предприятия / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник МФЮА. - 2017. - № 2. - С. 9-20.

Секция «Гуманитарные и общественные науки: современное состояние и перспективы развития»

УДК 378.172

**ФИЗИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВЛЕННОСТЬ СТУДЕНТОВ
ЯРОСЛАВСКОГО ФИЛИАЛА ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА**

В.А. Бартнев, канд. пед. наук

Д.В. Туманов, канд. экон. наук, доцент

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

Аннотация. В статье авторами рассмотрены основные физические качества характеризующие физическую подготовленность, приведены инструменты (тесты), их исследующие. Приведены данные тестирования, проранжированы физические качества. Обозначены планы дальнейших исследований.

Ключевые слова: физическая, подготовленность, уровень, тест, качества.

**PHYSICAL FITNESS OF STUDENTS OF THE YAROSLAVL BRANCH
OF THE FINANCIAL UNIVERSITY**

V.A. Bartenev, candidate of pedagogics Sciences

D.V. Tumanov, candidate of economic Sciences, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In the article, the authors consider the main physical qualities that characterize physical fitness, and provide tools (tests) that study them. Testing data is provided and physical qualities are ranked. Plans for further research are outlined.

Keywords: physical, fitness, level, test, quality.

Одной из актуальных проблем образования является изучение состояния здоровья студентов, путей его сохранения и укрепления. В студенческие годы завершается развитие многих систем организма, поэтому в этот период должна быть создана основа для укрепления

здоровья и физического совершенствования человека [1]. Динамика физической подготовленности студентов на протяжении периода обучения вызывает практический интерес для преподавателей.

Цель исследования - определить уровень физической подготовленности студентов Ярославского филиала Финансового университета.

Задачи исследования:

1. Тестирование физических качеств;
2. Анализ физической подготовленности юношей и девушек, обучающихся в филиале.

Исследование проводилось в феврале – июне 2019 года в рамках проведения учебной дисциплины «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту». Было задействовано 200 юношей и девушек, обучающихся на 1, 2, 3 курсах. Посещение учебных занятий, в соответствии с расписанием, составляло 2 раза в неделю.

Для оценки физических качеств использовались следующие испытания:

1. Подтягивание из виса на перекладине, хватом сверху (юноши);
2. Прыжок в длину с места толчком двумя ногами (юноши, девушки);
3. Поднимание ног в висе до касания перекладины (юноши);
4. Челночный бег 3 x 10 (юноши и девушки);
5. Наклоны вперед из положения стоя с прямыми ногами на гимнастической скамье (юноши, девушки);
6. Поднимание туловища из положения лежа на спине;
7. Сгибание и разгибание рук в упоре лежа на полу (девушки).

Оценка физических качеств производилась в соответствии с Всероссийским физкультурно–спортивным комплексом ГТО (в соответствии с возрастом). Результаты испытаний приведены в таблице.

К высокому уровню отнесены результаты на «золотой» знак и лучше, к среднему уровню, на «серебряный» и «бронзовый» знаки, к низкому уровню – ниже результатов на «бронзовый» знак.

Тест на скоростно–силовую подготовленность (прыжок в длину с места), показал, что низкий уровень у 27% юношей и 46% девушек, средний уровень у 33% юношей и 40% девушек, высокий уровень у 40% юношей и 14% девушек.

Тест на силовую выносливость (упражнение для мышц брюшного пресса), показал, что низкий уровень у 30% юношей и 42% девушек,

средний уровень у 39% юношей и 38% девушек, высокий уровень у 31% юношей и 20% девушек.

Тест на силовую выносливость (упражнение для мышц рук), показал, что низкий уровень у 41% юношей и 24% девушек, средний уровень у 31% юношей и 28% девушек, высокий уровень у 28% юношей и 48% девушек.

Таблица - Уровень физических качеств юношей и девушек

№ п/п	Испытание (единицы измерения)	Высокий уровень		Средний уровень		Низкий уровень	
		Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
<i>Юноши (67 человек)</i>							
1	Подтягивание из виса на перекладине, хватом сверху (раз)	19	28	21	31	27	41
2	Прыжок в длину с места толчком двумя ногами (см)	27	40	22	33	18	27
3	Поднимание ног в висе до касания перекладины (сек)	21	31	26	39	20	30
4	Челночный бег 3 x 10 (сек)	9	13	14	21	44	66
5	Наклоны вперед из положения стоя с прямыми ногами на гимнастической скамье (см)	24	36	36	54	7	10
<i>Девушки (133 человека)</i>							
6	Сгибание и разгибание рук в упоре лежа на полу	64	48	37	28	32	24
7	Прыжок в длину с места толчком двумя ногами (см)	19	14	53	40	61	46
8	Поднимание туловища из положения лежа на спине	27	20	51	38	55	42
9	Челночный бег 3 x 10 (сек)	7	5	29	22	97	73
10	Наклоны вперед из положения стоя с прямыми ногами на гимнастической скамье (см)	43	32	77	58	13	10

Тест на гибкость (наклоны на скамье), показал, что низкий уровень у 10% юношей и 10% девушек, средний уровень у 54% юношей и 58% девушек, высокий уровень у 36% юношей и 32% девушек.

Тест на быстроту (челночный бег), показал, что низкий уровень у 66% юношей и 73% девушек, средний уровень у 21% юношей и 22% девушек, высокий уровень у 13% юношей и 5% девушек.

Подводя итог проведенному исследованию, следует отметить:

1. Высокие результаты продемонстрированы при тестировании гибкости.

2. В тесте на выносливость большинство испытуемых показали средний и высокий уровень.

3. Низкие результаты продемонстрированы при тестировании быстроты и скоростно-силовых качеств.

Данный срез физической подготовленности позволяет, во первых понять реальный уровень здоровья обучающихся, во вторых, отслеживать динамику и вносить коррективы в учебные занятия по предмету «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту». В 2021 году, во взаимодействии с филиалами в других областях, планируется провести сравнительный анализ региональных профилей физической подготовленности учащейся молодежи.

Библиографический список

1. Ильинич В.И. Физическая культура студента и жизнь: учебник для студентов высших учебных заведений, изучающих дисциплину "Физическая культура", кроме направления и специальностей в области физической культуры и спорта. – М., 2008. – 366 с.

2. Кабанова Л.В., Бартенев В.А. Методические указания по подготовке к практическим занятиям и проведению самостоятельной работы по модулю «Физическая культура и спорт» для студентов всех форм обучения. – Ярославль, МУБиНТ, 2017. – 22 с.

3. Холодов Ж.К., Кузнецов В.С. Теория и методика физического воспитания и спорта: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Академия, 2009. – 480 с.

УДК 316.303

ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ РАБОТЫ С АБИТУРИЕНТАМИ

В.А. Бартенев, канд. пед. наук,

Д.В. Туманов, канд. экон. наук, доцент

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

Аннотация. В статье авторами рассмотрены результаты социологического исследования на тему «Инструменты и методы работы с абитуриентами». Полученные данные позволили определить целевую аудиторию, приоритет и соотношение online и offline источников и инструментов. Преобладание online инструментов, позволяет в интересах

выполнения плановых показателей использовать тизерные и нативные элементы в работе по продвижению филиала.

Ключевые слова: социологическое, исследование, профориентация, респонденты, тизер.

TOOLS AND METHODS OF WORKING WITH APPLICANTS

V.A. Bartenev, candidate of pedagogics Sciences,

D.V. Tumanov, candidate of economic Sciences, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In the article, the authors consider the results of a sociological study on the topic "Tools and methods of working with applicants". The obtained data allowed us to determine the target audience, priority, and ratio of online and offline sources and tools. The predominance of online tools allows you to use teaser and native elements in the promotion of the branch in order to meet the planned indicators.

Keywords: sociological, research, career guidance, respondents, teaser.

Кафедрой «Менеджмент и общегуманитарные науки» Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации в период с 18 по 25 мая 2020 г. был проведен социологический опрос на тему «Инструменты и методы работы с абитуриентами».

Необходимость исследования была обусловлена определением роли профориентационной работы проводимой среди потенциальных абитуриентов. Основной целью исследования явилось выявление реальных инструментов и способов привлечения интереса к Финансовому университету, в частности к его Ярославскому филиалу.

Была использована социологическая анкета, проверенная на конструктивную валидность, валидность по содержанию и надежность. Вопросы использовались как закрытые (выбор фиксированных ответов), так и открытые (с возможностью написать свой вариант ответа). Опрос выполнялся дистанционно, для сбора результатов использовалась площадка Survio. В качестве респондентов выступили студенты 1 курса филиала в количестве 200 человек. В таблице 1 указаны ключевые понятия, используемые в анкете.

Вопросы:

1. На какие направления подготовки в Ярославском филиале Финансового университета Вы подавали документы? (возможно было выбрать

несколько вариантов ответа, поэтому результаты превышают 100%).
 Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 1 - Ключевые понятия

Цветовое решение	Ключевые понятия
	- приоритетные направления; - верифицированные источники информации; - потенциальные конкуренты; - маркеры.

Таблица 2 - Направления подготовки

Место	Направление подготовки	Предпочтение в %
1	«Экономика»	55,9
2	«Менеджмент»	21,5
3	«Государственное и муниципальное управление»	38,7

2. Что для Вас было наиболее важным при выборе учебного заведения?
 (предпочтение определялось ранжированием от 1 до 14). Результаты
 представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Приоритеты учебного заведения

Место	Приоритеты	Ранг
1	Престиж учебного заведения	12,1
2	Государственное учебное заведение	11,6
3	Наличие выбранного направления	11,0
4	Качество образования	10,6
5	Диплом ведущего экономического ВУЗа страны	10,5
6	Стоимость обучения	8,4
7	Простые вступительные испытания (низкий проходной балл, экзамены)	8,0
8	Рекомендации родственников и знакомых	7,1
9	Наличие льгот по оплате	6,5
10	Помощь в трудоустройстве	6,5
11	Близость к дому	4,8
12	Наличие общежития	3,9
13	Отсрочка от армии	2,6
14	Затрудняюсь ответить	1,2

3. Откуда Вы получили информацию о Ярославском филиале
 Финуниверситета? (предпочтение определялось ранжированием от 1
 до 13). Результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Источники информации

Место	Источники	Ранг
1	Сайт Ярославского филиала Финуниверситета	12,6
2	Страница и группа в ВКонтакте Ярославского филиала Финуниверситета	11,5
3	Страница в Instagram	9,8
4	Учителя (школа)/преподаватели (колледж)	9,7
5	Студенты/выпускники Ярославского филиала Финуниверситета	9,2
6	Листовка в школе/колледже	9,1
7	Выставка образования «Навигатор поступления»	7,4
8	Друзья/знакомые/родственники	7,0
9	Поиск ВУЗов с направлениями подготовки в Интернете	6,5
10	Ярославские выставки образования	6,3
11	День открытых дверей, мероприятия филиала: мастер классы, игры, лекции	5,5
12	Ярмарка образования в Вологодской области	4,6
13	Мероприятия в школах/лицеях/колледжах	4,1

4. В какие учебные заведения, кроме Ярославского филиала Финуниверситета Вы подавали документы? *(открытый вопрос)*.
 Результаты представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Перечень вузов

Место	ВУЗ	Количество подававших документы
1	ЯрГУ им. П.Г. Демидова	42
2	ЯГПУ им. К.Д. Ушинского	24
3	ЯГТУ	12
4	Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого	4
5	РАНХиГС	3
6	КГУ	3
7	РГГУ	2
8	ЯФ МФЮА	2
9	Национальный государственный университет физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта, Санкт-Петербург	1
10	ИвГУ	1
11	ВлГУ	1
12	НГУ	1
13	МУБиНТ	1
14	ЛГУ им. А.С. Пушкина	1
15	Тюменский государственный университет	1

5. Какие преимущества, по Вашему мнению, есть у Ярославского филиала Финуниверситета по сравнению с другими вузами? (*открытый вопрос*). Результаты представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Преимущества Ярославского филиала

Место	Преимущества	Контент - анализ
1	Хорошая атмосфера, высокое качество преподавания, доброжелательный и профессиональный преподавательский состав	40
2	Московский диплом	22
3	Международный диплом	10
4	Стоимость обучения	10
5	Дружелюбное отношение к поступающим	8
6	Диплом ведущего экономического ВУЗа страны	7
7	Близость к месту проживания	6
8	Возможность учиться за границей	1

Полученные данные позволили определить целевую аудиторию, приоритет и соотношение online и offline источников и инструментов.

Преобладание online инструментов, позволяет в интересах выполнения плановых показателей использовать тизерные и нативные элементы в работе по продвижению филиала в течение года. Результаты исследования станут научной основой для выстраивания профориентационной работы и смогут быть использованы в ряде филиалов Финуниверситета в других регионах Российской Федерации.

Библиографический список

1. Гудкова Е.В. Основы профориентации и профессионального консультирования: учеб. пособие. – Челябинск: ЮУрГУ, 2004. – 125 с.
2. Социология: учебник для академического бакалавриата / Под общ. ред. А.С. Тураева. – М.: Юрайт, 2018. – 397 с.

УДК 379.852

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА (СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

В.А. Бартнев, канд. пед. наук

Д.В. Туманов, канд. экон. наук, доцент

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

Аннотация. В статье авторами рассмотрены результаты исследования посвященного таким социальным явлениям как «физическая культура» и «спорт», проанализированы их место и роль в жизни человека. Рассмотрены источники и каналы трансляции знаний связанных с двигательной деятельностью. Приведены данные полевого исследования.

Ключевые слова: физическая, культура, спорт, феномен, качества.

PHYSICAL CULTURE AND SPORT IN THE LIFE OF THE PERSON (SOCIOLOGICAL ASPECT)

V.A. Bartenev, candidate of pedagogics Sciences

D.V. Tumanov, candidate of economic Sciences, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In the article, the authors consider the results of research on such social phenomena as " physical culture "and" sport", analyze their place and role in human life. The sources and channels of translation of knowledge related to motor activity are considered. Data from a field study are presented.

Keywords: physical, culture, sport, phenomenon, quality.

Ярославским филиалом Финансового университета при Правительстве Российской Федерации в период с 10 по 20 апреля 2020 г. был проведен социологический опрос на тему «Физическая культура и спорт в жизни человека».

Основной целью исследования явилось выяснение роли и места таких социальных феноменов, как физическая культура и спорт в жизни человека.

Была использована социологическая анкета с несколькими блоками вопросов. Вопросы использовались как закрытые (выбор фиксированных ответов), так и открытые (с возможностью написать свой вариант ответа). Опрос выполнялся дистанционно, для сбора результатов использовалась площадка Survio. Вопросы анкеты:

1. В сфере своей деятельности Вам приходится заниматься физической культурой?
2. Физическая культура и спорт, для Вас - это?
3. Кто Вам предложил начать заниматься физической культурой и спортом?

4. В каком возрасте Вы начали заниматься физической культурой и спортом?

5. Сколько раз в неделю Вы занимаетесь физической культурой и спортом?

6. Занимаются ли физической культурой и спортом ваши родители?

7. Себя Вы считаете спортивным человеком?

8. Ваш любимый вид спорта?

9. Как Вы оцениваете сегодняшнее отношение молодежи к спорту?

10. Ваш возраст.

11. Ваш пол.

В опросе участвовало 300 респондентов (обучающиеся Ярославских ВУЗов - бакалавриат, очная форма обучения 1-4 курсы все направления и профили).

На вопрос «Физическая культура и спорт, для Вас – это?» у респондентов ответ «укрепление здоровья и способ поддержания фигуры» лидирует с большим отрывом (колебания от 79,2% до 85,7%).

Источником информации для начала занятий физической культурой и спортом являются классические каналы: семья и друзья. Они собирают подавляющее число ответов. Это в свою очередь характеризует наличие в обществе устойчивых, положительно «окрашенных» верифицированных источников информации.

Период жизни, во время которого большинство респондентов начало заниматься физической культурой и спортом, это школьный возраст (от 45,8% до 54,1%). Это и не удивительно, на это время приходится сензитивные периоды в воспитании физических качеств и двигательных навыков и существует естественная потребность в движении. Для нас большой интерес представляют ответы студентов 4 курса «в студенческом», у которых по программе нет предмета «физическая культура и спорт». Увеличение веса ответов с 0% (1 курс) до 18,8% (4 курс) свидетельствует о том, что занятия на предыдущих трех курсах сыграли свою положительную роль в привлечении к занятиям регламентированной двигательной деятельностью.

Большое значение для привлечения к регулярным занятиям физической культурой и спортом играет семья, мы видим, что ответы «да, регулярно», «да, иногда» значительно перевешивают ответы «не занимаюсь».

Ответы «нет, не считаю нужным заниматься физической культурой и спортом», занимают очень малую долю в отношении к двигательной деятельности (от 6,3% до 9,5%).

Предпочтения в области спорта самые различные, но преобладают игровые виды спорта. Этот тренд необходимо учитывать при организации занятий в рамках учебных. У 3 и 4 курсов появляется более широкий круг спортивных интересов, что стоит связать с формированием потребности в физической культуре на 1 и 2 курсах.

В ответах на вопрос «Ваше отношение к физической культуре и спорту» подтверждаются все те тенденции, которые проявились в предыдущих ответах.

Тренды в молодежном отношении к спорту очень позитивные, «отрицательное» составляет диапазон от 0,0% до 3,1%. Респонденты с промежуточными ответами «скорее положительно» и «скорее отрицательно», при соответствующей работе имеют шансы перейти в «положительное»

Подводя итог анализу проведенного социологического исследования, мы видим, что ситуация с местом и ролью физической культуры и спорта в жизни достаточно устойчивая и положительно окрашенная. Подавляющее большинство студентов вовлечены в организованную двигательную деятельность со стремлением к сплочению, выполнению коллективных задач. В процессе командного взаимодействия становится возможным опробовать различные роли. Сформированные в игровом пространстве роли и статусы имеют положительный перенос на реальную деятельность.

Библиографический список

1. Ильинич В.И. Физическая культура студента и жизнь: учебник для студентов высших учебных заведений, изучающих дисциплину «Физическая культура». – М., 2008. – 366 с.

2. Кабанова Л.В., Бартнев В.А. Методические указания по подготовке к практическим занятиям и проведению самостоятельной работы по модулю «Физическая культура и спорт» для студентов всех форм обучения. – Ярославль, МУБиНТ, 2017. – 22 с.

3. Колесов Р.В. Методические подходы к оценке социально-экономической эффективности деятельности образовательных учреждений / В сборнике: Финансы: международный опыт и российские реалии. Сборник научных трудов по материалам международной очно-заочной научно-практической онлайн-конференции. – Ярославль: ФГБОУ ВО «Ярославская ГСХА», 2016. - С. 208-213.

4. Шилько В.Г. Социология физической культуры и спорта: учеб. пособие. – Томск: Издательский Дом Томского государственного университета, 2018. – 416 с.

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМНОМ ПОЛЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТОЛОГИИ

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

М.В. Громова, старший преподаватель

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

Аннотация. Настоящая статья посвящена вопросам предметного наполнения проблемного поля экономической политологии. Особое внимание авторы уделяют практике преподавания относительно новой учебной дисциплины в ВУЗах. В статье проведен анализ основных взглядов и существующих концептов по аннотированной проблеме.

Ключевые слова: экономическая политология, проблемное поле, наука, высшая школа, преподавание.

TO THE ISSUE OF THE PROBLEM FIELD ECONOMIC POLITICAL SCIENCE

A.V. Borodkin, candidate of history, associate Professor

M.V. Gromova, senior teacher

Federal state budgetary educational institution of higher education "Financial University under the Government of the Russian Federation", Yaroslavl branch

Abstract. This article is devoted to the subject content of the problem field of economic political science. The authors pay special attention to the practice of teaching a relatively new academic discipline in Universities. In the article the analysis of basic attitudes and concepts available on the annotated problem.

Keywords: economic political science, problem field, science, higher school, teaching.

Экономическая политология, парадигмально, относительно молодая дисциплина, преподавание которой связано с необходимостью детального анализа сложной эволюции взаимоотношений бизнеса и государственной власти. Закономерность данного подхода была обоснована в исследованиях А.Д. Богатурова [2].

«Это важно, прежде всего, для таких стран, как Россия, с характерной для них спецификой этих отношений, резко отличающихся от тех, которые существуют в странах «зрелого рынка и демократии» - государствах западной части Европейского Союза, США и Канаде» [2].

Таким образом, актуальность нового направления исследования определяется изучением не только экономической и политической систем современного российского общества, но и определением основных этапов ее становления, специфики, особенностей и основных составляющих. Дискуссия относительно «проблемного поля» дисциплины имеет, относительно, недолгую историю. Однако данный обмен мнениями имеет важное значение для определения дальнейшего развития концепта.

Основные составляющие данной дискуссии были представлены в работе Г.А. Колобовой. Она, в частности отметила наличие в преподавании дисциплины нескольких блоков знаний:

1. Теоретико-методологическую составляющую (взаимоотношение политики и экономики, соотношение режимов с направлениями развития экономики и др.).

2. Анализ участия государства в определении экономической политики и др.

3. Деятельность партий по регулированию экономических проблем и отдельных вопросов.

4. Экономические интересы профсоюзных организаций и др. [5].

Таким образом, указывает Г.А. Колобова «под экономической политологией мы понимаем весьма обширную область знаний и предлагаем следующее определение. Экономическая политология – это область политологии, направленная на изучение политических условий функционирования национальной экономики, анализ участия ведущих политических сил государства в принятии реализации политических решений в экономической сфере и оценку механизмов их воздействия на экономику» [5].

Следовательно, Г.А. Колобова уделяет основное внимание именно предметному наполнению основной части новой дисциплины. Это тем более важно, если учесть методическую составляющую ее работы. А.Д. Богатуров акцентирует внимание, скорее на необходимости существования нового учебного курса, его праве на самостоятельное бытие.

«В странах незападных, многие из которых, включая Россию, по современной классификации относятся к типу нелиберальных демократий...» [2].

Таким образом, А.Д. Богатуров так определяет проблемное поле экономической политологии «в первом блоке... тематика ...трактовок взаимоотношения человека, богатства и власти... во втором ...обеспечения в широком смысле политической безопасности бизнеса..., в третьем ...вопросы восприятия бизнеса обществом» [2].

М.Г. Анохин в основных положениях согласен с подходом А.Д. Богатурова [1].

Следует отметить, что предложения А.Д. Богатурова и Г.А. Колобовой не просто коррелируют предметную составляющую, они позволяют комбинировать в преподавании предложенные концепты (в части базисного или углубленного изучения) и, в целом не противоречат друг другу.

Однако оба автора намеренно дистанцируются от значительной составляющей проблемы составляющую ее «исторический портфель». Переводя основное внимание в преподавание учебной дисциплины на современные реалии, авторы, с одной стороны, добиваются актуальности (современности) нового учебного предмета. Однако, с другой стороны, конструируют «вещь в себе» не поддающуюся ни интегральной детализации, ни методологическому объяснению.

1. Западная цивилизация и Российская (если автор согласен с ее персонификацией) имеют длительную историческую эволюцию, направленность, этапность и событийность которых не идентичны. Например, нормативно-правовые акты английского короля Иоанна (Безземельного) и русского царя Иоанна (Грозного) не коррелируются между собой, несмотря на принципиальную (признанную) важность для хода историко-общественного процесса.

2. В приведенных выше концептах игнорируются вопросы ментальности, традиций, обычаев и т.д., следовательно, студенты получают для анализа информативную модель априорного знания универсального характера [3].

Все это имеет принципиальное значение учитывая принятый в РФ компетентностный подход [4].

Таким образом, констатируя полное согласие с предложенными методическими составляющими основной части курса, авторы настоящей работы считают необходимым дополнить вводную часть экономической политологии материалами по истории формирования проблемы, определения ее основных этапов, определения специфичности взаимоотношений власти и бизнеса в России, уделив внимание каузальности аннотированных особенностей.

Библиографический список

1. Анохин М.Г. Концептуализация взаимовлияния политики и экономики в эпоху глобализации // Среднерусский вестник общественных наук. - № 3. - 2013. - С. 102-109.

2. Богатуров А.Д. Понятие экономической политологии и особенности ее проблемного поля в России // Полис. Политические исследования. - 2011. - № 4. - С. 8-19.

3. Бородкин А.В. Современная интеллигенция в России: между словом и цифровыми технологиями / Интеллигенция и интеллигентоведение в начале XX века результаты и перспективы. Материалы 30-й международной научно-теоретической конференции. – Иваново: Издательство: ИВГУ. - 2019. - С. 86-92.

4. Громова М.В. Компетентностный подход в управлении учреждением дополнительного образования детей // Современные тенденции и перспективы подготовки специалистов для инновационной экономики: коллективная научная монография. – Ярославль: Издательство Академии Пастухова. - 2013. - С. 307-328.

5. Колобова Г.А. О предметном поле экономической политологии // Власть. - 2016. - № 12. - С. 156-157.

УДК 330

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТОЛОГИЯ: ОТНОШЕНИЕ К ИНВЕСТИЦИЯМ В РОССИИ И В КИТАЕ

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

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

М.В. Громова, старший преподаватель.

Аннотация. Настоящая статья посвящена исследованию отношений к инвестициям в Российской Федерации и в Китайской Народной Республике. Исследование выполнено в рамках экономической политологии. Авторы изучают концепты совпадения и различий в восприятии населения.

Ключевые слова: Россия, Китай, население, инвестиции, отношение, экономическая политология.

ECONOMIC POLITICAL SCIENCE: ATTITUDES TO INVESTMENT IN RUSSIA AND CHINA

*A.V. Borodkin, candidate of history, associate Professor
Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial
University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch
M.V. Gromova, senior teacher*

Abstract. This article is devoted to the study of relations to investment in the Russian Federation and in the people's Republic of China. The research was carried out within the framework of economic political science. The authors study the concepts of coincidence and differences in the perception of the population.

Keywords: Russia, China, population, investment, attitude, economic political science.

Актуальность настоящего исследования определяется отсутствием комплексных обобщающих научных работ по аннотированной проблематике. Между тем при всей схожести отношения к инвестициям в современном мире восприятие этого элемента в разных культурных моделях и в государствах с различными системами может отличаться. В условиях мировой пандемии коронавируса и в период преодоления его последствий, взаимные инвестиции будут являться важным элементом компенсаторного развития и восстановления экономики.

Поэтому, целью настоящей статьи является исследование основных концептов восприятия инвестиций в России и Китае.

Россия и Китай имеют если не идентичные, то весьма схожие представления не только о целях инвестиционной политики, но и о методах их реализации.

Взаимную заинтересованность в инвестициях констатировал состоявшийся в июне 2019 г. «Петербургский международный экономический форум». Президент В.В. Путин отметил близость в подходах РФ и КНР [5].

В свою очередь Председатель КНР Си Цзинпин указал, что: «повестка дня ... в области устойчивого развития на период до 2030 года ... дает новое видение глобального развития, акцентируя внимание на трех основных взаимосвязанных аспектах: экономический рост, социальное развитие и экология» [6].

В целом можно констатировать, что до начала пандемии инвестиционное сотрудничество РФ и КНР активно развивалось и затрагивало широкий перечень проектов. Так в 2018 г. был образован Российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ). Его задачей

являлось инвестирование в российские проекты более полутора миллиардов долларов и т.д.

Однако еще до начала пандемии коронавируса одной из существующих проблем на пути взаимного инвестирования было не полностью синхронизированное законодательство.

Данная проблема тем более интересна, если рассмотреть ее как квинтэссенцию менталитета россиян и китайцев в национальной системе норм правового поля [1].

Необходимо отметить, что термин «инвестиции» в данной работе используется в общеупотребительном контексте.

Это совокупность определенных действий, по вложению капитала (внешнего или внутреннего) в долгосрочные проекты и для получения прибыли. Как известно, элементами инвестирования являются затратность и риски.

Условия инвестиционных договоров принято согласовывать с нормами гражданского права национального законодательства. Именно здесь и начинаются принципиальные отличия [4].

Если российский подход к инвестициям, в значительной мере, адаптирован к общепринятому в Европе и США, то китайское восприятие инвестирования имеет ряд принципиальных особенностей. Так в КНР действует особый порядок создания фирм (организаций) с иностранными инвестициями. Закон КНР «О компаниях» регламентирующий этот аспект дублируется и часто блокируется еще тремя параллельно действующими законами:

1. Законом КНР «О совместных паевых предприятиях китайского и иностранного капитала»;

2. Законом КНР «О совместных кооперационных предприятиях китайского и иностранного капитала»;

3. Законом КНР «О предприятиях иностранного капитала». Таким образом предприятия с иностранным капиталом должны одновременно соответствовать нескольким законам части которых, в ряде случаев, противоречат друг другу [2].

Кроме того существуют многочисленные подзаконные акты, которые, в свою очередь, запутывают ситуацию еще существенней. Они устанавливают требования к сроку действия такого рода предприятий на территории КНР, определяют порядок изменения их статуса, ликвидации и др. Окончательно запутывают ситуацию нормы определяющие вопросы принятия решений в предприятиях, вопросы их подчиненности, компетенций, зоны ответственности и др.

Китайские власти в 2013 г. приступили к реформированию национального законодательства, однако процесс не закончен и в настоящее время. В качестве эксперимента правительство создало ряд «зон свободной торговли», однако их опыт не торопятся внедрять на национальном уровне.

Таким образом, можно констатировать, что РФ и КНР имеют существенные различия в вопросах инвестиционной политики. В РФ инвестиции принято привлекать, в КНР вкладывать [7]. Причем инвестирование в РФ рассматривается как конкурентное преимущество развития экономики и финансового сектора, тогда как в КНР инвестиции, скорее, показатель присутствия китайского капитала при формировании системы долгосрочных интересов. В РФ инвестиции стараются стимулировать, в КНР государство внимательно следит за их размером и направленностью, всячески стараясь не просто держать их под жестким контролем, но и существенно ограничивать. Указанные выше особенности необходимо учитывать в процессе преподавания в российских ВУЗах экономической политологии [3].

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Современная интеллигенция в России: между словом и цифровыми технологиям // Интеллигенция и интеллигентоведение в начале XX века результаты и перспективы. Материалы 30-й международной научно-теоретической конференции. – Иваново: Издательство ИВГУ. - 2019. - С. 86-92.

2. Ван Ц., Чжоу С. Внешние инвестиции Китая. Место России // Новая наука, история становления, современное состояние, перспективы развития. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 108-113.

3. Громова М.В. Компетентностный подход в управлении учреждением дополнительного образования детей // Современные тенденции и перспективы подготовки специалистов для инновационной экономики: коллективная научная монография. – Ярославль: Издательство Академии Пастухова. - 2013. - С. 307-328.

4. Ли Сяолун. Стратегии и перспективы китайских инвестиций в строительной сфере Российской Федерации // Fundamental Research. № 2.- 2017. - С. 164-171.

5. Путин В.В. Владимир Путин ответил на вопросы председателя Медиакорпорации Китая Шэнь Хайсюна // <https://rg.ru/2018/06/06/putin-rossiia-pridaet-bolshoe-znachenie-sotrudnichestvu-s-kitaem.html>.

6. Си Цзинпин. Выступление на Петербургском международном экономическом форуме 2019 г. //

<https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnoe-partnerstvo-kitaya-i-rossii-klyucheveye-factory-uspeha>.

7. Чэнь Ц. Перспективы инвестиций Китая в российскую нефтегазовую отрасль // Научное сообщество студентов. Междисциплинарные исследования Электронный сборник статей по материалам XXXI студенческой международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 60-62.

УДК 354

ИСТОРИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МЫСЛИ: УРОКИ ПАНДЕМИИ

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

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

М. В. Громова, старший преподаватель

Аннотация. Настоящая статья посвящена управленческим решениям в условиях мировой пандемии каронавируса. Авторы рассматривают управленческие решения мировых лидеров, в контексте так называемого «экстренного опыта» приобретенного мировым сообществом в 2019-2020 гг.

Ключевые слова: управленческая мысль, опыт, история, пандемия, мобилизационные возможности, общество.

HISTORY OF MANAGEMENT THOUGHT: LESSONS FROM THE PANDEMIC

A. V. Borodkin, candidate of history, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

M. V. Gromova, senior teacher

Abstract. This article is devoted to management decisions in the context of the global coronavirus pandemic. The authors consider the management decisions of world leaders in the context of the so-called "emergency experience" acquired by the world community in 2019-2020.

Keywords: management thought, experience, history, pandemic, mobilization opportunities, society.

Учебная дисциплина «история управленческой мысли» важная составляющая часть образовательного процесса мировых и российских ВУЗов [2]. До 2019 года преподавание данной дисциплины не предполагало коренных и концептуальных изменений [1]. Однако мировая пандемия коронавируса, вероятно, послужит основанием для фактического дополнения дисциплины.

Опыт реализации управленческих мер по борьбе с пандемией можно охарактеризовать как «экстренный». Он характеризуется как полученный опытным путем, включает соответственно положительные и отрицательные результаты.

Целью настоящей статьи является исследование «экстренного опыта» борьбы с пандемией коронавируса как результата текущих управленческих решений.

Актуальность настоящего исследования определяется отсутствием комплексных обобщающих научных работ по аннотированной проблематике. Между тем в условиях мировой пандемии коронавируса и в период преодоления его последствий, правильные управленческие решения, вероятно, станут важным составляющим элементом хрестоматийного комплекса современного управленца.

Как уже отмечалось комплексных, обобщающих исследований по проблеме не существует. Однако работа по сбору информации, ее обработке и анализу ведется.

Так 13 мая 2020 г. мировую ситуацию в рамках онлайн круглого стола обсудили представители Экспертного института социальных исследований (ЭИСИ) [5].

15 мая 2020 г. в рамках онлайн-проекта Северо-Западного института РАНХиГС был реализован проект: «Без диагноза: экспертные дискуссии о социальных, экономических и управленческих измерениях кризиса» (Государственное управление в условиях пандемии). Материалы данных проектов были использованы авторами настоящего исследования в качестве методической и фактической составляющей [3].

Первичная аналитика управленческих решений по борьбе с коронавирусом и их результатов дает значительный материал для исследования.

Управленческие решения, разумеется, принимались с разной быстротой и разной степенью жесткости. Предварительно, все модели можно разделить на следующие части:

1. Страны, имеющие мобилизационный опыт (в том числе опыт Второй Мировой войны) и избравшие практику «жесткого» администрирования.

2. Страны, имеющие мобилизационный опыт (в том числе опыт Второй Мировой войны), но избравшие практику «мягкого» администрирования.

3. Страны, в силу разных причин не имеющие мобилизационного опыта.

К первому типу администрирования следует отнести Китайскую Народную республику, ко второму типу США и Великобританию, к третьему типу страны Африки и главным образом Латинской Америки и Бразилия. Российская Федерация избрала тактику «действий на опережения» и может быть отнесена к переходному типу между первым и вторым концептами.

В целом ряде случаев препятствием для принятия важных и быстрых решений в рамках осуществления национальных мер по борьбе с коронавирусом стало государственное законодательство, которое, фактически, не «предусматривало» возможность наступления экстренной ситуации.

Например, в Японии не были своевременно (превентивно) введены экстренные меры по работе в условиях чрезвычайной ситуации т.к. в стране не существовало аналогичного национального закона. Вполне возможно, принятое после 1945 года национальное законодательство (заимствованное в значительной мере у США) не предусматривало регламентации действий в условиях такого рода природных аномалий. Как результат в Японии, фактически, оказалась на грани национального юридического кризиса [3].

В создавшихся условиях правительству пришлось выходить из сложившейся ситуации путем принятия нормативно-правовых актов имевших рекомендательный характер. Японской спецификой следует признать действенные апелляции властей к национальным традициям и дисциплине, в определенной мере компенсировавших пробелы в национальном законодательстве.

Сложившаяся угроза позволила проверить на «результативность» действия правительств в странах с унитарным и федеративным устройством.

Страны с федеративным государственным устройством оказались, во многом, «заложниками» действующей государственной модели. Индия, следуя рекомендациям ВОЗ по изоляции регионов и крупных агломераций, фактически, перекрыла границы между штатами и тем самым прервала

связи между субъектами. Что в условиях безработицы и массовых увольнений не только не решило проблему разобщения населения, но, напротив спровоцировало массовые конфликты между населением и полицией [4].

В США были зафиксированы конфликты между федеральным центром и региональными правительствами (штатами).

В ФРГ, напротив федеральные и региональные власти приобрели бесценный опыт совместного решения возникающих проблем. Следовательно, значительное влияние на успешность управленческого процесса имеет отрегулированные коммуникации и управленческая дисциплина.

В Российской Федерации Президент В.В. Путин передал губернаторам регионов значительные полномочия в части решения ряда вопросов «на местах» исходя из конкретной ситуации.

В определенной мере российский опыт по борьбе с пандемией напоминает меры, принятые в Канаде. Здесь при доминировании мнения премьер-министра предложения территорий так же учитываются, а окончательные решения, чаще всего вырабатываются совместно [3].

С определенным запозданием Франция и Италия, «де факто», признали, что их страны находятся в условиях военного времени и присоединились к практике «жесткого» администрирования. Парламент Венгрии поддержал расширение полномочий правительства и премьер-министра В. Орбана [3].

Напротив, правительство Швеции отказалось от какой-либо вынужденной позиции по проблеме, что не замедлило сказаться на смертности населения (328 человек на 1 миллион жителей) [4].

Проводившее близкий курс «мягкого» администрирования правительство Косово получило от парламента 26 марта 2020 г. вотум недоверия. Причиной стало нежелание вводить режим чрезвычайной ситуации.

Таким образом, ценность управленческих решений в условиях пандемии резко возросла. Напротив, управленческие ошибки стали «стоять» народам очень дорого.

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Современная интеллигенция в России: между словом и цифровыми технологиями // Интеллигенция и интеллигентоведение в начале XX века результаты и перспективы. Материалы 30-й международной научно-теоретической конференции. – Иваново: Издательство ИВГУ. - 2019. - С. 86-92.

2. Громова М.В. Компетентностный подход в управлении учреждением дополнительного образования детей // Современные тенденции и перспективы подготовки специалистов для инновационной экономики: коллективная научная монография. – Ярославль: Издательство Академии Пастухова. - 2013. - С. 307-328.

3. Государственное управление в условиях пандемии обсудили в Санкт-Петербургском кампусе Президентской академии // <https://www.ranepa.ru/sobytiya/novosti/gosudarstvennoe-upravlenie-v-usloviyakh-pandemii-obsudili-v-sankt-peterburgskom-kampuse-prezidentsko/><https://www.ranepa.ru/sobytiya/novosti/gosudarstvennoe-upravlenie-v-usloviyakh-pandemii-obsudili-v-sankt-peterburgskom-kampuse-prezidentsko/>.

4. Посткризисное управление: как пандемия изменит мир, государство и бизнес // <https://nangs.org/news/world/postkrizisnoe-upravlenie-kak-pandemiya-izmenit-mir-gosudarstvo-i-biznes>.

5. Эксперты ЭИСИ обсудили кризисное управление государства в период пандемии // <https://ria.ru/20200513/1571385371.html>.

6. Экономика военного времени. Как пандемия 2020 года изменит мир // <https://forbes-ru.turbopages.org/s/forbes.ru/biznes/395899-ekonomika-voennogo-vremeni-kak-pandemiya-2020-goda-izmenit-mir>.

УДК 908

КОНЦЕРТ А.И. РАЙКИНА В ЯРОСЛАВЛЕ 1941 ГОДА

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

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

Аннотация. В статье изучены обстоятельства проведения практически неизвестного широкой общественности концерта А.И. Райкина 1941 года в Ярославле. Основываясь на мемуарах артиста, автор исследует причины пребывания А.И. Райкина в Верхнем Поволжье. Особое внимание уделено ретроспективному исследованию изменений, произошедших в повседневной жизни Ярославля в начале Великой Отечественной войны 1941-1945 гг.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, Ярославль, А.И. Райкин, концерт, детский дом, эвакуация.

CONCERT OF A.I. RAIKIN IN YAROSLAVL IN 1941

*A.V. Borodkin, candidate of history, associate Professor
Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial
University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch*

Abstract. Annotation. The article examines the circumstances of the performance of the 1941 concert of A.I. Raikin in Yaroslavl, which was almost unknown to the General public. Based on the artist's memoirs, the author explores the reasons for A.I. Raikin's stay in the Upper Volga region. Special attention is paid to the retrospective study of changes that occurred in the daily life of Yaroslavl at the beginning of the great Patriotic war 1941-1945

Keywords: Great Patriotic war, Yaroslavl, A.I. Raikin, concert, children's home, the evacuation.

Актуальность настоящего исследования определяется отсутствием комплексных научных публикаций по аннотированной проблематике. А.И. Райкин – народный артист, кумир нескольких поколений жителей нашей страны [6]. В годы Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. Народный артист разделил тяготы и испытания, выпавшие на долю народа.

Целью настоящей статьи является исследование пребывания Аркадия Исааковича Райкина в Ярославской области в 1941 г. Особое внимание уделяется концертам, с которыми он выступил в регионе в начале Великой Отечественной войны. Предметом исследования являются мемуары А.И. Райкина, объектом – авторское восприятие концертов в творческом наследии втора. В качестве источника, вполне логично, выступают мемуары А.И. Райкина [3]. В мае-июне 1941 г. А.И. Райкин гастролировал с Ленинградским театром эстрады и миниатюр в Мурманске. Продолжение гастролей планировалось 22 июня 1941 г. в Днепропетровске. Автор подробно описывает творческую атмосферу последнего мирного дня. Встречи с коллегами из Малого театра, обмен творческими идеями, планами, дружеское общение и последовавшее в 12 часов следующего дня объявление о нападении фашистской Германии на Советский Союз. Гастроли были отменены, труппа незамедлительно вернулась в Ленинград. Здесь возвратившиеся узнали о решении руководства эвакуировать детей актеров из Ленинграда в Старую Руссу. Однако город уже был захвачен немецко-фашистскими оккупантами. Именно в этот период персонифицируется «ярославская тема». «От Михаила Михайловича Зощенко она узнала, что в поселок Гаврилов Ям, под Ярославлем, эвакуируют писательских детей. Зощенко же взялся раздобыть в эшелоне место для Кати» [3].

Однако долгожданная эвакуация стала не спасением, а началом бесконечных мучений, хлопот, нервов и испытаний. «В Гаврилов Ям детей сопровождали только воспитатели детского сада. Родителям ехать не разрешили, да и мест не было. Исключение сделали только для нашей актрисы Надежды Копелянской, которая взялась помочь воспитателям. Мы с Ромой откровенно ей завидовали, а Катя, совсем как взрослая, нас успокаивала. Неделию спустя приходит телеграмма: Катя опасно больна. Двустороннее воспаление легких. Никаких антибиотиков в ту пору еще не было, к тому же девочка не ест, плачет и зовет маму. Надо немедленно ехать в Гаврилов Ям» [3].

Было бы неверно утверждать, что таким образом ярославский край «вошел» в жизнь А.И. Райкина. Поскольку в более ранних частях своих мемуаров он довольно подробно повествует о переезде семьи из Риги в Рыбинск (1916 г.). Именно здесь прошла часть его детства, включавшая события Первой Мировой войны, Революций и «военного коммунизма». В 1922 г. семья переехала из Рыбинска в Петроград. Однако новая встреча с Верхним Поволжьем была омрачена для А.И. Райкина целым рядом болезненных обстоятельств [1].

С огромным трудом он добрался до Гаврилов-Яма. Здесь выяснилось, что семья осталась без средств к существованию. Следует отметить, что если о г. Рыбинске у автора мемуаров остались довольно противоречивые воспоминания (в том числе негативные), то о Ярославле автор отзывается очень тепло. «Незнакомые филармонические люди встретили меня приветливо, как своего. В просьбе не отказали. Да только, замечая, как-то странно они улыбаются, глядя на меня.

- Мы, дорогой коллега, все для вас сделаем, - наконец вымолвил один из них, усталый человек в круглых очках с какой-то немислимой диоптрией; не помню, кто это был, может быть, администратор.

- Мы все для вас сделаем: концерт вам организуем, гонорар заплатим, а дней через пять и машину дадим, сейчас у нас нет машины... но одного мы не сможем сделать, дорогой коллега. Мы не сможем отправить вас в Ленинград.

- Что, с билетами трудности?

- Нет, - вздохнул человек в очках. С билетами трудностей нет, но лучше бы они были, такие трудности. В общем, в Ленинград больше не пускают.

- Как «не пускают»?! Нас - пустят. Нас там ждут.

- Вас там еще очень долго будут ждать. Путь через Мгу перерезан.

Путь через Мгу был последней железнодорожной артерией, связывающей Ленинград со страной» [3]. Таким образом, семья А.И.

Райкина «оказалась» в Ярославле. Описание концерта А.И. Райкина состоявшегося в Ярославле, к сожалению, довольно лапидарно. Однако вполне объяснимо, учитывая тяжелейшие обстоятельства 1941 года...

«На следующий день состоялся мой сольный концерт - в помещении Театра имени Федора Волкова. Прихожу я, как обычно, за час до начала, гримироваться почти не надо, но надо сосредоточиться. Надо.

А мысли - далеко. Но когда увидел в дырочку в занавесе до отказа заполненный зал - в основном это были военные, - взял себя в руки» [3].

К глубокому сожалению А.И. Райкин не приводит в своих мемуарах сведений о том, каким был изменившийся Ярославль «военной поры».

Как трансформировались условия жизни, изменились жители и городские дома, парки, улицы и площади. Нет более подробных сведений о самом выступлении, его структуре и направленности, входящих в концерт номерах и реакции зрителей...

Однако А.И. Райкин делится воспоминаниями о том, что Ярославль, в эти тяжелейшие годы не просто продолжал жить и работать. Ярославцы, занятые в тяжелом труде на производстве, военные в ожидании отправки на фронт, все жители города сплотились, объединились вокруг любимых театров, библиотек, клубов и т.д.

Одним из таких объединяющих «очагов культуры», без сомнения, был Театр имени Ф. Волкова. А.И. Райкин в части посвященной его беседам с генералом авиации Изотовым описывает спектакль «Петр Первый» по Алексею Толстому.

- Мы адъютанту записку оставим, чтобы в театр заехал. А оттуда поедете прямо на вокзал.

Когда мы вошли в ложу, я меньше всего думал о Петре Первом. Я думал о своем новом знакомом, о том, какая он прелюбопытнейшая личность. И еще я думал о том, что он, так сказать, переиграл меня по всем статьям.

Между тем он нашептывал мне на ухо:

- Я тут всех артистов знаю. Чуть свободный час выдается - сразу сюда. А то ведь скоро перебросят туда, где никаких театров нет. Так что напитаться хочу искусством. Представьте себе, помогает в наших жарких делах.

- Значит, вы всех артистов знаете, - говорю я.

- Да, со многими лично знаком» [3].

Еще одно выступление А.И. Райкина на «ярославской земле» состоялось, по-видимому, в Гаврилов-Яме. Автор, к сожалению, краток и упоминает о нем «мимоходом». «Мы сохраняли в нашем репертуаре некоторые номера из довоенных программ. Так, несколько изменив текст

монолога «Невский проспект», я читал его теперь с гневом и болью, и он звучал как гимн осажденному городу. (Навсегда осталось в моей памяти, как слушали этот монолог ленинградские дети в Гаврилове Яме)» [3].

Вероятно, речь в данном случае может идти о выступлении А.И. Райкина в Гаврилов-Яме, перед детьми, эвакуированными из Ленинграда и медицинским персоналом детского дома (до приезда в Ярославль). А.И. Райкин «помнится, рассказывал ему, чьи дети находятся сейчас в Гаврилове Яме. Алеша, сын Юрия Германа. Миша, сын писателя Михаила Козакова ... и попутно давал пояснения, ... Генерал слушал внимательно, не перебивал» [3].

А.И. Райкин не указывает точное время своего пребывания в Гаврилов-Яме и Ярославле. Однако, по косвенным сведениям, на которые ссылается автор, речь может идти о конце августа – сентябре 1941 г. Поскольку автор упоминает о том, что г. Старая Русса, ко времени описываемых событий был уже захвачен силами 16-й армии генерала фон Буша. Захват противником Старой Руссы (с учетом длительных, тяжелейших боев) принято относить ко второй декаде августа 1941 г. Бои за город шли и в 1942 г. [5]. Однако, не вызывает сомнений, что А.И. Райкин имел в виду то обстоятельство, что эвакуация детей в Старую Руссу из Ленинграда, в этих условиях, была невозможна. К сожалению, это вся информация, которую сообщает автор мемуаров. Возможно, сведения о выступлении артиста могли сохраниться в фонах театра [2].

Вполне возможно, что ярославский концерт 1941 года был одним из первых выступлений, А.И. Райкина перед красноармейцами и офицерами. Первым, но далеко не последним. За концерты на фронтах для личного состава Черноморского флота, Туапсинской и Потийской военно-морских баз ВВС ЧФ - А.И. Райкин был награжден орденом Отечественной войны II – степени, медалями: «За оборону Кавказа» и «За победу над Германией в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг.» [4].

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Еврейская община г. Ярославля в XX веке // «Евреи Европы и ближнего Востока: история, социология, культура. Труды по Иудаике: история и этнография». - Выпуск 9. Материалы Международной научной конференции. - СПб: Петербургский Институт Иудаики. - 2014. - С. 175-180.

2. Государственный архив ярославской области (ГАЯО). - Ф. Р-2258 Отдел по делам искусств исполкома Ярославского областного совета депутатов трудящихся.

3. Райкин А.И. Без грима. Воспоминания // Наш XX век. - М. Издательство «Центрполиграф». - 1993. - 416 с.

4. Райкин А.И. Наградной лист [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.podvignaroda.mil.ru.

5. Сергеева К.Г. Воспоминания // Старая Русса. - 2003. - № 24 (17 февраля).

6. Уварова Е. Д. Аркадий Райкин. - М.: Молодая Гвардия. Серия «Жизнь замечательных людей». - Выпуск 1344. - 2011. - 383 с.

УДК 93

«РЕМЕСЛО ИСТОРИКА»: ПАТРИОТИЗМ В КУРСЕ ИСТОРИИ РОССИИ

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

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

Аннотация. Настоящая статья посвящена вопросам возникновения, формированию и особенностям эволюции патриотизма в Российском государстве. Проблема рассматривается на протяжении длительного эволюционного процесса через трансформацию соотношения патриотизма и владения собственностью. Анализируется роль центральной государственной власти, исследуются истоки современного понятия патриотизма, начало которого автор относит к XVII веку. Рассматриваются проблемы необходимости возрождения патриотического компонента в курсе преподавания истории России при уменьшении учебных часов.

Ключевые слова: патриотизм, история, договор, преданность, преподавание, вотчина, курс, ремесло историка.

«CRAFT OF A HISTORIAN»: PATRIOTISM IN THE COURSE OF RUSSIAN HISTORY

A.V. Borodkin, candidate of history, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. This article is devoted to the issues of the origin, formation and features of the evolution of patriotism in the Russian state. The problem is considered over a long evolutionary process through the transformation of the ratio of patriotism and property ownership. The author analyzes the role of the

Central state power and examines the origins of the modern concept of patriotism, the beginning of which the author refers to the XVII century. The problems of the need to revive the Patriotic component in the course of teaching the history of Russia with a decrease in school hours are considered.

Keywords: patriotism, history, contract, loyalty, teaching, patrimony, course, craft of the historian.

Актуальность настоящего исследования заключается в том, что проблема преподавания исторических дисциплин с учетом патриотических приоритетов продолжает оставаться важной составляющей педагогического процесса. Кризис общества и морали в современной России, во многом, прямое следствие подходов «эпохи перестройки», не справившихся после традиционного «до основания» с построением новой системы ценностных координат. Закономерным итогом теоретического спора сторонников «старых» и «новых» веяний стала практическая апатия значительной части современного молодого поколения, как к предмету спора, так и к принципиальным нюансам и узловым моментам его содержания. Кроме того, «неожиданно» оказалось, что история по-прежнему играет ту же огромную идеологическую и воспитательную функцию, что и раньше.

В этой связи практическая значимость настоящей работы не вызывает сомнений. Она определяется объективной необходимостью как восстановления хорошо организованной системы патриотического воспитания, так и желательностью более тесного взаимодействия преподавателей, участвующих в этом процессе. Поэтому целью настоящей работы является определение авторского взгляда на место патриотической тематики в курсе Истории России. А умение найти достойное место патриотической тематике, в курсе Отечественной истории, не ограничиваясь тиражированием фактического материала, на наш взгляд и говорит об овладении «ремеслом историка» в полной мере [1, с. 36].

В качестве хронологических рамок автор использует период с XI по XVII вв., который по желанию коллег можно именовать Средневековьем, Русским Средневековьем, особым периодом начальной Русской истории, курсом Российской медиевистики или иначе, в зависимости от симпатий.

Прежде всего, заметим, что проблема патриотического воспитания не является порождением исключительно современного момента. Без преувеличения, можно констатировать, что она существовала на протяжении всей Русской истории. Она могла иметь иное название или составляющие, однако, ее суть, (смысл) достаточно однороден и мало чем отличается от современного. Были, разумеется, и принципиальные

нюансы, например, в начальном периоде отечественной истории наличие самого понятия «патриотизм» несколько спорно. Проследить степень его распространения на населения государство вообще невозможно и т.д.

Киевской Руси князь заключал с дружинниками особый договор «ряд», в котором четко регламентировались права и обязанности сторон. Договор считался разорванным только со смертью одного из субъектов. Любой переход на службу к иному хозяину неизбежно вел к потере имущества на территории прежнего хозяина [6, с. 186]. Это являлось «гарантией» патриотизма, как верности сюзерену [4, с. 322].

В эпоху независимых княжеств ситуация изменилась. Переходы военных слуг от князя к князю поощрялись, а сами перебежчики «сохраняя лицо» сохраняли и свои вотчины [3, с. 167].

В Московской державе восторжествовал принцип «личной преданности». Присягая на верность великому князю Московскому, новый слуга поручался и за свое потомство. Другими словами, наблюдается «прикрепление» дворян «к руке» Московского князя. Очень болезненно Московские князья относились к «перелетам», лицам, перешедшим на службу в иные государства. Если в эпоху Дмитрия Донского и Василия I отношение к ним имело несколько «философический» характер, то к эпохе Ивана IV ситуация изменилась принципиально [2, с. 87].

С принятием Иваном Васильевичем царского титула и всенародной присяги на Земском Соборе «перелеты» стали считаться предателями, изменившими Отечеству, которое олицетворял сам царь. В состав пространной редакции Московских крестоцелований был введен особый пункт: «не бежать в Литву», который, как известно, ряд Московских бояр нарушили. Все они были вычеркнуты из Русских родословных книг, что само по себе отличается от прежней снисходительности Калитовичей. Однако и в это время понятие «патриотизма» возможно, рассматривать лишь в контексте избранной проблематики. Начало принципиальных перемен и реальные истоки собственно «патриотизма» в современном контексте его рассмотрения следует искать в XVII веке. Отправной точкой для развития процесса стало смутное время Московского государства, а точнее анализ его причин и последствий предпринятый в Русском обществе в 20-30 гг. XVII столетия. Сам же термин, в традиционном его понимании, оформляется, разумеется, позже. Как закономерная антитеза, внимания заслуживают и проявления «не патриотизма». В данный период они выражаются в переходе на сторону противника. Первые не единичные (автор намеренно избегает термина «массовый», как не соответствующему действительности) переходы Русских служилых людей на иностранную (Шведскую и Орденскую) службу известны уже с XIII века. Однако в XVII

веке этот процесс заметно активизировался. Русские дворяне попадали в Шведское королевство двумя путями: 1) в качестве военнопленных; 2) как владельцы земель, отошедших к Швеции по мирным договорам. Следовательно, инициатива перехода чаще всего принадлежала не дворянам. С другой стороны, часть дворян предпочла не ждать размена пленными после войны или компенсации потерянных земель, и сменило Отечество на вотчины. В их числе были представители весьма родовитых фамилий.

Родоначальником дворян Барановых принято считать выехавшего в 1460 году из Крыма в Москву мурзу Ждана. При крещении он получил имя Даниил и родовое прозвище «Баран» [5, с. 69]. Вотчинами в Московском государстве был награжден его сын Афанасий Данилович Баранов. Расцвет рода приходится на эпоху Ивана IV, когда в российских родословцах записаны девять представителей этой фамилии. Земли они получили в Водьской пятине, в погостах Климецком и Лужском. После окончания Ливонской войны вотчины Барановых оказываются в составе земель, отошедших по договору к Шведскому королевству. Обычной практикой в этих условиях был переход «в отчизну». Барановы решили иначе, они предпочли отчины (вотчины) Отечеству и вместе с ними перешли под подданство Шведской короны. Приграничные вотчины Барановых в Ингерманландии конфискованы в пользу короны, а, взамен род с титулом фон-Баранов был записан в Эстляндское дворянство. Ему был пожалован замок Веетц (Waatz) и герб. В гербе была «обыграна» фамилия (бегущий серебряный баран на червленом поле). Фон Барановы активно участвовали в рыцарском самоуправлении. На Российскую службу род возвращается только в начале XIX века. Его представитель Карл Густав фон Баранов и получает 1 июля 1846 года графское достоинство [5, с. 70].

Не менее любопытен переход на Шведскую службу представителя рода Бутурлиных. Василий Никитич Бутурлин знаменитый воевода во время военных действий попадает в плен. Здесь он соглашается принять шведское подданство и поступает в армию. События эти относятся к эпохе Шведского захвата Новгорода. Около 1614 года В.Н. Бутурлин получает подтверждение дворянства и внесен в родословную книгу Шведского королевства под именем «Wasilius Betterlin» [5, с. 76].

По Столбовскому мирному договору отошли к Швеции вотчины дворян Опалевых - Чеботаревых. Чтобы не терять земли Чеботаревы приняли Шведское подданство и внесены в дворянский матрикул. Опалевы-Чеботаревы получили герб и титул «Apolow» от короля Карла X Густава [5, с. 289]. Все представители этого рода, верно служили новому Отечеству, в том числе и в войнах против Отечества старого. Полковник

Иван Аполлов с 1689 года был комендантом крепости Ниэн (Ниеншанц). После капитуляции крепости в 1703 г. он предпочел вернуться к шведам в крепость Нарва, где в 1705 г. был взят в плен. Петр Аполлов был капитаном Шведского драгунского полка. Василий Аполлов был комендантом крепости Копорье. После взятия крепости русскими войсками В. Аполлов перешел в Российское подданство. Григорий Аполлов – Чеботарь получил от короля Густова II Адольфа шведское дворянство и титул «Zebetriow» [5, с. 288]. Аполловы полностью инкорпорировались в состав местного дворянства и породнились с исторической германской знатью: фон-дер-Пален, фон-Сиверс и др. Приведенные примеры говорят о сложности и неоднозначности процесса, но вполне могут использоваться в качестве иллюстрации к основной тематической направленности.

Что же касается примеров патриотического отношения Россиян к своей Родине, то их, разумеется, не сравнено больше. Парадоксально, но часто именно осознание этого факта и обилие материала приводит к игнорированию данных примеров. «Зачем включать в текст лекции то, что и так всем известно»? Тем более что лекционный курс с трудом позволяет рассмотреть все базисные понятия и события необходимые студентам. Подобная постановка вопроса приводит к обратным результатам. Яркие, запоминающиеся примеры патриотического отношения Россиян к своему Отечеству «тонут» в обилии рутинной фактологии.

Однако многие ли из нас преподавателей-историков рискнут задержаться на маленьких, пусть и ярких фрагментах, в ущерб обязательному набору фактов и дат? Дело здесь даже не в преподавателях, (хотя кадровый состав профессиональных историков меняется стремительно), а в условиях, в которые они поставлены. Значительная часть современной аудитории с трудом способна к самостоятельной систематической работе с библиотечными фондами. Весьма негативную услугу преподавателям часто оказывает Интернет, тиражируя во множестве самые разнообразные ошибки и неточности.

В качестве одного из альтернативных вариантов можно предложить создание авторских курсов по истории России. Которые не ставили бы перед собой задачу «успеть и уложиться», а позволяли преподавателю самостоятельно определять, как приоритеты, так и проблематику. Не в качественном ли конечном результате заключается суть любого ремесла, даже если это «ремесло историка»?

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Исторические мифы школьного учебника // Учитель истории в начале XXI века: содержание и технологии подготовки и повышения квалификации в условиях модернизации педагогического

образования. Материалы международной научной конференции. – Ярославль, 2004. - 194 с.

2. Каргалов В. Московские воеводы XVI-XVII вв. - М.: Русское слово. - 2002. - 331 с.

3. Ключевский В.О. Курс Русской истории. Сочинения в девяти томах. - Т. I. - М.: Мысль. - 1987. – 431 с.

4. Ключевский В.О. Курс Русской истории. Сочинения в девяти томах. - Т. II. -М.: Мысль. - 1987. – 447 с.

5. Петров П.Н. История родов русского дворянства. - М.: Современник. - 1991. - Т. 2. - 319 с.

6. Пресняков А.Е. Княжое право в древней Руси. Лекции по русской истории. - М.: Наука. - 1993. – 362 с.

УДК 93

НЕЭФФЕКТИВНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КОЛОНИАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ ГЕРЦОГСТВА КУРЛЯНДСКОГО

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

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

Аннотация. В статье исследуется малоизвестная страница в истории современной Латвийской республики. Герцогство Курляндское обладало собственными колониями. Причины и обстоятельства возникновения системы колониальных владений в Африке и Америке, принципы государственного менеджмента в части управления «заморскими» территориями и негативные результаты этой политики рассматриваются в настоящей статье.

Ключевые слова: государственный менеджмент, управление, колонии, система, Курляндия, герцогство.

INEFFICIENT STATE MANAGEMENT IN THE COLONIAL ADMINISTRATION OF THE DUCHY OF COURLAND

***A. V. Borodkin**, candidate of history, associate Professor*

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article examines a little-known page in the history of the modern Republic of Latvia. The Duchy of Courland had its own colonies. The reasons and circumstances of the emergence of the system of colonial possessions in Africa and America, the principles of state management in the management of "overseas" territories and the negative results of this policy are discussed in this article.

Keywords: state management, management, colonies, system, Courland, Duchy

Актуальность настоящего исследования заключается в том, что проблема эффективного управления является одной из принципиальных в корпоративных и государственных стратегиях менеджмента. Данное направление имеет длительную историю, в том числе в государственных образованиях Восточной Европы. Одной из слабо исследованных проблем является история колониальных владений герцогства Курляндского [2]. Тема Курляндских колоний освещена в историографии довольно скудно. Фрагментарно отдельные аспекты проблемы рассматривались в трудах О.Л. Вайнштейна и Р.Ю. Виппера [1; 3]. Поэтому, целью настоящего сообщения является исследование вопроса эффективности государственного менеджмента в управлении колониями Курляндии в XVII веке.

Источники, существующие по проблеме, можно разделить на две группы: актовый материал и записки современников. Из числа источников первой группы выделим: грамоты, договоры, акты частной переписки и т.д. опубликованные в Г. Гильдебрандом и Е.В. Чешихиным, а из числа второй группы записки Айрмана о Прибалтике и Московии, относящиеся к 1666-1670 гг. [1; 5].

Курляндия – (от латышского Курземе), страна Куршей. Северо-западная часть Латвии. Впервые курши (*cori*) упоминаются в житии святого Ансгария в VII-VIII вв. В IX в. Курляндия состоит из пяти племенных княжений (*civitates*), которые в 853 г. подверглись нападению со стороны Датчан, а позднее Шведов. В 1200-1230 гг. куршские земли были завоеваны германскими рыцарями. По Рижскому миру 1267 г. территория Курляндского епископства была определена в 4500 километров и состояла из 8 амтов (административных округов). После разгрома Ордена 15 июля 1410 г. под Грюнвальдом, власть в государстве переходит в руки дворянства. Подобное положение сохраняется до начала Ливонской войны. После поражения Ордена в войне с Русским государством 5 марта 1562 г. в Риге было объявлено о ликвидации

Ливонского Ордена и переходе его владений под юрисдикции короны Речи Посполитой.

7 марта 1562 г. последний магистр Ливонского ордена Г. Кеттлер назначен польской администрацией Курляндским и Земгальским герцогом. В 1582 г. Стефан Баторий издает Ливонскую конституцию (*Constitutiones Livonige*) и Ливонские Ординации (*Ordinatione Livoniae*), по которым начинается «полонизация» Задвинского княжества. Курляндское герцогство остается за потомками Кеттлера и сохраняет полученные привилегии. К этому времени заканчивается организационное оформление герцогства.

В XVI веке складывается экономическая модель Курляндского герцогства. Для нее характерно: преобладание аграрного сектора; полное отсутствие мануфактурного производства; слабое развитие ремесел; господство натурального хозяйства и медленное формирование внутреннего рынка; практически полное отсутствие городов и высокая концентрация крепостного сельского населения; отсутствие портов и собственного флота; ориентация сельского хозяйства на выращивание хлеба и игнорирование других культур; полная зависимость экономики от хлебного экспорта в Польшу и Швецию.

Все это наряду с ужесточением крепостного гнета и практическим всевластием баронства приводит Курляндию к обширному экономическому и политическому кризису в государственном менеджменте начала XVII века. Подобное положение дел продолжается до прихода к власти герцога Якова (1642-1682 гг.), который предпринимает отчаянную попытку выхода из затянувшегося кризиса, в том числе и не традиционными для региона методами. Новая управленческая модель должна была базироваться на реалиях тридцатилетней войны 1618-1648 гг. Боевые действия, опустошавшие Европу, решено было использовать на благо страны. Обладая недурными маклерскими способностями Яков, приступает к спекуляциям хлебом. Курляндский хлеб в буквальном смысле кормит армии враждующих государств. Причем, не участвуя в военных действиях, Курляндия занимает позицию фактического нейтралитета, и поддерживает торговые связи со всеми лагерями конфликта. Однако по-настоящему экономический талант герцога проявляется даже не в спекулятивных операциях, а в эффективном расходовании полученных средств. Прекрасно понимая, что война рано или поздно окончится, Яков вкладывает полученные прибыли в развитие экономики Курляндии. За 6 лет правления с 1642 по 1648 гг. в стране был создан флот. Построено 79 новейших торговых кораблей и 44 военных. Обладая флотом Яков, пытается самостоятельно осуществлять торговые

операции на Балтике и в прилегающих регионах. В результате, были устранены перекупщики, повышавшие цены на Курляндский хлеб, цены снизились, а объем продаж и прибыли полностью перешли под контроль государства. В качестве государственной торговой политики в Курляндии вводится меркантилизм. В 1656 г. герцог Яков приступает к расширению государственных территорий. У Литвы куплена Пилтенская область. Начинается скупка баронских имений в самой Курляндии. С 60-х гг. начинает бурно развиваться промышленность. Особое внимание уделяется металлообработке. Строятся мануфактуры. В 1670 г. строится главный порт страны Якобилс (Екапилс). Однако вскоре намечается кризис Курляндской мануфактуры, основанной преимущественно на крепостном труде. Чтобы расширить рынки сбыта Яков предлагает включиться в раздел колоний.

В 1651 г. по приказу герцога Курляндские негоцианты приобретают у вождей североафриканских племен остров, названный островом Святого Андрея. Курляндцы строят здесь форт и основывают торговую факторию. Затем у местных вождей были куплены устье реки Гамбии и часть земель по ее берегам. В 1652 г. Курляндский герцог покупает у одной из частных Английских компаний остров Тобаго и приступает к колонизации островов в центральной Америке. Столицей Африканских владений Курляндии становится крепость Святого Андрея, где появляется постоянное поселение, и находится военное и колониальное управление. Сюда вывозят продукцию Курляндской промышленности железо, металлические изделия, ткани, водку, посуду, стекло, янтарь.

В метрополию поставляется золото, слоновую кость, перец, кожи, кокосовое масло, фрукты, рабов. В целом в Африке курляндцев устраивала торговля с местным населением через фактории. В Америке дела обстояли иначе. Курляндия приступает собственно к колонизации о. Тобаго. Организуются табачные и кофейные плантации, принадлежащие как короне, так и частным владельцам. В последствие возникают плантации сахарного тростника. Рабов на плантации доставляют из владений в Африке. С острова Тобаго в Курляндию вывозят: перец, табак, имбирь и корицу. Удар Курляндским колониям нанесла Русско-Шведская война. Курляндия потеряла обоих торговых партнеров, так как каждая из стран ревностно следила, чтобы противная сторона, не смогла пробиться на рынки Курляндии. Таким образом, закат экономики Курляндии обязан тому же фактору, что и ее расцвет – войне. Однако на этот раз страна не сумела занять позицию благожелательного нейтралитета и воспользоваться ее экономическими выгодами. Шведский флот блокировал порты Курляндии, и связь с колониями была прервана. Чтобы

компенсировать потери Яков решается на экономический союз с Россией. Он предлагает русским осуществлять торговлю с Западом через два порта Бауску и Лиенау. Русские должны были сами деблокировать их от Шведского флота. Однако проект не состоялся из-за отсутствия у стран общих границ и невозможности России содержать флот на Балтике. Воспользовавшись слабостью Курляндии, ее колонии в Африке и Америке, захватывает Англия. Переговоры по данному вопросу длятся несколько лет. Только в 1681 г. Англия возвращает Курляндии о. Тобаго, который преемник Якова, герцог Фридрих-Казимир, не обладавший ни желанием продолжать реформы, ни способностями предшественника в государственном управлении, окончательно продает Англии. Так Курляндия перестает быть колониальной державой.

В заключение отметим, что герцогство Курляндия, будучи автономной частью Речи Посполитой действительно имело собственные колонии в Африке и Америке. Колониальный период Курляндии охватывает 30 лет (с 1651 по 1681 гг.). Причина приобретения колоний – попытка реформировать экономику страны и преодолеть экономический кризис. Колониальный период состоит из двух частей. Первый – 50-60 гг. XVII в. Характеризуется эффективным государственным менеджментом и подъемом экономики. Второй - 70-80 гг. XVII в. упадком экономики и крахом колониальных амбиций. Наибольших успехов Курляндия достигла в колонизации о. Тобаго. Африканские колонии носили явно второстепенный характер. Они использовались в качестве экономического придатка и частично рынка сбыта.

Библиографический список

1. Айрман. Записки о Прибалтике и Московии 1666-1670 гг. // Исторические записки. - М. - Т.17. - 1945. - С. 265-307.
2. Бородкин А.В. К вопросу о колониальных владениях герцогства Курляндского в XVII веке // Вопросы отечественной и зарубежной истории. Сборник научных статей. – Ярославль: Издательство ЯГПУ. - 2003. - С. 11-16.
3. Вайнштейн О.Л. Россия и тридцатилетняя война. - Л.: - Госполитиздат. - 1947. - 215 с.
4. Виппер Р.Ю. Лифляндские бароны в роли теоретиков крепостничества // Исторический журнал. – М. - 1943. - № 11. - С. 41-48.
5. Гильдебранд Г. Отчеты о розысканиях, произведенных в Рижских и Ревельском архивах по части русской истории. Записки Академии Наук. Т. XXIX. - СПб. - 1877. - С. 21-47.
6. Сборник материалов и статей по истории Прибалтийского края / Е.В. Чешихина. – Рига: 1876-1882. - С. 48-63.

НАГРАДЫ ЯРОСЛАВСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗА ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ 1941-1945 гг.

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

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

Аннотация. В статье исследуется вклад ярославских предприятий в промышленное производство области в период Великой Отечественной войны 1941-1945гг. Особое внимание автор уделяет наградам Родины за доблестный труд, полученными предприятиями. Исследуется оценка вклада промышленных предприятий региона в обеспечение фронта.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, труд, награды, Ярославль, предприятия, промышленность.

AWARDS OF YAROSLAVL ENTERPRISES OVER THE YEARS The GREAT PATRIOTIC WAR of 1941-1945

A.V. Borodkin, candidate of history, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch.

Abstract. The article examines the contribution of Yaroslavl enterprises to the industrial production of the region during the great Patriotic war of 1941-1945g. The author pays special attention to the awards of the Motherland for valiant labor received by enterprises. The article examines the assessment of the contribution of industrial enterprises in the region to the provision of the front.

Keywords: Great Patriotic war, labor, awards, Yaroslavl, enterprises, industry.

Актуальность настоящего исследования заключается в практически полном отсутствии комплексных обобщающих работ по проблеме. Дело в том, что принципиально важный вклад промышленности в обеспечении победы в Великой отечественной войне 1941-1945 гг. в отечественной историографии никогда не оспаривался. Однако предметом публикаций по проблеме являлись исследования деятельности конкретных фабрик и

заводов без региональных обобщений. В настоящее время, после вступления в силу № 41 ФЗ «О почетном звании Российской Федерации «Город трудовой доблести», ситуация принципиально изменилась. Президентом РФ В.В. Путиным справедливо было отмечено не намеренное, по факту допущенную недооценку вклада в общенациональную победу над немецко-фашистскими захватчиками тружеников тыла. Главным образом в контексте наличия почетных званий «город-герой» и «город воинской славы» и отсутствия аналогичных званий для городов, не являвшихся местами битв и сражений, но внесших значительный вклад в общее дело посредством героической работы промышленных объектов. В пункте втором № 41 ФЗ «О почетном звании Российской Федерации «Город трудовой доблести», в частности говорится: «основаниями для присвоения звания "Город трудовой доблести" являются:

1) награждение предприятий государственными наградами и (или) вручение им переходящих Красных знамен Государственного Комитета Обороны;

2) награждение работников предприятий государственными наградами за трудовые заслуги;

3) документально подтвержденные факты трудового героизма жителей города в 1941 - 1945 годах» [3].

Таким образом, целью настоящего исследования является изучение фактов награждения ярославских предприятий государственными наградами, вручение им переходящих Красных знамен Государственного Комитета Обороны и награждение работников предприятий государственными наградами за трудовые заслуги.

В годы Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. город Ярославль являлся крупнейшим промышленным центром и транспортным узлом региона. Вместе с городами Рыбинск и Углич он образовывал крупную промышленную агломерацию, которая на различных этапах войны играла принципиально значимую роль. Например, важнейшее значение промышленного потенциала региона неоспорима на первом этапе Великой Отечественной войны, когда прежние производственные агломерации, расположенные на западе и юге СССР, перестали существовать, будучи оккупированными войсками противника [1].

Эвакуированные на Восток предприятия находились в пути в новые районы расположения или в стадии монтажа и прежние объемы промышленных поставок обеспечить не могли.

Принципиально важным был вклад ярославской промышленности в битве за Москву. Когда, фактически область стала ближним тылом ля

московского региона. Рыбинская и Угличская ГЭС, фактически обеспечили бесперебойное снабжение электроэнергией сражающуюся с врагом столицу. Велик был вклад местной промышленности и в иные периоды Великой Отечественной войны.

Уже 30 июня 1941 г. ярославские промышленные предприятия переходят на 11-13-часовой рабочий день, многие остаются работать в выходные, однодневный заработок отчисляется в фонд обороны страны. 14 октября 1941 г. на предприятиях Ярославской области распространяется движение «двухсотников» – молодежь берет обязательство выполнить производственное задание на 200% и выше. Затем появляется движение «трехсотников». Широкое распространение в Ярославской области получили разнообразные трудовые движения. Так в 1944 г. на Ярославской железной дороге было 18318 стахановцев, 10511 ударников, соревновалось между собой 607 комсомольско-молодежных бригад [2].

Еще во время Великой Отечественной войны вклад ярославской промышленности в общее дело борьбы с врагом был неоднократно оценен правительственными наградами.

11 апреля 1945 г. Президиум Верховного Совета СССР наградил медалями «За оборону Москвы» 839 трудящихся Ярославской области за бесперебойное снабжение электроэнергией московских предприятий во время войны, беспрепятственное продвижение к Москве воинских эшелонов, изготовление противотанковых «ежей», строительство оборонительных сооружений на подступах к столице.

Вполне закономерны многочисленные факты награждений ярославских предприятий. Например, Гаврилов-Ямский льнокомбинат. За достигнутые успехи предприятию дважды присуждалось переходящее Красное Знамя ГКО СССР (1944 г., 1945 г.) [4].

Мельзавод № 6 г. Ярославля известен участием в эвакуации детей и взрослого населения Ленинграда и снабжении населения осажденного города продовольствием в годы войны. В марте 1945 г. директор предприятия К.А. Мурашов был награжден Исполкомом Ленинградского городского Совета депутатов трудящихся медалью «За оборону Ленинграда», были награждены и ряд работников предприятия.

Рыбинская ГЭС выдала в Московскую энергосистему миллиарды квт.ч электроэнергии. Эти киловатт-часы приближали Победу в цехах многих заводов и фабрик.

14 июля 1944 года указом Президиума Верховного Совета СССР «за выдающиеся успехи и технические достижения по строительству гидроузлов на реке Волге» был награжден 161 человек. Из них орденом «Знак Почета» - 70 человек, медалью «За трудовую доблесть» - 36 человек,

медалью «За трудовое отличие» - 22 человека. 33 человека были награждены орденом Трудового Красного Знамени. За бесперебойное энергоснабжение Москвы в военное время коллективу Рыбинской ГЭС было передано на вечное хранение Красное знамя Наркомата электростанций и ЦК профсоюза работников электротехнической промышленности [4].

Рыбинский завод полиграфических машин за участие во Всесоюзном социалистическом соревновании коллектив предприятия дважды отмечался Красным знаменем ЦК ВКП (б), три раза был удостоен 2-й премии, пять раз - 3-й премии. В 1942 г., за успешное выполнение заданий ГКО по производству вооружения и боеприпасов, завод был награжден орденом Трудового Красного Знамени, в 1945 г. - орденом Ленина. Большая группа работников (около 90 человек) была отмечена высокими правительственными наградами.

Рыбинск судостроительный завод осенью 1942 г. занял второе место в социалистическом соревновании среди предприятий Наркомата речного флота СССР. С началом Великой Отечественной войны (1941 г.) многие рыбинские корабли были мобилизованы в ряды Красной Армии (РККА) или ушли на фронт добровольцами. За боевые заслуги на фронтах Великой Отечественной войны и самоотверженный труд в тылу рыбинские корабли были награждены орденами и медалями, двое судостроителей А.В. Самочкин и А.В. Вихарев стали Героями Советского Союза. За бесперебойную работу и выдающиеся технические достижения еще во время войны наградили 161 человека [4].

В 1950 году Угличской ГЭС на вечное хранение передали Красное знамя Министерства электростанций - важная награда для энергетиков.

Ярославская железная дорога в июне и июле 1942 г. завоевала переходящее Красное знамя Государственного Комитета Обороны, дважды дорога награждалась знаменами Наркомата путей сообщения и ВЦСПС. Знамена ГКО 6 раз присуждались отдельным подразделениям Ярославской железной дороги. Орденами СССР были награждены 129 железнодорожников, медалями - 642 человека. В том числе 487 человек - медалями «За оборону Москвы». Еще 37 тыс. работников Ярославской железной дороги были премированы за трудовые достижения.

За высокие производственные показатели ярославской кордной фабрики неоднократно присуждалось знамя ГКО СССР.

Ярославская фабрика «Красный Перекоп» награждалась знаменем 1-го Главного управления хлопчатобумажной промышленности Народного Комиссариата текстильной Промышленности СССР, а через год -

Главного управления кордной промышленности. В апреле 1947 г. фабрика награждена орденом Ленина.

Ярославский автозавод на 1 февраля 1945 г. выпустил 1,3 тысяч артиллерийских тягачей, что позволило бы снабдить 67 полков корпусной артиллерии. Коллектив завода дважды завоевывал переходящее Красное знамя ГКО, один раз – Красное знамя Наркомата и ЦК профсоюза, четырежды был отмечен премиями. В августе 1944 года Президиум Верховного Совета СССР, за успешное выполнение заданий государственного Комитета Оборона по производству вооружения, наградил орденами и медалями 36 человек [4].

В ноябре 1943 г. группа работников завода «Красный Маяк», особо отличившихся при выполнении задания Государственного Комитета Оборона по производству новых видов боеприпасов, была представлена к правительственным наградам.

В период Великой Отечественной войны завод «Победа рабочих» перешел на выпуск продукции, соответствовавшей требованиям военного времени и 9 раз - завоевывал переходящие Красные знамена ВЦСПС и Наркомхимпрома. Заводу было отдано на постоянное хранение переходящее Красное знамя Государственного Комитета Оборона.

Ярославскому заводу СК-1 (Синтетического каучука) годы войны неоднократно присуждались первые места во Всесоюзном соцсоревновании. По решению правительства на заводе оставлено на вечное хранение переходящее Красное знамя Государственного Комитета оборона [4].

За годы Великой Отечественной войны по итогам Всесоюзного социалистического соревнования коллективу ярославского судостроительного завода было присуждено Красное знамя ГКО (1943 г.), он дважды награждался переходящим Красный знаменем Наркомата судостроительной промышленности и ЦК профсоюза (1943 г., 1944 г.). За заслуги в деле вооружения армии и флота в годы Великой Отечественной войны завод был награжден орденом Отечественной войны I-й степени (1985 г.).

За участие во Всесоюзном социалистическом соревновании в годы Великой Отечественной войны, ярославскому шинному заводу 22 раза присуждалось переходящее Красное знамя Государственного Комитета Оборона. 1945 году это знамя было передано коллективу на вечное хранение. За успешное выполнение заданий ГКО 86 работников завода были награждены орденами и медалями СССР.

Ярославский электромашиностроительный завод за успешное выполнение заказов фронта коллектив завода заслужил благодарность

Верховного Главнокомандующего. Во всесоюзном социалистическом соревновании предприятие было отмечено 2-й и 3-й премиями. Вклад предприятия в укрепление оборонного потенциала страны в военный период был отмечен награждением завода в честь 40-летия Победы орденом Отечественной войны I степени.

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Фронт за линией фронта. Ярославские органы НКВД в борьбе с фашистской агентурой в 1941-1945 гг. // Актуальные вопросы современной науки и образования. Материалы международной научной конференции. - Киров: Кировский филиал МФЮА. – 2015. -Выпуск 14. - Т. 1. - С. 29-33.

2. Сидоров И.И. Трудящиеся Ярославской области в годы Великой Отечественной войны / под ред. Л.Б. Генкина. - Ярославль: Ярославское книжное издательство. - 1958. - 232 с.

3. Федеральный закон № 41 "О почетном звании Российской Федерации "Город трудовой доблести" // Российская газета - Федеральный выпуск № 45(8099). 3 марта 2020 г.

4. Ярославская область в годы Великой Отечественной войны. Научно-популярное справочное издание / Управление по делам архивов Правительства Ярославской области. Сост. Г. Казаринова, О. Кузнецова. - Ярославль: Индиго. - 2010. - 400 с.

УДК 81'373.45

АНГЛИЦИЗМЫ В СОВРЕМЕННОМ РУССКОМ ЯЗЫКЕ

Ю.В. Грачева

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

Аннотация. Наше общество постоянно развивается, и язык тоже меняется. Становится все более популярным применение слов, заимствованных из английского языка. Такие слова называются англицизмами. Это связано со статусом английского языка как мирового. В данной статье рассматриваются причины появления англицизмов в русском языке и перспективы их использования, определяются основные пути заимствований, а также анализируется отношение русскоговорящего населения к подобным словам. Кроме того, в статье приводятся примеры наиболее распространенных англицизмов и дается их пояснение.

Ключевые слова: англицизмы, заимствования, новые слова, неологизмы.

ANGLICISMS IN MODERN RUSSIAN LANGUAGE

Yu. V. Gracheva

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. Our society is developing all the time and so the language changes too. It is becoming increasingly popular to apply words which were borrowed from English language. Such words are called anglicisms. It is connected with the status of English as a world language. This article deals with the causes of the appearance of anglicisms in the Russian language and the prospects for their use, defines the main ways of borrowing, and analyzes the attitude of the Russian-speaking population to such words. In addition, the article gives examples of the most common anglicisms and gives their explanation.

Keywords: anglicisms, borrowings, new words, neologisms.

Язык динамичен и постоянно меняется: в то время как одни слова умирают и забываются, другие появляются и надолго входят в употребление. Эти изменения затрагивают все структуры языка, особенно его словарный состав. В последнее время такие процессы происходят особенно стремительно. Чаще всего русский язык обогащается заимствованиями из английского языка (англицизмами). Они встречаются нам в общественно-политической, в финансово-экономической и в культурной жизни, в отраслях науки и техники, в спорте и в повседневной жизни. Такие слова часто вызывают затруднения в понимании, и для их толкования современные люди как правило обращаются к интернету.

Ко Дню русского языка, отмечаемого в России 6 июня, «Яндекс» составил рейтинг новых слов, ставших популярными за последние 10 лет (таблица). Этот рейтинг основан на данных поисковых запросов, в которых пользователи спрашивали «что это», «что значит» и «что такое». В него вошли новые слова, запрос которых был чаще как минимум в 10 раз в данном году, чем в предыдущем. Некоторые из этих слов связаны с новыми явлениями, другие попали в список из популярных мемов или песен. Кстати, само слово «мем» тоже является неологизмом и означает эмоции, передаваемые по сети и обычно состоящие из изображения и соответствующей надписи.

Таблица - Самые популярные новые слова за последние 10 лет [3]

Год	Новые слова в поиске
2020	ауф, локдаун, падра
2019	вислово, фудпорн, бумер
2018	сквиши, хайли лайкли, чуитс
2017	хайп, спиннер, эцкере
2016	вейперы, драгути, брексит
2015	кек, скр, ничоси
2014	селфи, титушки, лифтбек
2013	лалка, френдзона, лойс
2012	ультрабук, слоупок, репост
2011	ванилька, свэг, ретвитнуть

Рассмотрим значение и происхождение некоторых из этих неологизмов. Как видно из таблицы, в 2020 году наиболее часто запрашиваемыми стали слова *ауф*, *локдаун* и *падра*.

Ауф – это новое междометие, идентично по значению восклицанию «вау», «круто», «класс». Оно выражает одобрение и восхищение. Это междометие стало популярным в ноябре 2018 года после выхода песни рэпера Нурминского «Ауфф». Звукоподражанием *ауфф* рэпер называет характерный звук резкого старта крутой машины. Сейчас оно в основном пишется с одним *ф*: *ауф*.

Локдаун - это строгая изоляция, сокращение социальной активности из-за закрытия учреждений или запретов. Это слово вошло в повседневную речь с введением ограничений из-за пандемии коронавируса. В американском варианте английского языка слово *lockdown* в значении «строгая изоляция заключенных как мера безопасности после беспорядков» употребляется с 1970-х годов. По сути, это транскрибированное английское *lockdown* - "карантин".

Падра - это слово встречается в треке хип-хоп-дуэта из Владикавказа *MiyaGi & Andy Panda* «Kosandra», вышедшем 14 февраля 2020 года. Он начинается так: «Моя дикая Косандра, игривая падра...» «Яндекс» не объясняет значение этого слова, но наиболее вероятная версия его происхождения - образование от слова *подруга*.

В 2019 г. в топ-3 входили неологизмы «*вислово*» (слово из популярной песни украинской группы «Время и Стекло», имеющее значение «виснуть», «зависать на вечеринке»), «*фудпорн*» (изображение еды, возбуждающее аппетит) и «*бумер*» (согласно социологам – это представитель поколения послевоенного бэби-бума, то есть родившийся в 1945-1961 годах, а по мнению современной молодежи - это кто угодно старше 30 лет, кто поучает и обобщает).

В 2018 г. топ-3 состоял из «сквиши» (мягкие антистресс-игрушки), «хайли лайкли» (от англ. «весьма вероятно») и «чуитс» (яркий стиль жизни).

Лингвисты выделяют несколько наиболее важных причин появления англицизмов в русской речи:

1. Появление новых терминов. Поскольку в современном обществе идет быстрое развитие информационных технологий, появилось много новых предметов и явлений, которые требуют названия. Например, с развитием камер смартфонов и популяризацией соцсетей в 2014 г. в русском языке появилось слово «селфи».

2. Следование модным тенденциям. В наше время знание английского языка считается престижным, и подростки, используя в своей речи англицизмы, хотят показать, что они идут в ногу со временем.

3. Красивое звучание. Некоторые считают, что слова в русском языке звучат менее выразительно. Например, слово саундтрек звучит гораздо ярче и привлекательнее, чем выражение «музыка, сопровождающая фильм».

Подобные слова являются примером безэквивалентной лексики. Основным методом ее перевода в данном случае является транскрипция. Это способ перевода лексической единицы оригинала путем воссоздания ее звуковой формы с помощью букв языка перевода [1, с. 406]. С помощью транскрипции в русский язык для обозначения тех или иных явлений, предметов, действий пришли следующие английские слова: drive-in - драйв-ин, outsourcing – аутсорсинг, provider – провайдер и др.

Чаще всего заимствованные слова используют в своей речи подростки. Причем большинство из них считают это уместным и оправданным. Это тот пласт общества, который активно экспериментирует с языком и с удовольствием пользуется новыми словами, пришедшими из английского языка. Свое поколение, например, они могли бы описать так: *мы не лузеры, мы хипстеры и дики; мы носим только бренды, общаемся с помощью месседжей, без труда распознаем фейк; мы всегда онлайн, у нас лайфхаки на все случаи жизни; мы пранкуем, спойлерим, питаемся стрит фудом.*

Со временем новые слова постепенно теряют свой иностранный оттенок и становятся в той или иной степени русскими. Но это не значит, что все они приходят надолго, и скоро окажутся в Большом академическом словаре. Лексика – это один из самых подвижных пластов. Ни фонетика, ни морфология, ни синтаксис не меняются так быстро, меняется только лексический компонент. Скорее всего, слова типа «ауф» через некоторое время уйдут, и люди будут об этом вспоминать как о той части своей жизни, которая когда-то случилась. Появилась актуальность – слова ввели

в оборот. Исчезла актуальность – и они уходят сразу на периферию. То есть ядерная и периферийная часть лексики связаны с реалиями. Так, когда-нибудь закончится пандемия, а за ней уйдет из активной речи и слово «локдаун». Так было всегда. Например, в начале 90-х в молодежном жаргоне появилось огромное количество слов, которые на то время были привычными, а сейчас совсем не используются.

Однако часть новых слов все же останется надолго. Так, в нашу жизнь уже прочно вошли такие слова, как: «омбудсмен» (государственный чиновник, контролирующий соблюдение прав человека государственными силовыми ведомствами), «кейшбэк» (возврат части стоимости покупки на счет карты), «тренд» (тенденция), «коворкинг» (подход к организации труда людей с разной занятостью в общем пространстве), «ретвитнуть твит» (вторично опубликовать сообщение, размещенное другим пользователем в Твиттере, со ссылкой на источник), «хайп» (агрессивная и навязчивая реклама, целью которой является формирование предпочтений потребителя) или «чилить» (отдыхать, бездельничать, развлекаться). Эти слова используются уже на протяжении многих лет, поэтому их популярность в будущем более очевидна. Например, все чаще можно услышать такие фразы:

«Мы сегодня хорошо поработали, вечером сходим почили».

«Что ты делаешь? - Просто валяюсь дома, чилю!»

«Сегодня отказываюсь от домашних обязанностей, хочу просто чилить».

Основная часть заимствований, как было уже отмечено выше, приходит в наш язык из песен. Современные рэперы, а чаще именно они вводят в речь новые слова, делают это относительно просто, потому что у них большая аудитория, с которой они готовы работать и взаимодействовать. И именно на этом этапе возникает коммуникация, в ходе которой фанаты усваивают и начинают активно использовать новые слова. Кроме музыки и кино широкому распространению новых слов способствует и сам интернет, который является идеальной конкурентной средой для контента, потому что порог входа позволяет практически каждому человеку опубликовать свой материал. А так как сейчас подавляющее количество контента производится на английском языке, то часть лексики не переводится, а заимствуется в ее первоначальном виде. Большое количество англицизмов приходит к нам также от молодежи, которая сидит в чатах, в стриминговых сервисах, играет в компьютерные игры, очень часто получая английский нерусифицированный вариант игры.

С одной стороны, использование заимствований может говорить о более глубоких знаниях английского языка. Но с другой стороны, это может означать, что люди настолько обленились, что не хотят искать никаких альтернатив в родном языке и разбираться в смысловых нюансах.

Вполне предсказуемо, что появление новых англицизмов вызывает споры о целесообразности их использования и опасения за чистоту русского языка. Поэтому всегда актуальным является вопрос: нужно ли защищать свой язык от таких заимствований, и если нужно, то как. Мнения по данной проблеме разделились. Одних людей повсеместное использование англицизмов ужасно раздражает, например, слово «фейк» вместо слова «ложь». Обычно речь при этом идет о более старшем поколении. И такая тенденция была всегда. В свое время еще Корней Чуковский сказал, что вот наконец пришло и его время сожалеть о прошедшем и обвинять молодежь в порче языка. Другие сами иногда используют заимствования, как, например, «троллить», «рофлить», «чилить», считая, что они стали частью нашей жизни. Эксперты-лингвисты относятся к подобным неологизмам еще более спокойно. Они выступают больше как наблюдатели и лишь констатируют очередные перемены в языке, считая их нормой.

Скорее всего полностью отказываться от новых слов не стоит, ведь язык развивается. Многие из них даже облегчают процесс коммуникации, например, слово «окей». Это не русское слово, но оно очень ёмкое и простое, его уже давно все привыкли использовать, например, в мессенджерах в рабочих беседах, потому что это быстрее, чем писать «хорошо, я вас понял». Если с этим не переусердствовать, то вреда от новых слов не будет. Мир меняется, а потому меняется и язык.

Кроме того, язык – это саморазвивающийся механизм, который умеет самоочищаться, избавляться от излишнего и ненужного. А всякие регуляторные законотворческие процессы в области языка, идущие не от его носителей, а от правительства государства, – это всегда провальные инициативы, потому что язык развивается по собственным законам. И пытаться сделать так, чтобы в языке насильственно появилось то или иное слово, или наоборот перестала употребляться какая-то единица, невозможно.

Использование в речи новых слов должно зависеть от аудитории, ведь главная задача коммуникации – быть понятым другими. Как правило, в разговоре со старшим поколением неологизмы затрудняют общение, ведь оно часто далеко от современной культуры и моды. Например, сказанная родителям фраза «*это видео в интернете сделано ради хайпа*», наверняка повлечет за собой просьбы пояснить, что имеется в виду, и повторить

другими более понятными и привычными словами. Тоже самое касается выражений «*чепай*» в значении «посмотри» или «*ты что, флексишь?*», что значит «ты прикалываешься или нас разводишь?» И напротив, в кругу ровесников, где все друг друга понимают, употребление подобных неологизмов вполне допустимо.

Таким образом, наш мир стремительно меняется, и мы должны меняться вместе с ним. Не стоит заблуждаться на тему того, что русский язык деградирует с появлением в нем заимствованных слов. Это в корне неверно. Ни одна волна заимствований - ни французская, ни немецкая, ни голландская - не привела к порче русского языка. Напротив, они способствовали его развитию, ведь заимствования - это один из основных источников пополнения словарного запаса языка.

Библиографический список

1. Грачева Ю.В. О методике перевода безэквивалентной лексики // В сборнике: Экономика и управление: теория и практика. - 2018. - С. 405-411.
2. Модные Слова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://модные-слова.рф>
3. «Яндекс» назвал самые популярные новые слова десятилетия // Ведомости. – 2020. – 6 июня.

УДК 81-139

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕБНОЙ АВТОНОМИИ СТУДЕНТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОНЛАЙН- ПЛАТФОРМ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ НА ПРИМЕРЕ COURSERA

Ю.В. Грачева

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

Аннотация. В данной статье рассматривается возможность использования онлайн-платформ для формирования учебной автономии студентов при изучении иностранного языка. Данный метод позволяет уйти от традиционного учебного процесса, где главная роль принадлежит преподавателю и учебному заведению, которые берут на себя основную часть работы, начиная с организационных вопросов и заканчивая оценкой достигнутых результатов. Алгоритм такого перехода рассмотрен в статье на примере образовательной онлайн-платформы Coursera.

Ключевые слова: автономия, онлайн-платформа, Coursera, курсы.

FORMATION OF STUDENTS' ACADEMIC AUTONOMY USING ONLINE EDUCATIONAL PLATFORMS IN THE PROCESS OF FOREIGN LANGUAGE TEACHING ON THE EXAMPLE OF COURSERA

Yu.V. Gracheva

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. This article deals with the possibility of using online platforms for the formation of educational autonomy of students in the study of a foreign language. This method allows to get away from the traditional educational process, where the main role belongs to the teacher and the educational institution, which take the main part of the work, starting with organizational issues and ending with evaluating of the results achieved. The algorithm of such transition is considered in the article on the example of the educational online platform Coursera.

Keywords: autonomy, online platform, Coursera, courses.

Для того, чтобы быть успешным в современном мире, необходимо в течение всей жизни повышать и расширять уровень своих знаний, умений и навыков, и стремиться к образованию. Для этого нужно развивать у студентов способность самостоятельно вести свою учебную деятельность, активно и осознанно управлять ею, включая постановку целей, организацию учебного процесса, а также оценку проделанной работы. Такая деятельность называется учебной автономией. Как показывает практика, в настоящий момент подобные навыки являются большой проблемой для студентов вуза, так как они изначально рассматривают свое обучение только как процесс, которым руководит преподаватель.

Между тем, в условиях современной системы образования самообразование и самообучение ставятся во главу угла [1, с. 158]. Исходя из того, что на начальном этапе студенты не имеют навыков самостоятельного учения, эти умения нужно развивать, совершая постепенный переход от ситуации, когда во главе учебного процесса стоит преподаватель, к ситуации, где эти функции берет на себя сам студент. При этом такая автономия не означает полную независимость от учителя. Преподавателю нужно будет заинтересовать студентов в планировании своего самостоятельного обучения и предоставить им необходимую

поддержку в осуществлении данного процесса. Подобная форма сотрудничества может включать в себя следующие виды деятельности:

- совместное планирование учебного процесса;
- предоставление учащимся различных способов самостоятельного изучения материала;
- интегрирование инновационных технологий в процесс изучения языка;
- регулярное коллективное обсуждение результатов самостоятельной работы с внесением коррективов в учебный план;
- привлечение студентов к постоянной саморефлексии.

Одним из вариантов формирования автономии у студентов является использование образовательных онлайн-платформ как одного из видов информационно-коммуникационных технологий. Данные платформы представляют собой работающие в онлайн-режиме сервисы, предоставляющие доступ к курсам по различным дисциплинам и обеспечивающие дистанционное взаимодействие между основными участниками образовательного процесса. Такое онлайн-обучение заставляет студентов адекватно оценивать свои способности и уровень владения языком, учиться самостоятельно выбирать и выполнять задания для достижения поставленной цели. Кроме того, студентам придется столкнуться с проблемой самостоятельного распределения своего учебного времени, что также может вызвать большие трудности, так как большинство учащихся привыкли подстраиваться под готовое расписание вуза, что не требует проявления автономии. Эффективность таких образовательных платформ заключается также в том, что возможности их применения для студентов постоянно возрастают.

Сегодня существует уже множество подобных образовательных онлайн-платформ, которые предоставляют в том числе и возможность изучать английский язык. Наиболее популярные из них Coursera, EdX, Futurelearn, Canvas, Khan Academy.

Одной из самых популярных платформ является Coursera. Она появилась в 2012 году, раньше других, объединив усилия ведущих американских и британских вузов. С Coursera сотрудничают ведущие университеты США, культурные организации, а также российские вузы НИУ ВШЭ, Физтех, СПбГУ. Ресурс предлагает более 2000 курсов на английском. Среди плюсов, стоит еще отметить наличие мобильного приложения для популярной платформы, позволяющего заниматься и учиться практически в любом месте и в любое время с использованием гаджета - телефона или планшета. Это особенно удобно для молодежи -

цифрового поколения учащихся, предпочитающих проводить время «внутри» своего телефона или планшета.

Образовательную платформу Coursera можно использовать как при индивидуальной работе со студентом, так и с целой группой. Эта работа может вестись на разных этапах усвоения материала. Например, для введения и закрепления материала можно предложить видео-лекции по выбранному курсу; чтобы проконтролировать понимание и усвоения материала можно использовать опросы и тесты; для самостоятельной работы подойдут задания для оценки своей работы и самооценки.

Теперь рассмотрим на примере онлайн-платформы Coursera, каким образом студенты могут самостоятельно организовать свою учебную деятельность по иностранному языку. На языковых курсах и специализациях данной онлайн-платформы студент может научиться грамотно говорить и писать на основных языках мира, включая английский, китайский, испанский и многие другие, а также воспринимать их на слух. Курсовая работа поможет разобраться в грамматике и синтаксисе, а также подготовит к уверенному повседневному и бизнес-общению.

Количество курсов в категории «Изучение языков» измеряется уже сотнями и постоянно увеличивается. Для более подходящего выбора курса можно воспользоваться фильтрами и выбрать желаемый язык, навыки, которые студент хочет развить в данный момент, уровень подготовки (Beginner, Intermediate, Advanced, Mixed), а также тип обучения (Courses, Specializations, Professional Certificates).

Выбрав заинтересовавший его курс, обучаемый попадает на страницу с подробной информацией о нем, включающую обзор курса, приобретаемые навыки, его программу, часто задаваемые вопросы, стоимость, а также отзывы людей, уже его прошедших. Таким образом, обучаемый уже на этом этапе может определить, полезен ли будет данный материал именно ему. Кроме того, здесь же можно ознакомиться с детальной информацией о преподавателях, ведущих курс.

В блоке «Программа курса» можно узнать, что именно выучит студент в ходе каждой недели, ознакомиться с материалами для самостоятельного изучения, практическими упражнениями и тестами.

Продолжительность курсов на Coursera в среднем от 4 до 6 недель (может быть дольше), в неделю нужно пройти один модуль, который содержит несколько часов видеолекций с субтитрами и текстовыми расшифровками; в модуле имеются и материалы для дополнительного изучения. Также курс содержит еженедельные задания – чаще всего тесты на усвоение знаний, но могут быть и другого рода задания – в формате реэг-

graded review (то есть они просматриваются и оцениваются сокурсниками: в то время как кто-то оценивает ваше задание, вы тоже должны оценить одно или несколько заданий других участников курса). Также бывают итоговые тесты или экзаменационные задания. У каждого курса есть форумы, где можно обсудить различные вопросы и темы с организаторами или сокурсниками. После регистрации на курс доступ к нему ограничен по времени – каждое домашнее задание должно быть выполнено в определенный временной промежуток. Однако, если студент по каким-то причинам не укладывается в срок, то он может возобновить изучение курса при следующем запуске, а уже выполненные задания сохраняются, так что он сможет продолжить с того места, на котором остановился.

Рассмотрим примерный алгоритм, позволяющий сформировать учебную автономию студентов, изучающих иностранный язык, с использованием платформы Coursera.

На первом этапе работа с платформой осуществляется под руководством преподавателя. Он поясняет студенту особенности работы с платформой, формирует позитивный настрой и максимальную заинтересованность у студента в работе с данным ресурсом.

На следующем этапе с помощью преподавателя студент определяет свои предпочтения, оценивает свои индивидуальные особенности, уровень владения языком, устанавливает пробелы в усвоении учебного материала. Исходя из этого, выбирается оптимальный курс, после чего студент и преподаватель совместно обсуждают задачи и цели его прохождения.

На третьем этапе происходит переход к частичной автономии студента. Он начинает самостоятельно, без участия преподавателя, знакомиться с материалом курса и выполнять предлагаемые задания.

На последнем этапе студент самостоятельно оценивает достигнутые результаты, сопоставляет ожидаемый и полученный результаты, проводит рефлексию, а в случае необходимости коррекционную работу.

По итогам работы над выбранным курсом студент:

- расширяет словарный запас;
- анализирует использование лексики в контексте;
- развивает навык аудирования, работая с аудио- и видеоматериалом;
- усваивает интонационные модели иноязычной речи;
- знакомится с основными вариантами английского языка и определяет их различие в лексике, фонетике, написании и грамматике;
- в ходе дискуссий на специализированном форуме отработывает навыки письменной речи;
- в ходе написания эссе и аналитических обзоров учится высказывать и аргументировать свои мысли на иностранном языке;

– учиться анализировать и оценивать работу других студентов (peer-assessment);

– приобретает и совершенствует навыки самоанализа (self-assessment).

Успешное прохождение первого курса не говорит о том, что учебная автономия у студентов уже сформирована. Это был лишь первый этап. На следующем этапе студент должен постараться провести всю работу самостоятельно: начиная от выбора курса и заканчивая оценкой своего результата, после чего представить отчет преподавателю. Такая работа учит студентов самостоятельно ставить цели, делать выбор, планировать свое время и стремиться к постоянному саморазвитию и самообразованию. А это в конечном итоге приведет к формированию учебной автономии.

Библиографический список

1. Климентьева В.В. Возможности реализации непрерывного образования через массовые открытые онлайн курсы // Преподаватель XXI век. - 2017. - № 3. - С. 153-159.

2. Coursera [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.coursera.org>.

УДК 316.354

СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС РАБОТНИКА КАК ФОРМА СОЦИАЛЬНОЙ РЕГУЛЯЦИИ

М.В. Громова, старший преподаватель

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

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

Аннотация. В статье рассматривается профессиональный или должностной статус человека, который является реальным показателем места работника в системе конкретной организации, где через систему определенных правил и норм устанавливаются правила трудового поведения и осуществляется социальная регуляция.

Ключевые слова: статус, производство, организация, регуляция.

SOCIAL STATUS OF AN EMPLOYEE AS A FORM OF SOCIAL REGULATION

M.V. Gromova, senior teacher

*A.V. Borodkin, candidate of historical Sciences, associate Professor
Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial
University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch*

Abstract. the article considers the professional or official status of a person, which is a real indicator of the employee's place in the system of a specific organization, where the rules of labor behavior are established through a system of certain rules and norms and social regulation is carried out.

Keywords: status, production, organization, regulation.

Каждый работник, включаясь в соответствии с общественной и личной необходимостью в процесс материального производства, преследует следующие цели: во-первых, удовлетворить потребность в обеспечении себя и близких, во-вторых, реализовывать усвоенные ценности, которые побуждают индивида выбирать и осуществлять приемлемые для себя и общества модели профессионального поведения.

Независимо от причин, которые побуждают человека включаться в профессиональную деятельность, он должен соответствовать требованиям той производственной организации, которая предоставляет ему необходимые условия для объективизации его профессиональных способностей. Наличие социального механизма соединения функциональных возможностей человека с условиями и средствами их реализации означает, что работник как носитель конкретных профессиональных способностей является активным функциональным компонентом производственной системы [1, с. 89]. Одно лишь наличие профессиональных способностей (компетенций) является недостаточным для включения индивида в трудовую деятельность, для этого необходимы и другие условия:

- 1) наличие соответствующих рабочих мест;
- 2) мотивация человека занять эти места, исходя из своих профессиональных и жизненных интересов;
- 3) наличие соответствующих социально-экономических механизмов и институтов, которые обеспечивают взаимосвязь работников и рабочих мест.

Процессу включения работника в производственную деятельность предшествует процедура официального оформления, закрепления за ним права занятия определенной должности, только после этого работник наделяется определенным социальным статусом - профессиональным или должностным. В ходе реализации которого индивид:

1) может проявлять самые разнообразные формы профессиональной активности на конкретном рабочем месте;

2) наделяется определенными правами и обязанностями по должности;

3) способен в пределах заданного статуса осуществлять инициативность;

4) выступает активным участником социальной, управленческой, экономической регуляции и т.д. [2, с. 87]. Соответственно, можно говорить о том, что профессиональный или должностной статус является реальным показателем места работника в системе конкретной организации, где через систему определенных правил и норм устанавливаются формы трудового поведения. Социальный статус является основанием того, что работники включены в систему социальных институтов, связанных с конкретной организацией. В таком случае можно говорить о том, что, с одной стороны, социальный статус, существенный признак личности, с другой стороны, определенная форма поведения, являющаяся отражением предписанных норм коллективного взаимодействия. По отношению к организации можно выделить следующие функции социального статуса:

1) регулятивная функция обеспечивает коммуникацию и взаимодействие индивидов в трудовой среде;

2) стратификационная функция осуществляет распределение индивидов по уровням социальной дифференциации;

3) нормативная функция направлена на обеспечение конкретного набора предписаний и установок поведения работника;

4) атрибутивная функция определяет социально-профессиональную принадлежность индивида;

5) ориентирующая функция позволяет обособить себя от других и в соответствии с этим определять устойчивые формы своего поведения в организации;

6) инструментальная функция направлена на удовлетворение собственных потребностей, но с учетом тех возможностей, которые дает занимаемый статус;

7) идентифицирующая функция обеспечивает отождествление индивида с определенным набором норм и предписаний конкретной социальной группы.

Любой индивид, наделенный определенным статусом, выступает как субъект и объект социальной регуляции. Это гарантирует включение и распределение индивидов в систему социальной организации, контроль за поведением в соответствии со статусно-ролевыми характеристиками личности, согласование и координацию их интересов с задачами определенной организации. В дальнейшем многие виды социальной

регуляции осуществляются в рамках социальных институтов, которые отвечают за согласование поведения индивидов и сплоченность их действий.

Библиографический список

1. Бородкин А.В. Современная интеллигенция в России: между словом и цифровыми технологиями // Интеллигенция и интеллигентоведение в начале XX века результаты и перспективы. Материалы 30-й международной научно-теоретической конференции. – Иваново: ИВГУ, 2019. - С. 86-92.

2. Громова М.В. Социальная эффективность управления организацией // Сборник научных статей научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: Канцлер, 2016. - С. 86-88.

3. Лачина Т.А., Казаков М.Ю., Чистяков М.С. Драйверы развития региона как тренд формирования устойчивой социально-экономической конъюнктуры // В сборнике: Современные задачи инженерных наук. Сборник научных трудов Международного научно-технического симпозиума «Экономические механизмы и управленческие технологии развития промышленности» Международного научно-технического Форума «Первые международные Косыгинские чтения». – Владимир: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Владимирский филиал, 2017. - С. 137-142.

УДК 81-13

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ ПЛАТФОРМ (MASSIVE OPEN ONLINE COURSES) ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

Т.Н. Жильцова, Ю.В. Грачева

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

Аннотация. В данной статье рассматриваются возможности использования интернет платформ для организации самостоятельной работы студентов в процессе изучения иностранного языка в ВУЗе, а также, преимущества и недостатки этих обучающих ресурсов.

Ключевые слова: внеаудиторная работа, самостоятельная работа, интернет-платформа, Интернет-ресурсы, языковые навыки.

THE USE OF INTERNET PLATFORMS (MASSIVE OPEN ONLINE COURSES) FOR ORGANIZING INDEPENDENT WORK OF STUDENTS TO STUDY A FOREIGN LANGUAGE

T.N. Zhiltsova, Yu.V. Gracheva

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. This article discusses the possibilities of using the Internet platforms for organizing independent work of students in the process of learning a foreign language at a University, as well as the advantages and disadvantages of these training resources.

Keywords: extracurricular activities, independent work, Internet platform, Internet resources, language skills.

Самостоятельная и внеаудиторная работа студентов по предмету «Иностранный язык» в вузе является неотъемлемым элементом организации учебного процесса. Если мы рассмотрим учебные планы, например, направления подготовки 38.03.01 «Экономика», профили «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ, аудит», то на долю самостоятельной работы отводится значительный объем часов, особенно у студентов заочной формы обучения (таблица).

Таблица – Количество часов, отводимых учебным планом на освоение дисциплины «Иностранный язык» обучающимися по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профили «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ, аудит»

Форма обучения	Общее количество часов	Аудиторная работа (в часах)	Самостоятельная работа (в часах)
очная	324	204	120
очно-заочная	324	100	224
заочная	324	36	288

В процентном соотношении доля самостоятельной работы составляет 37% от общего количества часов на очном отделении, 70% – на очно-заочном и 88% на заочном. Эффективность данного вида учебной деятельности будет зависеть не только от ее удельного веса, но и от ее организации, продумывания и сочетания форм и используемых ресурсов. Следовательно, возникает проблема максимально полезного использования часов, отводимых на самостоятельную работу.

Отличительной чертой предмета “иностранный язык” называют то, что ведущим компонентом содержания является обучение различным видам речевой деятельности: говорению, аудированию, чтению, письму. Для достижения результата – овладения – различным видам речевой деятельности каждому обучающемуся необходима регулярная практика, которая должна осуществляться не только в процессе аудиторных занятий, но и во время самостоятельной работы, тем более, что она составляет значительную часть учебного времени, отводимого на изучение дисциплины.

К внеаудиторным формам самостоятельной работы студентов, предусмотренных рабочей программой, относятся:

- подготовка к практическому занятию (выполнение грамматических упражнений, прослушивание аудио, работа с текстами различной сложности и тематики, подготовка докладов и презентаций, написание эссе и т.п.);

- подготовка к написанию контрольной работы;

- подготовка к зачету;

- подготовка к экзамену.

К основным целям самостоятельной работы можно отнести:

- расширение и углубление знаний, полученных на занятиях по иностранному языку;

- поддержание и совершенствование иноязычных коммуникативных умений.

Для достижения вышеназванных целей необходимы соответствующие ресурсы: задания, упражнения, кейсы, игры, аудио, видео материалы и т.п., которые могут быть использованы для самостоятельной и внеаудиторной работы студентов. Конечно, преподаватели в состоянии собрать или же разработать подходящие дидактические материалы, но этот процесс довольно трудоемкий, поскольку он требует не только продуцирования обучающих материалов, но и механизмов и инструментов контроля выполнения их студентами, и последующей оценки. Для реализации этих задач необходимо средство, предоставляющее возможности для комплексного развития всех языковых навыков и, одновременно, способное взять на себя часть функций преподавателя по созданию учебных материалов и контролю, и оцениванию работы студентов. Инструментом, способным обеспечить соблюдение этих условий, могут служить интернет платформы или MOOC (Massive Open Online Courses), по сути, представляющие собой формы дистанционного обучения. Среди преимуществ использования данных ресурсов можно назвать:

- довольно часто такие проекты создаются при участии учебных заведений с мировым именем, в частности, платформа EdX является детищем Массачусетского Технологического Института, Гарвардского университета и Университета Беркли; Coursera сотрудничает с Принстонским, Стэндфордским, Мичиганским университетами, госдепартаментом США; Khan Academy развивается в основном за счет пожертвований Google и Фонда Билла и Мелинды Гейтс;

- учебные материалы на подобных платформах, соответственно, подготовлены специалистами и преподавателями престижных университетов и научных лабораторий, что гарантирует качество и актуальность;

- индивидуально подобранный уровень, темп обучения и график занятий;

- мгновенная обратная связь – оценивание и комментирование выполненных заданий;

- регистраций достижений и прогресса обучающихся;

- на некоторых платформах существует возможность сдачи экзаменов и бесплатного получения сертификата, подтверждающего прохождение обучения.

Из недостатков следует отметить, то, что часть ресурсов может быть платной, а это не всегда является приемлемым для студентов. Кроме того, люди, серьезно относящиеся к защите персональных данных, отказываются обучаться на подобных сайтах из-за необходимости регистрации и подписки на рассылки.

Что касается таких интернет платформ как EdX, Coursera, Openlearning (проект австралийского университета Нового Южного Уэльса) и некоторых других, для того, чтобы освоить какой-либо курс, необходим довольно высокий уровень владения языком, и они нацелены, скорее, не на обучение языку, а на трансляцию и обмен знаниями в различных профессиональных областях. Например, на онлайн ресурсе Khan Academy (представлено более 60 курсов на английском языке), основной упор делается на изучение дисциплин естественно-математического цикла. Однако, среди небольшого блока гуманитарных дисциплин есть курс под названием Grammar, который может быть рекомендован студентам для освоения грамматики английского языка. Курс состоит из небольших видеоуроков по различным темам (Parts of Speech: The Noun), тренировочных упражнений и тестов.

За правильное выполнение заданий студентам начисляются баллы (energy points), количество которых определяет переход на следующий уровень. Для преподавателей существует возможность создавать

виртуальные учебные группы, размещать в них задания, «выдавать» задания студентам и контролировать выполнение.

Как было упомянуто выше, работа с данными интернет-ресурсами требует основательных знаний иностранного языка. Уровень владения языком наших студентов, за редким исключением, соответствует А2-В1 Общеввропейской шкале языковых компетенций. Поэтому, оптимальным интернет ресурсом, который авторы уже довольно долгое время рекомендуют студентам для самостоятельной работы, является платформа LinguaLeo. Данный проект представляет собой модель freemium: часть материалов находится в свободном доступе, пользование остальными – платное. Поскольку ресурс разработан, именно, для русскоязычных пользователей, все инструкции даются на русском языке, а это немаловажно для студентов, находящихся на начальных этапах изучения языка.

Одним из плюсов данного обучающего ресурса является тот факт, что после регистрации на сайте пользователю предлагают пройти тест на определение уровня владения языком, затем, по результатам тестирования LinguaLeo составляет индивидуальный план обучения.

Проект предлагает изучать язык в игровой форме на интересных пользователю материалах: текстах, песнях, аудио и видеозаписях, фильмах, размещенных в открытых источниках или загруженных другими участниками. Среди источников оригинального текста и аудио — выступления на конференциях TED, курсы платформы Coursera, учебные материалы Британского Совета и проекта EngVid. Кроме того, любой пользователь может самостоятельно добавлять новые материалы в раздел (Мои материалы -> Созданные мной -> Загрузить).

В ходе работы над различными курсами (английский для разговорной речи, английский для ежедневного общения, английский для начинающих) уделяется внимание грамматике, лексике, чтению, письму, аудированию. Уровень развития каждого из этих навыков оценивается баллами — от 1 до 7. Для повышения уровня навыка необходимо заработать определённое количество очков опыта, которое даётся за выполнение разных заданий, тренировок и т.п. Результаты освоения материала, свой прогресс пользователь видит в своем личном кабинете.

Если вы регистрируетесь на сайте в качестве преподавателя, вы, также, как и на платформе Khan Academy имеете право создавать учебные группы, загружать задания, раздавать задания студентам.

В целом, по отзывам студентов, использующих этот ресурс для самостоятельной работы, систематические занятия на LinguaLeo позволяют существенно увеличить словарный запас (очень большое

внимание уделяется тренировке лексики), «подтянуть» грамматику, улучшить навыки аудирования. Однако, необходимо подчеркнуть, что при всех своих достоинствах обучающие материалы интернет платформ не в состоянии в полной мере обучать речевой деятельности, поскольку для этого требуется «живое» общение, и могут быть использованы только в качестве дополнительных.

Таким образом, современные обучающие интернет платформы в состоянии помочь решить проблему «освоения» огромного количества часов, отводимых в учебных планах на самостоятельную работу студентов, разнообразить формы самостоятельной работы, организовав учебный процесс в игровой форме на базе современных, качественных учебных материалов, в комфортном для обучающихся темпе, обеспечивая при этом обратную связь, и, как результат, повысить уровень владения языком у студентов.

Библиографический список

1. Методика преподавания иностранных языков: общий курс: [учебное пособие] / отв. ред. А.Н. Шамов. – М.: АСТ, 2008. – 253 с.
2. Coursera [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.coursera.org>.
3. Khan Academy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.khanacademy.org>.
4. Lingua Leo [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lingualeo.com/ru#welcome>.

УДК 378.14

РЕКОМЕНДАЦИИ ВЫПУСКНИКУ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПОДГОТОВКИ И ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Р.В. Колесов, канд. экон. наук, доцент

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

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

Аннотация. В статье авторами даны рекомендации выпускникам образовательной организации по подготовке выпускной квалификационной работы, сформулирован ряд общих правил, которые

помогут студентам организовать этот процесс более эффективно и качественно.

Ключевые слова: выпускник, выпускная квалификационная работа, исследование, анализ, систематизация, аргументация, рекомендации, обоснование.

RECOMMENDATIONS TO THE GRADUATE ON THE ORGANIZATION OF PREPARATION AND PROTECTION OF THE FINAL QUALIFICATION WORK

R.V. Kolesov, candidate of economic Sciences, associate Professor

A.V. Yurchenko, candidate of military sciences, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. In the article, the authors made recommendations to graduates of an educational organization on the preparation of final qualifying work, formulated a number of general rules that will help students organize this process more efficiently and efficiently.

Keywords: graduate, final qualification work, research, analysis, systematization, argumentation, recommendations, substantiation.

Выпускная квалификационная работа (далее – ВКР) – это финальный этап подготовки выпускника в образовательной организации. Именно в ходе ее защиты завтрашний профессионал демонстрирует свою способность формулировать проблемы, анализировать накопленный опыт их разрешения, применять полученные теоретические знания применительно к конкретным практическим ситуациям и разрабатывать пути разрешения имеющихся проблем в целях повышения эффективности функционирования объектов исследования.

Важным аспектом является использование выпускниками ранее накопленного опыта выполнения и защиты курсовых работ, участия в научных мероприятиях в ходе обучения. Авторами этим вопросам были посвящены ранее опубликованные материалы [1; 2; 3].

Особенностью выполнения ВКР является ее высокая трудоемкость. Это требует от молодых людей наличия особых качеств, таких как усидчивость, целеустремленность, умение организовать свою работу, правильно распределить время между текущими и стратегическими задачами.

Многие попадают в ситуацию, когда теряется интерес к утвержденной теме из-за постоянного откладывания работы на потом.

Здесь очень важно, чтобы тема ВКР выбиралась не спонтанно. Идти надо постепенно: определить интересующую предметную область, поговорить с потенциальными научными руководителями, вспомнить о своих научных интересах, появившихся за время учебы, о уже подготовленных докладах, статьях, курсовых и контрольных работах. Для заочников очень актуально исходить из уже имеющегося практического опыта и проблем, которые они решают непосредственно на своих рабочих местах, при условии, конечно, что работают они по специальности.

По нашему мнению, если на начальном этапе исследования, когда с временной точки зрения локальными нормативными актами образовательной организации это еще допускается, возникли объективные причины, обуславливающие целесообразность и, тем более, необходимость изменения темы ВКР, то обучающемуся следует как можно быстрее обсудить этот вопрос со своим научным руководителем. Здесь важно еще раз четко систематизировать все аргументы «за» и «против» такого решения, максимально исключить эмоциональную составляющую, которая может быть обусловлена элементарной усталостью, нервным напряжением, волнением. Все это, к сожалению, характерно для периода завершения обучения в вузе.

Общих рецептов эффективной научно-исследовательской работы нет. Все люди уникальны. Кому-то удастся составить план на весь период подготовки ВКР, согласовать его с научным руководителем и четко следовать ему, строго придерживаясь установленных дат. Другие выпускники долго «раскачиваются», откладывают начало отдельных этапов работы, а потом, в лучших традициях «штурмовщины», работая сутками, на последнем этапе успевают подготовить работу, отвечающую минимально допустимым требованиям. Оговоримся сразу, что такой вариант чреват серьезными негативными последствиями, он существенно снижает качество работы, оказывает серьезное влияние на состояние здоровья обучающихся. Да и можно банально не успеть завершить работу в сроки, установленные локальными актами образовательной организации. Все это может стать причиной отчисления обучающегося из вуза.

Анализ практики подготовки ВКР за ряд последних лет позволяет сформулировать ряд общих правил, которые мы рекомендуем выпускникам строго соблюдать:

1. Стремитесь соблюдать режим труда и отдыха, систематизируйте свою умственную и физическую деятельность. Опыт показывает, что, занимаясь спортом, прогуливаясь или выполняя иную работу, наш мозг

продолжает анализировать информацию, может предложить нестандартное, но весьма эффективное решение какой-либо проблемы. Кроме того, научная деятельность после грамотно построенного периода физической активности, как правило, является более результативной.

2. Подбор материалов для ВКР должен быть начат сразу после утверждения темы. Анализируя какую-либо информацию, которая, на первый взгляд, никак не могла бы быть связана с темой, необходимо постоянно задаваться вопросом, а нет ли при решении осмысливаемых в данный момент проблем подходов, которые были бы уместны при рассмотрении исследуемой темы? Кроме того, важно собирать все, что, хотя бы отдаленно, близко к тематике ВКР: публикации, книги, материалы интернет-источников. Все это, даже если не пригодится непосредственно при подготовке и оформлении работы, позволит Вам расширить свой кругозор, углубить видение проблемы, достойно выступить в ходе защиты ВКР перед составом государственной экзаменационной комиссии.

3. Если Вы не находитесь в ситуации, когда непосредственно выполняете ВКР, но, что свойственно каждому человеку, обдумываете ее отдельные аспекты, и понимаете, что к Вам пришла интересная мысль, касающаяся содержания работы, новизны в подходах к решению исследуемых проблем, предложений по итогам исследования – обязательно запишите ее на бумажном или электронном носителе. Когда начнете формулировать, она сформируется более целостно и четко. Помните, что главное в работе – это Ваши предложения, степень их новизны и эффективности для решения пусть абсолютно не глобальной, но исследуемой Вами в работе проблемы.

4. Часто бывает, что Вы сели за компьютер и не знаете с чего начать. Или, что бывает часто – не осознаете, каким образом разрешить выявленные в ходе выполнения аналитической части работы проблемные ситуации. Что делать? Нельзя в этот момент откладывать работу, переключаться на другое. Займитесь оформлением материала, ссылками, отработкой списка литературы. Сильно портит впечатление от работы небрежное оформление текста, сносок, списка источников. Начните, основываясь на уже наработанном материале, готовить доклад на защиту и презентацию.

Все это позволит сосредоточиться на работе и найти необходимые решения для завершения исследования. Полезно в такие периоды изучить материал сайтов, содержащих информацию по интересующей Вас теме, обратите особое внимание на практические примеры, характерные для деятельности конкретных хозяйствующих субъектов и отдельных известных управленцев (или специалистов в областях, относящихся к

предметной области исследуемых в ВКР вопросов). Проанализируйте различные взгляды на проблему известных ученых и специалистов-практиков. После этого сформулируйте свою точку зрения. Это и будет тот материал, который Вы должны изложить в своей ВКР.

В последние годы четко обозначилась еще одна серьезная проблема для выпускников, выполняющих ВКР. Это копирование материалов. Обычно студент сначала отбирает материал, а потом перерабатывает и компилирует его, однако часто цитирования каких-то правовых норм или общепринятых методических подходов избежать (особенно в теоретической части) практически невозможно. Что делать, чтобы в последующем не обвинили в плагиате?

На наш взгляд, главная рекомендация состоит в том, что любой материал должен быть осмыслен и творчески переработан студентом. Если исключить дословное цитирование нельзя, необходимо процитировать первоисточник в кавычках и указать автора (первоисточник), а в тексте работы сделать сноску в соответствии с принятыми ГОСТами. В отчете о проверке на антиплагиат эти части текста обозначаются как заимствования и цитирование.

Следует помнить, что копирование чужих тезисов без указания источника является некорректным заимствованием. Для выявления таких заимствований и используются различные системы антиплагиата. Каждый вуз выбирает для себя систему или разрабатывает собственную.

Самое ценное в ВКР – собственные аналитические исследования обучающегося, его выводы и их аргументация, его предложения и обоснование их эффекта и эффективности.

Очень выгодно отличаются ВКР, содержащие анализ достаточного числа источников теоретико-правового и теоретико-практического характера. Положительно, когда дипломник, основываясь на этом анализе предлагает свои подходы к определению сущности, содержания исследуемых категорий. Когда анализируется не только отечественный, но и зарубежный опыт, причем это делается логично – в исторической ретроспективе.

Хорошее впечатление производят работы, содержащие анализ динамики важных для исследуемой темы количественных показателей, оценку их абсолютных и относительных изменений с течением времени.

Сейчас уже стало нормой, что вузы включают в государственные экзаменационные комиссии специалистов-практиков, являющихся сотрудниками и руководителями профильных с точки зрения трудоустройства выпускников предприятий, организаций и учреждений.

Для формирования итогового варианта работы очень важно взять максимум материала по итогам прохождения производственной, в том числе преддипломной практики. Если студент использует даже уже освоенную и не новую методику, но самостоятельно применит ее к практике деятельности организации-объекта практики, вряд ли уровень оригинальности его работы будет ниже установленных в образовательной организации требований.

Еще один важный, наш взгляд, совет – не при каких обстоятельствах не прибегать к услугам псевдоспециалистов, гарантирующих выпускнику повышение оригинальности любого материала, за счет использования различных программных средств, вставки в текст скрытых символов и т.п. Все это достаточно легко проверяется, а последствия для обучающегося могут быть самые негативные.

Таким образом, все сложное достаточно просто – максимум самодисциплины, ответственности, самостоятельности, внимания к соблюдению требований методических указаний и рекомендаций научного руководителя, и успех обеспечен.

Библиографический список

1. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Рекомендации студентам по подготовке курсовых работ / В сборнике: Экономика и управление: теория и практика. – Ярославль: Канцлер, 2019. - С. 273-278.

2. Юрченко А.В., Колесов Р.В. Подготовка научной статьи: рекомендации студентам / В сборнике: Экономика и управление: теория и практика. – Ярославль: Канцлер, 2019. - С. 289-294.

3. Юрченко А.В. Некоторые аспекты организации и развития научно-исследовательской работы студентов // В сборнике: Актуальные вопросы современной науки и образования. Материалы международной научно-практической конференции. – Киров: Кировский филиал МФЮА, 2015. - С. 685-689.

УДК 378.183

О ВОВЛЕЧЕНИИ ЭЛИТЫ НАШЕЙ МОЛОДЕЖИ – СТУДЕНЧЕСТВА В ОБЩЕСТВЕННУЮ ЖИЗНЬ

В.А. Кваша, канд. экон. наук, доцент

Р.В. Колесов, канд. экон. наук, доцент

К.А. Смирнова

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

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые аспекты вовлечения студенческого сообщества в решение актуальных региональных проблем и параллельное с этим формирование патриотически настроенного высококвалифицированного выпускника вуза.

Ключевые слова: молодежь, студенчество, элита, общественная жизнь, потенциал, проекты, вовлечение, формирование.

ON ATTRACTION OF THE ELITE OF OUR YOUTH - STUDENTS IN PUBLIC LIFE

V.A. Kvasha, candidate of economic Sciences, associate Professor

R.V. Kolesov, candidate of economic Sciences, associate Professor

K.A. Smirnova

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article discusses some aspects of the involvement of the student community in solving urgent regional problems and the parallel formation of a patriotically inclined highly qualified graduate of the university.

Keywords: youth, students, elite, public life, potential, projects, involvement, formation.

Тема вовлечения элиты нашей молодежи – студенчества в общественную жизнь – это тема важная для высшей школы.

Сегодня в вузы приходят в основной массе люди мотивированные, информированные, амбициозные. Они умеют ценить свое время, т.к. и спортом занимаются, и языки изучают, и дополнительно учатся, и работают.

Это предъявляет повышенные требования к сотрудникам вузов – современного студента индивидуально надо заинтересовать, чтобы вовлечь в мероприятия патриотического характера. Он очень чутко чувствует формальный подход.

В связи с этим в каждом вузе надо найти свои «изюминки», которая не оставит студентов равнодушными. По опыту, накопленному в Ярославском филиале Финансового университета при Правительстве РФ, в качестве таковых можно назвать:

- героический опыт тех, кто работал или служил в той сфере, в которой студенты будут трудиться после выпуска;
- погружение в реальные проблемы, которые в ежедневном формате решают те, кто сегодня работает в тех сферах, куда планируется трудоустройство студента в силу получаемого образования;
- история своего вуза.

В частности, Ярославль считается кузницей кадров военных финансистов и для нашей страны, и для ряда государств ближнего и дальнего зарубежья. Здесь до 2010 года дислоцировалось Ярославское высшее военное финансовое училище, а сейчас работает ветеранская организация, открыта Аллея памяти финансистам Героям, где воздвигнуты бюсты 7 финансистам – Героям Советского Союза. Наши студенты – постоянные участники всех мероприятий, проводимых ветеранами Военной финансово-экономической службы. Молодые люди, узнавая о том, как их предшественники рисковали собой вынося из окружения и деньги и документы, какие подвиги совершали, когда надо было в руки оружие взять, командовали подразделениями, снайперами были, что их труд позволил сэкономить средства, чтобы профинансировать 138 дней ведения Великой Отечественной войны, позволил сотням тысяч людей воссоединиться после войны, потому что велся строжайший учет перемещения семей военнослужащих во время эвакуации – по-другому начинают воспринимать свою профессию. У них мышление государственное формируется!

Студентов заинтересовала исследовательская работа в рамках подготовки к 60-летию филиала по изучению истории здания, в котором располагается главный корпус филиала и, которое является объектом культурного наследия. Работа по изучению истории филиала – результатом стали не только рефераты, эссе, опыт работы в архивах, встречи с ветеранами, но и подготовка статей, выступления на конференциях, издание книги об истории филиала, создание фильма. Все это при непосредственном участии студентов [5].

Большую роль в формировании гражданской позиции играет участие в публичных мероприятиях, проводимых органами власти: участие в публичных слушаниях по проектам бюджета области, города, участие во встречах представителей органов власти с представителями общественности. Студенты видят формат взаимодействия, осознают характер и масштаб проблем, которые им предстоит решать, получают опыт, формируют свою позицию.

Таким образом, раскрывается колоссальный потенциал современной молодежи. А в дальнейшем наша общая задача – его развить, вовлечь в

работу, показать студентам как важно нам их мнение, их предложения, качество их обоснования и проработки. Важно направить их энергию в созидательное русло. Они должны уже сейчас почувствовать, что к ним относятся как к интеллектуальной элите, ждут комплексно проработанных решений на благо своего муниципалитета, региона, общества, государства.

В целях системной реализации предлагаемых проектов, предполагающих вовлечение студенческого сообщества в решение актуальных региональных проблем и параллельное с этим формирование патриотически настроенного высококвалифицированного выпускника вуза, представляется целесообразным создать при Муниципалитете города Ярославля Координационный совет (например, рабочее название – Координационный совет представителей учебных заведений высшего образования), состоящий из представителей руководящего состава вузов области (ректор и/или проректоры по соответствующим направлениям, заведующие профилирующих кафедр, ведущие и признанные в России в целом представители науки – не более 3-4 представителей от вуза) и его расширенный вариант, в рамках которого предполагается участие представителей студенческого сообщества города (победители всероссийских олимпиад, губернаторские и иные стипендиаты, студенты, выдвинутые студенческими организациями вузов и т.п. – не более 2 – 3 человек от вуза). В целом весь «глобальный» проект может называться «Юные таланты Ярославля» («Юные таланты – Ярославлю», «Будущее Ярославля», «Потенциал студенчества – развитию Ярославии», «Потенциал студенчества – родному городу», «Ярославия – территория первых» и т.п.). Примеры некоторых инициатив представлены в таблице.

Таблица – Примеры проектов эффективного вовлечения студенчества в общественную жизнь

Рабочее наименование проекта	Краткое описание концепции проекта
Проект «Студенческая экспертиза»	В вузах – участниках проекта, в зависимости от предметной направленности подготовки выпускников, формируются Студенческие инновационные лаборатории. В Финуниверситете это может быть направление проекта «Студенческая экономическая экспертиза». Суть проекта – экспертная оценка в профильных инновационно-экспертных лабораториях вузов (это студенческие научные общества под руководством ведущих преподавателей) проектов наиболее значимых в социально-экономическом плане нормативных правовых актов, разработанных в муниципальном образовании. В

	результате – заключение, представляемое в Муниципалитет города Ярославля, заключение Муниципалитета и приглашение к публичному обсуждению представителей студенческого сообщества в процессе принятия нормативных правовых актов. В данном случае следует проработать соответствующий механизм, и здесь Ярославль может стать «пионером» при реализации подобного рода инициатив.
Проект «Сделаем власть эффективной»	На основании «технического задания», подготовленного Муниципалитетом в вузах города создаются временные творческие коллективы студентов во главе с преподавателями. Задачи этих коллективов: - инвентаризация целей и задач социально-экономического развития региона и муниципальных образований, оценка степени их взаимоувязки по времени, месту реализации и ресурсному обеспечению; - инвентаризация структуры органов представительной и исполнительной власти города Ярославля, разработка (совершенствование существующего, например, с учетом показателей используемых Администрацией Президента РФ для оценки эффективности деятельности губернаторов) методического аппарата оценки их эффективности и на этой основе разработка и обоснование конкретных предложений по трансформации целей, задач и структуры органов местного самоуправления (вплоть до переоценки должностных обязанностей конкретных должностных лиц в этих органах).
Проект «Независимый центр изучения общественного мнения»	На основании «технического задания», подготовленного Муниципалитетом города Ярославля в вузах города создаются временные творческие коллективы студентов во главе с преподавателями. Задачи этих коллективов: - разработка методик получения информации в целях проведения изучения мнения по актуальным проблемам различных слоев населения города; - ежемесячное получение информации (личные опросы, анализ информации соцсетей, интернет-голосование на сайте Общественной палаты, на сайтах вузов (сузов), в официальных группах вузов (сузов) в социальных сетях по 2-3 актуальным проблемам города; - обобщение полученной информации в соответствии с методикой, согласованной с Муниципалитетом города Ярославля и подготовка на этой основе Ежемесячного бюллетеня по результатам изучения мнения населения для депутатов Муниципалитета.
Проект «Экспертиза инициатив»	В вузах и сузах области можно под эгидой Муниципалитета запустить проект «Молодые таланты».

	<p>Разработать требования к предоставляемым материалам (своего рода технико-экономическое обоснование с количественная и временной оценкой ожидаемого эффекта). Силами студентов (можно использовать коллективы, которые сформируются при реализации других инициатив – см., например, далее о проектах «Лидеры Ярославля», «Эффективный молодежный творческий коллектив» проводится оценка представленных проект и подготовка заключений по каждому из них для депутатов Муниципалитета. На заседании оцениваются проекты, отбираются перспективные и рекомендуются к реализации органам представительной и исполнительной власти муниципального образования.</p>
<p>Проект «Молодежная инспекция»</p>	<p>В каждом вузе, в зависимости от направленности подготовки студентов, может быть создана своя инспекция, в которую войдут студенты под руководством преподавателей. По поручению Муниципалитета они могут проводить предварительную экспертизу отдельных проектов, осуществлять текущий и последующий контроль по различным направлениям деятельности. Например, в филиале Финансового университета при Правительстве РФ может быть создана молодежная финансовая инспекция Муниципалитета. Возможно создание совместных (комплексных) студенческих инспекций для проведения отдельных проверок, требующих специальных знаний в различных областях.</p>
<p>Проект «Совершенствуем правила вместе»</p>	<p>На основании предложений Муниципалитета города Ярославля, а возможно (что крайне важно сегодня вузам при проведении мониторинга эффективности их деятельности) на основе размещения грантов (они могут быть очень незначительны по сумме) студенческие творческие коллективы выявляют недостатки в существующей нормативной правовой базе, мешающие молодым и талантливым людям реализовывать свои инициативы социально-экономического характера. В рамках проекта следует проводить встречи студентов с ярославцами – представителями различных профессий и сфер деятельности, которые смогли стать первыми в своих областях деятельности (известные предприниматели, молодые успешные политики, победители профессиональных олимпиад, известные спортсмены, журналисты, музыканты, ученые, руководители и т.п.). Это своего рода мастер-классы. Начать можно на «площадке» Муниципалитета города Ярославля. Составить план таких мероприятий. На них же</p>

	<p>рассматривать разработки студенческих коллективов. Цель – нормативные акты, доведенные до уровня готовности внесения на рассмотрение в органы власти и их финансово-экономическое обоснование (расходы и оценка ожидаемого социального и экономического эффекта).</p>
<p>Проект «Мы – онлайн»</p>	<p>Обо всех проектах, которые реализуются Муниципалитетом совместно с представителями студенческого сообщества, Координационный совет будет готовить соответствующий раздел ежегодного доклада (или будет готовиться материал о проделанной работе для включения в различные разделы ежегодного доклада). Кроме того, обо всех мероприятиях, которые будут проводиться студенческим сообществом по поручениям Муниципалитета города Ярославля, информация будет оперативно размещаться на сайтах не только Муниципалитета, но и вузов города, а также на официальных страницах вузов в социальных сетях.</p>
<p>Проект «Формирование политической и правовой культуры населения»</p>	<p>Вузы, исходя из направленности реализуемых образовательных программ, на своих площадках осуществляют под эгидой Муниципалитета и совместно с соответствующими департаментами мэрии города Ярославля и территориальными администрациями информационные проекты, например, на базе ЯрГУ – проект «Повышение юридической грамотности населения города Ярославля»; на базе Финансового университета при Правительстве России – проект «Повышение финансовой грамотности населения города Ярославля» (наиболее актуальные вопросы: кредитование, бизнес-планирование для субъектов малого бизнеса и ИП, криптовалюты, рынок ценных бумаг, валютный рынок, решения органов государственной власти по финансово-экономическим вопросам, материнский капитал, оплата больничных, начисление всех видов пенсий, предоставление монетарных льгот, субсидии и т.д.; непосредственно на площадке Муниципалитета – проект «Повышение политической грамотности населения города Ярославля» (если не целесообразно на площадке Муниципалитета – площадку может предоставить Ярославский филиал Финуниверситета. Приедут ведущие специалисты из Москвы и политкорректно выступят). Это должно быть по отдельному плану. План следует сформировать на год, как минимум, вывесить на сайтах Муниципалитета, вузов – участников, разослать информацию в колледжи, осветить в городских СМИ и т.п.</p>
<p>Проект «Лидеры Ярославля»</p>	<p>Организовать и провести несколько (двух – трех) этапный отбор по аналогии с проектом «Лидеры России». Цель –</p>

	<p>формирование из числа перспективной и талантливой молодежи кадрового резерва для органов местного самоуправления Ярославля, для организаций и учреждений города. Это своего рода социальный лифт для молодых и перспективных людей. Победителей и наиболее успешных по итогам конкурса можно сразу начать привлекать в качестве экспертов в работе Муниципалитета города Ярославля, в работе структур исполнительной власти города.</p>
<p>Проект «Эффективный молодежный творческий коллектив»</p>	<p>Все по аналогии с проектом «Лидеры Ярославля», но условия и задания должны быть не для одного, а для группы (коллектива). Определиться следует с оптимальной численностью «команды». Возможно это 10 человек. В ходе конкурса проверяются как индивидуальные, так и, в первую очередь, навыки и способность к организации работы в команде. В основе заданий могут быть конкретные ситуации, имеющие место на практике, которые предлагается разрешить коллективу (так называемые «практико-ориентированные кейсы»).</p>
<p>Интернет-проект на сайте Муниципалитета города Ярославля «Экономика, политика, право: история, лица, детали»</p>	<p>Проект может функционировать в режиме вопросов – ответов. На сайт поступают вопросы от населения, а депутаты Муниципалитета и научно-педагогические работники вузов города на них отвечают. Кроме того, в рамках проекта периодически публикуются материалы об интересных и знаковых для города исторических событиях, известных жителях города, может быть организовано общественное обсуждение планов и программ развития города в целом и его отдельных районов.</p>
<p>Проект «Молодежная финансовая консультация»</p>	<p>Студенты под руководством преподавателей могут в соответствии с графиком проводить бесплатные консультации по вопросам разработки и анализа бизнес-планов, проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций.</p>

Есть предложения системного характера – объединить усилия студенческого сообщества регионов для решения наиболее важных социально-экономических задач. Создать для этого Координационные советы при общественных палатах регионов из представителей общественных палат, вузов, студенческого сообщества). А уже на них возложить обязанности по созданию межвузовских лабораторий (название может быть любое – центры, временные творческие коллективы, консультации и т.п.). Например, в рамках осуществления общественного контроля за деятельностью органов государственной власти предлагается реализовать проект «Молодежная инспекция». В рамках проекта студенты

под руководством преподавателей и по поручениям Общественной палаты региона могут привлекаться к экспертизе отдельных проектов по направлениям своей деятельности. В частности, в Ярославском филиале Финуниверситета возможно создание Молодежной финансовой инспекции Общественной палаты Ярославской области, которая будет решать соответствующие задачи. Можно создать и совместные межвузовские инспекции – в частности для проведения технико-экономических экспертиз. Можно привлечь для этого студентов Финуниверситета и Технического университета.

Это позволит аккумулировать, системно рассматривать те интересные идеи, которые у студентов с уже сформировавшейся гражданской позицией появляются. Доводить их «до ума».

Вот только отдельные из них:

- как помочь в государственном масштабе детям с серьезными заболеваниями?

- как оценить ход исполнения «майского» 2018 года Указа Президента России на уровне отдельного региона?

- как минимизировать последствия антироссийских санкций и повысить эффективность деятельности хозяйствующих субъектов? и т.д.

Следует отметить, что эти ряд других направлений в Ярославском филиале Финуниверситета уже активно прорабатываются в научном плане, в том числе и с широким привлечением интеллектуального потенциала обучающихся [1; 3].

Все это не только не мешает формированию соответствующих компетенций обучающихся, предусмотренных осваиваемыми ими образовательными программами, а, напротив, делает процесс обучения более осмысленным и практикоориентированным [2].

Участие обучающихся в таких проектах гармонично вписывается в современные системы их оценки в образовательных организациях, обеспечивающих формирование портфолио [4].

Подводя итог, хочется отметить что:

- современная молодежь в систему высшего образования приходит мотивированная, и уже к середине второго курса, можно говорить о наличии мощного интеллектуального потенциала у студентов;

- грамотно выстроенная система патриотического воспитания в вузе должна обеспечить возможность раскрытия интеллектуального потенциала студенчества и здесь для вовлечения студентов в эту работу важно понять, что является той «изюминкой», благодаря которой они осознают свою сопричастность.

Наконец, совместная задача органов власти и руководства вузов –

раскрытие этого потенциала, направление энергии студенчества в нужное русло, демонстрация востребованности обществом знаний и инициатив молодых людей, создание механизмов координации совместной интеллектуальной работы студенчества, научно-педагогических работников, представителей органов власти и общественных организаций.

Библиографический список

1. Кваша В.А., Колесов Р.В. Благотворительность как молодежно-государственный проект // В сборнике: Экономика и управление: теория и практика. – Ярославль: Канцлер, 2018. - С. 145-149.

2. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Трансформация компетенций финансиста в условиях цифровой экономики // В сборнике: Интеграция науки и практики как механизм развития цифровой экономики Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией С.В. Шкиотова, В.А. Гордеева. – Ярославль: ЯГТУ, 2018. - С. 293-296.

3. Колесов Р.В., Наумов И.А. Использование инновационного потенциала студенчества в процессе формирования механизма ответственного управления муниципальными финансами // В сборнике: Педагогика и психология современного образования: теория и практика 73-й Научно-практической конференции. Под научной редакцией Л.В. Байбородовой. – Ярославль: ЯГПУ им. К.Д. Ушинского, 2019. - С. 222-226.

4. Колесов Р.В., Скуридина Л.А. Методика рейтинговой оценки результатов деятельности обучающихся // В сборнике: Экономика и управление: теория и практика. – Ярославль: Канцлер, 2018. - С. 324-329.

5. Лачина Т.А., Казаков М.Ю., Чистяков М.С. Драйверы развития региона как тренд формирования устойчивой социально-экономической конъюнктуры // В сборнике: Современные задачи инженерных наук. Сборник научных трудов Международного научно-технического симпозиума «Экономические механизмы и управленческие технологии развития промышленности» Международного научно-технического Форума «Первые международные Косыгинские чтения». – Владимир: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Владимирский филиал, 2017. - С. 137-142.

6. Очерки истории Ярославского филиала Финуниверситета: материалы к юбилею Ярославского филиала Финуниверситета / под общ. ред. В.А. Кваши. – Ярославль: ВЕРШИНА-ЭКСПО, 2018. – 112 с.

НАУЧНАЯ СТАТЬЯ СТУДЕНТА: РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ И ОПУБЛИКОВАНИЮ

Р.В. Колесов, канд. экон. наук, доцент

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

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

Аннотация. В статье представлены методические и практические рекомендации студентам по подготовке и опубликованию научной статьи.

Ключевые слова: научная статья, студент, структура, подготовка, научные издания, публикация.

STUDENT'S SCIENTIFIC ARTICLE: RECOMMENDATIONS FOR PREPARATION AND PUBLICATION

R.V. Kolesov, candidate of economic Sciences, associate Professor

A.V. Yurchenko, candidate of military sciences, associate Professor

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The article presents methodological and practical recommendations to students on the preparation and publication of a scientific article.

Keywords: scientific article, student, structure, preparation, scientific publications, publication.

Навык написания научных статей становится все более важным для современных студентов. Он пригодится не только в период учебы, но и в будущей профессиональной деятельности. Научная работа способствует развитию навыков работы с документами, развивает аналитические способности, повышает общий интеллектуальный уровень.

Рассмотрим более подробно, почему студентам важно заниматься научной деятельностью:

1. Во время обучения по программам бакалавриата обучающемуся следует формировать портфолио, которое обобщает информацию о его

достижениях во время учебы в вузе. Научные публикации существенно повышают рейтинг студента. Их наличие оценивается при защите выпускной квалификационной работы, если они подготовлены по схожей тематике.

2. Для поступления в магистратуру, как правило, при расчете проходного балла в критериях устанавливается наличие опубликованных научных статей. При этом количество дополнительных баллов зависит от рейтинга журнала, в котором статья издана.

3. Магистрантам, планирующим поступление в аспирантуру, следует четко осознать, что наличие опубликованных научных статей в изданиях, включенных в перечень рецензируемых журналов Высшей аттестационной комиссией, обязательно.

4. В настоящее время достаточно широкое развитие получила система финансирования научных исследований в форме грантов, которые выделяют различные фонды, организации или вузы [1]. При заполнении заявки на такой грант одно из обязательных условий – наличие у претендента научных публикаций по соответствующей проблематике.

Кроме того, если взять субъективную составляющую, то можно выделить ряд положительных аспектов научного творчества:

1. Подготовка научной статьи повышает грамотность и развивает логическое, критическое мышление. Вы учитесь обрабатывать, систематизировать и анализировать большой объем информации, четко и ясно выражать, аргументировать свою собственную позицию. Данные навыки ценятся в любой профессиональной сфере.

2. Целенаправленное изучение определенных вопросов позволит активно участвовать в научных дискуссиях, конференциях, форумах и семинарах. Большое количество научных работ может перерасти в проект, грант и даже в книгу, чем может похвастаться не каждый научный деятель. Кроме того, действительно ценные по содержанию научные статьи являются настоящим вкладом в развитие науки.

3. Подготовка статьи – это прекрасный способ самореализации. За статьи студенты могут получить денежные вознаграждения (различные стипендии), вы можете стать обладателем звания стипендиата, которое поможет в дальнейшем продвигаться по карьерной лестнице. Например, считается, что наличие на рабочем месте грамот, дипломов, сертификатов, подтверждающих достижения, повышает доверие к сотруднику, как к профессионалу.

Рассмотрим основные особенности подготовки научной публикации.

Название научной статьи должно звучать убедительно и весомо, вызывать интерес и любопытство, но, в тоже время, четко определять исследуемую тему.

Структура статьи, требования к ее оформлению, как правило, определяются издателем (издательство научного журнала, организаторы конференции и т.п.).

Существует ряд общих моментов, которые рекомендуется отразить в статье: актуальность проблемы, которую студент будет разрешать; основная гипотеза, которую он будет доказывать при ее написании; содержание проблемы; существующие (существовавшие) подходы к ее разрешению; описание недостатков и преимуществ этих подходов; практическое применение предлагаемых методов разрешения проблемы, оценка его эффекта и эффективности [2].

Наиболее важны в научной статье обоснованные выводы, к которым автор пришел в ходе исследования, а также его предложения по разрешению задачи, и доказательство целесообразности их применить.

Целесообразно выбирать тему исходя из собственных научных интересов и предпочтений, чтобы заниматься изучением той области, в которой хотелось бы дальше заниматься профессионально. Правильным решением является совмещение такой деятельности с текущим освоением дисциплин учебного плана, с выполнением рефератов, контрольных и курсовых работ, подготовкой выпускной квалификационной работы. Для обучающихся заочно и очно-заочно и уже работающих, можно порекомендовать оформлять в формат научной статьи разрабатываемые подходы к решению задач, с которыми они сталкиваются непосредственно на рабочем месте.

Подготовка научной статьи – это трудоемкий процесс [3]. На начальном этапе могут возникнуть сложности. Можно сначала подготовить аннотацию (краткое резюме) или описать самое главное, что хочется донести до общественности. Есть исследователи, которые формулируют выводы, к которым они уже пришли в процессе исследования, а кто-то отрабатывает в логической последовательности наглядный материал (таблицы, графики, рисунки). Не столь важно, с чего начать. Возможно отдельные элементы придется дорабатывать. Главное начать работать и самому четко увидеть логику материала, который Вы хотите получить «на выходе».

Чтобы почувствовать стиль изложения научного материала, полезно ознакомиться с работами известных ученых, а в процессе подготовки своей статьи целесообразно тесно сотрудничать с научным руководителем. Если есть такая возможность, то очень хорошо показать свою работу филологам,

лингвистам, журналистам. Очень важно прислушаться к опыту специалистов.

На первых этапах научной работы следует направлять статью в более популярные в студенческих кругах сборники статей (тезисы конференций) отдельного вуза, в журналы, предлагаемые для опубликования студенческих статей или статей магистрантов.

Студентам не рекомендуется начинать с публикации в серьезных научных изданиях. Их обязательно рецензируют профессионалы. Поэтому шансы, что вашу статью одобряют, да и еще с первого раза, очень малы. Но она может быть проверена и отправлена на доработку. Это неплохо.

Для начала можно взяться за публикацию тезисов доклада в сборнике материалов студенческих научно-технических конференций. Поскольку к таким публикациям предъявляются не слишком большие требования, то это очень хорошая возможность попрактиковаться для приобретения опыта написания статей.

Магистрантам, аспирантам лучше публиковаться в ВАКовских изданиях. Существует перечень журналов ВАК, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук. Лучше искать такой список на официальном сайте, поскольку в него периодически вносят изменения. Если это не ВАКовское издание, то в России, например, рекомендуют, чтобы журнал был включен в базу РИНЦ, и чтобы он был официально зарегистрирован в России и имел международную регистрацию с присвоением ISSN.

При проведении исследований важно использовать материалы сайтов профессиональной направленности, а также данные официальной статистики (Росстата, региональных органов государственной статистики, официальные сайты министерств, служб, агентств).

Все результаты исследований следует использовать многократно и наращивать по объему. Это очень хорошо может использоваться при подготовке эссе, рефератов, курсовых работ, а далее и выпускной квалификационной работы. При этом очень убедительно смотрится, когда в списке литературы автор приводит свои изданные публикации по представляемой теме.

В заключение отметим, что публикация статей в уважаемых научных изданиях – не просто средство создания хорошего имиджа грамотного и высоко интеллектуально развитого человека, это еще и важная составляющая профессиональной деятельности, играющая существенную роль в построении карьеры.

Библиографический список

1. Колесов Р.В. Развитие вузовского образования в России: экономический аспект / А.В. Юрченко, Р.В. Колесов // Вестник МФЮА. - 2017. - № 3. - С. 227-237.

2. Юрченко А.В., Колесов Р.В. Подготовка научной статьи: рекомендации студентам / В сборнике: Экономика и управление: теория и практика. – Ярославль: Канцлер, 2019. - С. 289-294.

3. Юрченко А.В. Некоторые аспекты организации и развития научно-исследовательской работы студентов // В сборнике: Актуальные вопросы современной науки и образования. Материалы международной научно-практической конференции. – Киров: Кировский филиал МФЮА, 2015. - С. 685-689.

УДК 94(6):330.8

АФРИКАНСКИЙ СОЦИАЛИЗМ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

А.В. Мильто, канд. ист. наук

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

Аннотация. В постколониальный период, когда большинство африканских стран получило независимость, перед руководителями молодых государств встал вопрос о выборе дальнейшего пути развития. На первый план выдвинулись идеи африканского социализма, который представлял собой любопытную смесь марксизма, традиционных африканских принципов и идей быстрой модернизации и социальных преобразований. Африканский социализм служил как философским, так и практическим руководством для большинства африканских лидеров и стал альтернативой западному капитализму и восточному коммунизму.

Ключевые слова: социализм, Африка, постколониализм, ислам.

AFRICAN SOCIALISM: ALTERNATIVE WAY OF DEVELOPMENT

A.V. Milto, Candidate of Historical Sciences

Federal state budgetary educational institution of higher education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Yaroslavl branch

Abstract. The question of choosing a further way of development faced the leaders of young African states in the post-colonial period, when most of them gained independence. The ideas of African socialism came to the fore. African socialism was a curious blend of Marxism, traditional African attitudes and ideas of rapid modernization and social transformation. It served as a philosophical and practical guide for most African leaders and has become an alternative to Western capitalism and Eastern communism.

Keywords: socialism, Africa, postcolonialism, islam.

История постколониальной Африки тесно связана с социализмом. После получения независимости перед руководителями молодых африканских государств встал вопрос о выборе дальнейшего пути развития. В стремлении поскорее забыть о колониальном прошлом на первый план выдвигались самобытность и рост национальных устремлений, выразителем которых и стал африканский социализм.

Термин «африканский социализм» ввел в конце 1940-х гг. Леопольд Седар Сенгор¹. Социалистическим, по мнению Л. Сенгора, африканское общество делали традиции коллективной жизни и общинной собственности. Приверженцы такой позиции утверждали, что социализм в Африке распространился до появления европейцев, а истоки его следует искать в присущих африканским народам коммунализме, коллективизме, солидарности [7, с. 15].

Близость социалистических идей о всеобщем равенстве, справедливости, свободе африканским культурным и социальным нормам способствовала популярности теории некапиталистического пути развития. Привлекали африканских лидеров и успехи стран соцлагеря, достигнутые посредством централизации и планирования, а также возможная помощь со стороны СССР.

В 1950 – 1970-е гг. социализм был принят в качестве основного курса развития во многих африканских странах: Гане, Гвинее, Египте, Мали, Танзании, Сенегале, Замбии, Эфиопии, Бенине, Сомали и других [6]. Африканские лидеры надеялись, что, планируя и контролируя свои национальные экономики, используя социализм, они могут создать экономически конкурентоспособные, современные государства в течение нескольких десятилетий и избежать зависимости.

В большинстве стран Африки социализм принял специфические формы, адаптированные к местным социальным и экономическим условиям. В стремлении быстрее перейти к построению

¹ Леопольд Седар Сенгор (1906 – 2001 гг.) – поэт, философ, первый президент Сенегала (1960 – 1980 гг.).

социалистического общества, многие африканские лидеры сознательно заявили о «перескакивании» капиталистической стадии [5], представлявшей собой неотъемлемый этап в рамках марксистской теории. Экономика в странах Африки приобрела смешанный характер, при котором ведущая роль отводилась государству. Крупные отрасли, банки, страховые компании и т.д., как правило, были национализированы, создавались коллективные хозяйства в сельской местности, однако признавалась частная собственность и мелкое предпринимательство. В политическом отношении частым явлением стало складывание диктаторских режимов и формирование однопартийной системы, развивался культ личности находившихся у власти лидеров. Социалистическая риторика разбавлялась антиколониалистическими и националистическими настроениями.

Сторонники особенного пути развития африканских государств вслед за Л. Сенгором заявляли о самобытности африканского социализма. Понятие «африканский социализм» использовали многие лидеры независимой Африки, но то, что они подразумевали под этим термином, как правило, значительно варьировалось.

Заместитель председателя правления Агентства печати Новости С.И. Беглов в своем отчете о служебной поездке по странам Африки в 1961 г. отмечал, что «их руководители не боятся назвать себя «социалистами», хотя смысл и трактовка самого понятия «социализм» меняется в зависимости от степени политической подготовки руководящих кадров, характера и честолюбия ведущих лидеров и, конечно, от степени экономического развития, если не будет правильнее сказать, отсталости, каждой из отдельно взятых стран. <...> Таким образом, идеологические понятия «социализмов» в странах Африки столь же различны, сколь эти страны различны по своему уровню и традициям. Большинство из них ставят глухую стену между социализмом и коммунизмом, и, прежде всего, те из них, которые стремятся распространить свое влияние на родственные страны под прикрытием националистических лозунгов» [1, с. 120-121].

В то время как президент К. Каунда² (Замбия) поддерживал «гуманизм», Дж. Ньерере³ (Танзания) создавал коллективные хозяйства –

² Кеннет Дейвид Каунда (род. в 1924 г.) – первый премьер-министр и президент Замбии (1964 – 1991 гг.).

³ Джулиус Камбараре Ньерере (1922 – 1999 гг.) – первый президент Танзании (1964–1985 гг.); один из идеологов panaфриканизма и африканского социализма.

«уджамаа»⁴, К. Нкрума⁵ руководствовался в своей политике философией коншиенсизма⁶, соединив африканские религиозные ценности, традиции коммунизма и марксистскую философию. Президент Народной Республики Ангола Ж. Эдуарду душ Сантуш⁷ по вопросу о применимости марксизма к ангольской действительности говорил, что речь не идет о том, чтобы копировать все, что происходит в других социалистических странах. «Мы стараемся сообразовывать марксистские принципы с ангольской действительностью. Мы прежде всего африканская страна, имеющая свои специфические особенности по сравнению с Европой» [4, с. 55].

Еще одна отличительная черта африканского социализма – его тесная связь с исламом. Еще в XIX в. арабские интеллектуалы находили черты, присущие как исламу, так и социализму. Мусульманский реформатор Джамал ад-дин ал-Афгани в 1890-е гг. писал о том, что социалистические идеи не только не противоречат религии, но и всецело базируются на ее принципах [3, с. 234]. Большинство африканских стран с преобладанием мусульманского населения (Египет, Ливия, Тунис, Алжир, Сомали, Мавритания, Гвинея, Мали) были социалистическими.

Многочисленные специфические особенности привели к тому, что африканский социализм стал восприниматься как самобытный курс развития – альтернатива западному капитализму и восточному коммунизму, который мог бы заимствовать элементы обеих систем, но по существу был сделан в Африке.

В своей речи «Еще раз об африканском социализме», прочитанной на Африканском семинаре в Каире в 1967 г., бывший президент Ганы К. Нкрума заметил, что «в условиях, когда африканские страны осуществляют разные – порой несовместимые – меры в области политики, экономики и социальной сферы, термин «африканский социализм» стал бессмысленным и беспредметным <...> Понятие социализм в сегодняшней Африке теряет свое объективное содержание, что приводит к терминологической путанице и всеобщей неразберихе. <...> Он не отражает изначального смысла и мешает <...> фундаментальному выбору в пользу социализма» [2, с. 172-173].

⁴ Уджамаа (Ujamaa) – добровольные объединения крестьян, живущих и работающих единым коллективом, на равной основе, сообща выращивающих коллективный урожай и распределяющих его продукцию.

⁵ Фрэнсис Нвиа Кофи Кваме Нкрума (1909–1972 гг.) – первый президент независимой Ганы (1960–1966 гг.), философ, panaфриканист, автор концепции коншиенсизма.

⁶ Коншиенсизм (от англ. conscience – совесть, сознание) – синтез марксистской философии с некоторыми христианскими и африканскими традиционными концепциями и коммунизмом.

⁷ Жозе Эдуарду душ Сантуш (род. в 1942 г.) – второй президент Анголы в течение 38 лет (1979 – 2017 гг.).

К. Нкрума утверждал, что африканским государствам необходимо вернуться к более ортодоксальным марксистско-ленинским социалистическим идеалам или научному социализму. О строительстве социализма не по африканскому, а по советскому образцу в 1970-х гг. заявили некоторые африканские государства, такие как Эфиопия, Мозамбик, Сомали. Однако, несмотря на активное использование марксистско-ленинской риторики, на практике социализм в африканских странах служил идейно-политическим прикрытием специфического официального курса.

Распад социалистической системы оказал губительное воздействие на Африку. Во многих странах наблюдался идеологический вакуум. На смену социалистическому мировоззрению в некоторых мусульманских государствах пришел политический ислам. Однако идеи некапиталистического пути развития не изжили себя. Интеллектуальные, культурные и экономические аспекты африканского социализма заинтересовали сторонников теории афроцентризма и были интегрированы в афроцентрический корпус. Идеология африканского социализма в Африке до сих пор популярна и влиятельна.

Библиографический список

1. Из отчета о служебной поездке по странам Африки заместителя председателя Правления Агентства печати Новости С.И. Беглова. 1 ноября – 12 декабря 1961 г. // РГАНИ. Ф. 5. Оп. 33. Д. 181. Л. 98-100, 120-121.

2. Кваме Нкрума. Еще раз об африканском социализме // Африка: история и историки / Отв. ред. А.Б. Давидсон. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – С. 172-179.

3. Левин З.И. Развитие основных течений общественно-политической мысли в Сирии и Египте. – М.: Наука, 1972. – 268 с.

4. Распространение марксизма-ленинизма в Африке (вопросы истории, теории и практики). – М.: Мысль, 1987. – 335 с.

5. Ajume H. Wingo. African Socialism [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/9781118474396.wbept0011>.

6. George B.N. Ayittey. The End of African Socialism? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.heritage.org/africa/report/the-end-african-socialism>.

7. Rich P. Africa Socialism // The Black Sash. - 1976, February. - P. 14-16.

ОБУЧЕНИЕ СТУДЕНТОВ И КУРСАНТОВ ВОЕННЫХ УЧИЛИЩ ОСНОВАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ - НАСТОЯТЕЛЬНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ВРЕМЕНИ

А.Б. Перфильев, канд. экон. наук, доцент

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Аннотация. В статье автором рассмотрен ряд проблем, связанных с развитием цифровых технологий и низким уровнем финансово-экономической грамотности населения. Кроме того, автором обосновывается необходимость включения в образовательные программы высшего образования блока дисциплин, обеспечивающих получение компетенций в области экономической безопасности.

Ключевые слова: образование, цифровая экономика, микрофинансирование, банкротство, риски, безопасность.

TEACHING STUDENTS AND CADETS OF MILITARY SCHOOLS THE BASICS OF ECONOMIC SECURITY IS AN URGENT NEED OF TIME

A.B. Perfiliev, candidate of economic Sciences, associate Professor

Yaroslavl higher military school of air defense

Abstract. In the article, the author considers a number of problems related to the development of digital technologies and the low level of financial and economic literacy of the population. In addition, the author substantiates the need to include in the educational programs of higher education a block of disciplines that ensure the acquisition of competencies in the field of economic security.

Keywords: education, digital economy, microfinance, bankruptcy, risks, security.

В федеральном проекте «Молодые профессионалы», структурно входящем в состав национального проекта «Образование», для каждой отечественной образовательной организации высшего образования была сформулирована задача по разработке адаптивных, практико-ориентированных и гибких образовательных программ высшего образования, которые должны обеспечивать получение студентами

профессиональных компетенций, отвечающих актуальным требованиям рынка труда, в том числе в области цифровой экономики [1, п. 2.5].

При решении этой стратегической задачи конечно необходимо учитывать то, что профессорско-преподавательским составом отечественных государственных высших учебных заведений, в том числе и высших военных учебных заведений России, уже накоплен богатый опыт по разработке образовательных программ высшего образования, в полной мере отвечающих требованиям федеральных образовательных стандартов.

Однако, нельзя не учитывать и то обстоятельство, что повсеместное проникновение Internet и цифровых технологий во все сферы жизни и деятельности россиян, широкий спектр предложений, «продвигаемых» и рекламируемых многочисленными финансовыми организациями, появление новых, а порою и малопонятных для россиян законов, создают не только новые возможности для развития цифровой экономики, но и специфические условия для противоправных действий криминально настроенных групп и личностей.

В частности, введение в действие Федерального закона от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» должно было бы не только полностью исключить возможность несанкционированной «утечки» персональных данных, но и обеспечить защиту прав и свобод граждан, как и предусмотрено этим законом [2, ст. 2].

Но, как показывает практика, тысячи россиян сталкиваются с тем, что в различных организациях, при оформлении кредитов, при открытии счетов в банках, при покупке SIM-карт для телефонов, при устройстве в гостиницу, при покупке авиабилетов и т.п., у них требуют оригиналы и ксерокопии паспортов, и граждане вынуждены доверять копии своих документов совершенно незнакомым лицам, что, в свою очередь, создаёт предпосылки к «несанкционированным утечкам» персональных данных наших соотечественников.

И каково же бывает недоумение, негодование и возмущение тех россиян, которые узнают, что с использованием их персональных данных, кем-то, от их имени, оформлены кредиты, зарегистрированы фирмы или оформлены генеральные доверенности, дающая право неизвестным лицам распоряжаться движимым и недвижимым имуществом, принадлежащим гражданам, непреднамеренно доверившим кому-то копии своих документов.

Вполне понятно, что современный человек, а тем более любой российский студент и любой курсант высшего военного училища должен быть по крайней мере осведомлён о такого рода опасности.

Со значительной финансово-экономической опасностью может быть связано и возможное обращение граждан в многочисленные кредитные организации, выдающим кредиты и займы. Реалии сегодняшнего дня свидетельствуют о том, что многие россияне, обратившись в кредитные и микрофинансовые организации за незначительной суммой займа или кредита, лишились не только всех своих денежных средств, но и значительной части недвижимого имущества.

Вполне понятно, что современный человек по крайней мере должен быть осведомлён и о такого рода опасности, а соответственно основы финансового права любой российский студент и любой курсант высшего военного училища должен получить в стенах того вуза, в котором он обучается.

Весьма значительную опасность для граждан, и конечно же для всех студентов российских вузов и всех курсантов высших военных училищ России, представляет и отсутствие у большинства россиян даже некоторого представления о нормах, изложенных в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ, положения которого могут быть применены ко всем физическим лицам, вне зависимости от их возраста и социального положения [3, ст. 1].

Конечно же, действие этого нормативного документа направлено, прежде всего, на цивилизованное и правовое урегулирование отношений между неплатежеспособными должниками и их кредиторами.

Вместе с тем, ссылаясь на некоторые нормы этого очень объёмного закона, многочисленные юридические лица, функционирующие в сфере несостоятельности (банкротства), пытаются заработать деньги прежде всего для себя, используя возможности современных цифровых технологий, призывают россиян законным образом «списать» все долги.

И как показывает практика, тысячи россиян, не полностью осведомленных о нормах законодательства о банкротстве и о последствиях признания гражданина неплатёжеспособным, добровольно пытаются объявить себя банкротами, надеясь на то, что, избавившись от всех своих долгов в судебном порядке, никаких правовых последствий для них не последует.

Однако, действующий в настоящее время Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ содержит вполне конкретный перечень ограничений в правах тех граждан, в отношении которых была проведена процедура банкротства.

В частности, гражданин, признанный Арбитражным судом РФ банкротом, в течении трёх лет не вправе занимать должности в органах

управления юридических лиц и иным образом участвовать в их управлении [3, ст. 213.30].

А это, в свою очередь означает, что, если какой-либо студент российского вуза или курсант высшего военного училища России, решением Арбитражного суда РФ будет объявлен банкротом, то он сразу же будет профессионально непригодным, так как лишится даже потенциальной возможности быть назначенным на руководящие и управленческие должности в организации, предприятия, объединения и в воинские части.

Даже поверхностный анализ перечня рисков и опасностей, проявление которых может быть связано с отсутствием у многих россиян знаний о правоприменительной практике в области хозяйственного права, позволяет сделать вывод о том, что в программы подготовки студентов и курсантов высших военных училищ должен быть включен блок дисциплин, изучение которых позволило бы обучающимся получить необходимые компетенции в области экономической безопасности, включая компетенции в сфере цифровой безопасности, в сфере финансового права и в сфере законодательства о банкротстве.

Библиографический список

1. Решение президиума Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам от 24.12. 2018, (протокол от 24.12.2018 № 16). «Об утверждении паспорта национального проекта "Образование"». – Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных». – Документ предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
3. Федеральный закон от 26.10. 2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». – Документ предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Научное издание

*Сборник научных трудов
III-й Национальной научно-практической конференции
научно-педагогических и практических работников*

26 июня 2020 года

ISBN 978-5-6044447-2-6



Подписано в печать 14.07.2020. Формат 60x90/16.
Усл. печ. л. 26,25. Тираж 90 экз. Заказ № 3271.

Отпечатано в ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС»
150062, г. Ярославль, пр-д Доброхотова, д.16, кв.158
Тел.: (4852) 58-76-33, 58-76-37