

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

МОЛОДЕЖЬ, НАУКА, ПРАКТИКА

*Сборник научных трудов Юбилейной 60-й Национальной
научно-практической конференции студентов, магистрантов
и аспирантов с международным участием*

Том 2

Ярославль 2020

УДК 33:061.3
ББК 65
М 76

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

Рецензент:

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

М76 Молодежь, наука, практика [Текст] / Сборник научных трудов Юбилейной 60-й Национальной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов с международным участием в 2 томах. Том 2 / кол. авторов; под ред. В.А. Кваши, Р.В. Колесова, А.В. Юрченко. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 390 с.

ISBN 978-5-6044447-0-2

В сборник включены тезисы докладов участников Юбилейной 60-й Национальной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов с международным участием «Молодежь, наука, практика», посвященной 75-летию Победы в Великой Отечественной войне. Представлены результаты актуальных исследований в области экономики и финансов; менеджмента и маркетинга; информационных технологий; государственного и муниципального управления; учетных практик, финансового анализа и аудита производственно-хозяйственной деятельности организаций.

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

УДК 33:061.3
ББК 65

© Коллектив авторов, 2020
© Ярославский филиал
Финуниверситета, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Приветственное слово Губернатора Ярославской области	11
Секция 5. ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	13
<i>Ю.О. Григорьева.</i> СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	13
<i>А.И. Корнева.</i> КОНФУЦИАНСТВО В СОВРЕМЕННОМ КИТАЕ	16
<i>М. Ёрмадов.</i> ПРЕПОДАВАНИЕ ИСТОРИИ В ВОЕННОМ ВУЗЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	20
<i>Ю.В. Чистяков.</i> ПРОЯВЛЕНИЕ ФИЛОСОФИИ ПОЗИТИВИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА.....	23
<i>А.Р. Ефимчик.</i> К ВОПРОСУ СНИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	25
<i>С.С. Симонова.</i> ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ЛИЧНОСТИ В ПОДРОСТКОВОМ ПЕРИОДЕ	27
<i>М. Низомов.</i> ПАТРИОТИЗМ, КАК ДУХОВНЫЙ ОРИЕНТИР И ВАЖНЕЙШИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ГРАЖДАНИНА	30
<i>А.А. Парамонов.</i> ВОЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ XVIII ВЕКА: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ.....	33
<i>М. Содиков.</i> ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ В КУРСЕ РЕФОРМ С.Ю. ВИТТЕ.....	36
<i>Р.О. Соколов.</i> РОЛЬ СМИ В ПОЛИТИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ РОССИИ И КАЗАХСТАНА	40
<i>М.А. Виноградов, С.А. Дивулин.</i> ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПО БОРЬБЕ С КОРРУПЦИЕЙ: 1920-1930 ГГ	43
<i>Д.С. Чехлов.</i> МАРШАЛ ПОБЕДЫ Ф.И. ТОЛБУХИН	46
<i>Н.С. Сергадеев.</i> ВОЕННАЯ АНТРОПОЛОГИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ.....	49
<i>Е.Ю. Анциферов.</i> РОЛЬ ПВО СССР В ИСТОРИИ ВОЕННЫХ КОНФЛИКТОВ (ОПЫТ ВОЙНЫ ВО ВЬЕТНАМЕ).....	52
<i>Г.М. Ибрагимов.</i> СОХРАНЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКОЙ ПАМЯТИ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ИСТОРИЯ КУРСКОЙ БИТВЫ.....	54
<i>И.Е. Колосова.</i> ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ БОРЬБЫ С ВИЧ-ИНФЕКЦИЕЙ КАК ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА ВИЧ-ЭПИДЕМИИ В РОССИИ	56

<i>М.Д. Кузьмина.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ И США.....	60
<i>Е.В. Левагина.</i> ПРОЕКТ ЗОНЫ ОТДЫХА НА МЕСТЕ БЫВШИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КАРЬЕРОВ ГОРОДА ВЕРХНЕГО УФАЛЕЯ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	63
<i>П.Р. Маслов.</i> ИСТОРИЯ СЕМЬИ В ИСТОРИИ СТРАНЫ.....	66
<i>И.А. Прохоров.</i> СЕВАСТОПОЛЬ – ИСТОРИЯ БОРЬБЫ И ПОБЕД.....	68
<i>Ю.В. Сафонова, А.О. Челмакина.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ КОРРУПЦИИ В ВУЗАХ.....	72
<i>И.В. Семенов.</i> УГРОЗА ТЕРРОРИЗМА, КАК ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО МИРА.....	76
<i>Л.А. Скуридина.</i> ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ.....	78
<i>С.А. Халдинов.</i> РОЛЬ МУЗЫКАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ В ИСТОРИИ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ.....	82
<i>Е.О. Шепелева.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОБИЗНЕСА В РОССИИ.....	84
<i>М.В. Яманова.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПОНЯТИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА.....	87
<i>Д.М. Хасамутдинов.</i> CROSSFIT КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВИД СПОРТА.....	91
Секция 6. СТРАНОВЕДЕНИЕ И МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ.....	95
<i>С.Е. Макарова.</i> ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ С АЗИАТСКИМИ СТРАНАМИ.....	95
<i>Л.А. Скуридина.</i> BRITISH PUBS AS A CULTURAL PHENOMENON.....	97
<i>К.В. Мельникова.</i> HISTORY OF THE HOLLYWOOD AND CINEMATOGRAPH IN THE 1920S.....	100
<i>П.А. Черенкова.</i> CONSEQUENCES OF THE 2019 FIRES TO AUSTRALIA WILD LIFE.....	101
<i>Е.Н. Ульянова.</i> BULLYING AS A PROBLEM OF MODERN SOCIETY..	103
<i>В.Е. Великанова.</i> THE ABSURDITY OF LAWS IN THE USA.....	105
<i>Д.В. Пикалова.</i> CURRENT STATE OF SMALL BUSINESSES IN THE UK.....	107
<i>К.А. Смирнова.</i> THE ROLE OF SOCIAL NETWORKS IN THE DEVELOPMENT OF INTERCULTURAL DIALOGUE.....	110
<i>Е.М. Ражева.</i> SUPERSTITIONS AS A PART OF BRITAIN'S EVERYDAY LIFE.....	113
<i>Ю.В. Сафонова.</i> HOUSING IN THE UNITED KINGDOM.....	114

<i>Ю.О. Семенова.</i> LEARNING ENGLISH BY WATCHING TV SERIALS.	117
<i>М.В. Яманова.</i> DETERMINATION OF A GENDER IN COMMUNICATION	119
Секция 7. РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ УЧЕТНЫХ ПРАКТИК, ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И АУДИТА В ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	
<i>Р.А. Воронкин.</i> ДИАГНОСТИКА И РАЗРАБОТКА ПУТЕЙ УЛУЧШЕНИЯ.....	122
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	122
<i>Е.В. Терехина.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	126
<i>А.Д. Махрачева.</i> ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	129
<i>В.С. Демиденко.</i> ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА ВАЛОВОЙ СБОР РАПСА	131
<i>А.Д. Клюкин.</i> АНАЛИЗ ДЕНЕЖНОЙ ВЫРУЧКИ И РЕЗЕРВЫ ЕЁ РОСТА	134
<i>Д.Ю. Пришивина.</i> АНАЛИЗ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	137
<i>М.В. Баямова.</i> АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЯМЫМ И КОСВЕННЫМ МЕТОДОМ	140
<i>О.В. Ермолицкая.</i> АНАЛИЗ АКТУАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОРЯДКЕ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ПО ОБЪЕКТАМ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	144
<i>М.А. Алексеева.</i> УРОВЕНЬ ВЛИЯНИЯ ОСНОВНЫХ РЕСУРСОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК АГРАРНЫХ ТИПОВ РАЙОНОВ	147
<i>Д.Ю. Грязева.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	150
<i>Ю.А. Манухова, Ю.А. Ландышева.</i> ФИНАНСОВЫЕ РЕЗЕРВЫ КАК ОСОБАЯ ФОРМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ	153
<i>А.А. Махамед.</i> ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЕ НАЛИЧИЯ, СОСТОЯНИЯ И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ В ОТДЕЛЬНОМ ТИПЕ РАЙОНОВ РЕГИОНА.....	156
<i>К.А. Никитина.</i> ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В АПК	159

<i>А.А. Рабцевич.</i> РАЗЛИЧИЯ В ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАЙОНОВ АГРАРНО-ЭКСТЕНСИВНОГО ТИПА	161
<i>Д.С. Синило.</i> ПРИМЕНЕНИЕ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК СПОСОБ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	164
<i>А.И. Таптунова.</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ	167
<i>А.В. Чернявская.</i> ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ	170
<i>Н.А. Яковец.</i> РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	172
<i>Т.В. Белова.</i> ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ	174
<i>Е.Д. Вахрушева.</i> ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПЛАТЕЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ, СОВЕРШАЕМЫХ КОРПОРАТИВНЫМИ КАРТАМИ	177
<i>К.А. Гришина.</i> ВЫБОР И ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ	179
<i>П.О. Клементьева.</i> ПОРЯДОК БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ	183
<i>В.П. Ковалева.</i> УСТАВНОЙ КАПИТАЛ: УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО ЕГО ФОРМИРОВАНИЮ	185
<i>М.Ю. Кузнецова.</i> БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ ПО ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИИ	188
<i>Е.Н. Кузьмина.</i> АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	191
<i>К.С. Лебедева.</i> ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	195
<i>Е.И. Лефлер.</i> ТОВАРЫ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ, ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	198
<i>Я.А. Мокшеева.</i> ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА	202
<i>Е.А. Павлова.</i> УЧЕТ ЗАТРАТ В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ПРАКТИКА ТСЖ	205
<i>И.В. Паладий.</i> ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	208

<i>Н.В. Побежимова.</i> ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» И ПРАКТИКА ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В ООО «ФАРМА».....	211
<i>А.А. Пугачева.</i> УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА.....	215
<i>К.А. Ружникова.</i> КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ С ПОЛНЫМ ОТНЕСЕНИЕМ ЗАТРАТ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ.....	218
<i>М.И. Рыбина.</i> РОЛЬ ПЕРВИЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ.....	222
<i>Е.В. Сергеева.</i> БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ.....	226
<i>Л.А. Скобелева.</i> ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ДАННЫМ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА	229
<i>О.Н. Слестникова.</i> ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	232
<i>И.Ю. Тихомирова.</i> ЗАКОН О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ: ИЗМЕНЕНИЯ, ВВЕДЕННЫЕ В ОТЧЕТНОСТЬ С 1.01.2020 ГОДА	235
<i>А.А. Травина.</i> ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	238
<i>А.Ю. Филиппова.</i> АНАЛИЗ РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ.....	242
<i>Д.Е. Шутова.</i> БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПОСТУПЛЕНИЯ И ВЫБЫТИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	245
<i>Е.В. Щипанова.</i> ОСНОВНОЙ ПОДХОД К УЧЕТУ НАЛОГОВ И СБОРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ	249
Секция 8. ИССЛЕДОВАНИЯ МАГИСТРАНТОВ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ	253
<i>А.В. Бакурин.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	253
<i>А.В. Бакурин, А.М. Образовский.</i> КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА	255
<i>С.М. Козлова.</i> АНАЛИЗ АБСОЛЮТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	257
<i>Е.Е. Герасимова.</i> МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	260

<i>М.Ю. Еременко.</i> ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАЗВИТИЕ ЯРОСЛАВСКИХ ТУРФИРМ И СФЕРЫ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ	263
<i>Н.А. Козлова.</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ БАНКА, ОТНЕСЕННЫМ К ЧИСЛУ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ.....	267
<i>Д.А. Смирнов.</i> ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	270
<i>А.М. Образовский.</i> SWOT-АНАЛИЗ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ	272
<i>Н.А. Пономарева.</i> СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ	275
<i>Л.А. Багрова.</i> МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	278
<i>Г.С. Белова.</i> ПРОЦЕССЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	281
<i>Е.С. Груднева.</i> МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)	285
<i>А.В. Малинин.</i> ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА	288
<i>А.С. Савин.</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ЗАВИСИМОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ И РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ ISO 9001	291
<i>А.Р. Колесова.</i> ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПРОТИВ ПОЛОВОЙ СВОБОДЫ И ПОЛОВОЙ НЕПРИКОСНОВЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....	294
<i>А.В. Герасимов.</i> МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	299
<i>В.Р. Горохова.</i> ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА: АНАЛИЗ, ПОКАЗАТЕЛИ, ИЗМЕНЕНИЯ	302
<i>Ю.А. Осекина.</i> ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (МСФО).....	306
<i>Ю.С. Ратькова.</i> ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ЦЕЛЯХ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА).....	311
<i>Ю.А. Алексеева.</i> РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ СИСТЕМОЙ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СОТРУДНИКАМИ ПАО «СБЕРБАНК»	314

<i>М.Э. Джафаров.</i> КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ И СПЕЦИФИКА В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	318
<i>Г.В. Жишко.</i> НОВОВВЕДЕНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТ	321
<i>И.С. Анасов.</i> МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД В ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА С КЛИЕНТАМИ (СЕГМЕНТАЦИЯ КЛИЕНТОВ).....	324
<i>И.С. Анасов.</i> АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК».....	327
<i>И.С. Анасов.</i> ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ДЕПОЗИТОВ.....	329
<i>И.С. Анасов.</i> УПРАВЛЕНИЕ ДЕПОЗИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	332
<i>П.А. Афанасьева.</i> АНАЛИЗ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ АКВАПАРКА «ТРОПИЧЕСКИЙ ОСТРОВ» (Г. ЯРОСЛАВЛЬ).....	335
<i>Е.А. Белова.</i> УЧЕТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	338
<i>Е.А. Белова.</i> КОНТРОЛЬ НАЧИСЛЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	340
<i>М.О. Ващенко.</i> СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	343
<i>М.О. Ващенко.</i> ВНУТРЕННИЕ МЕХАНИЗМЫ ОЗДОРОВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	346
<i>И.В. Вехова.</i> О ПОДХОДАХ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ НА АО «ССЗ ВЫМПЕЛ»	349
<i>А.А. Виноградова.</i> КОГНИТИВНОЕ КАРТИРОВАНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ ТЕКСТОВ В СФЕРЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	352
<i>Н.А. Виноградова.</i> РЫНОК КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ КАК СЕГМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	354
<i>М.Э. Джафаров.</i> АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК».....	356
<i>М.Э. Джафаров.</i> СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ	359
<i>М.Э. Джафаров.</i> ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.....	362

<i>Е.А. Ершова.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ФИНАНСОВ И КРЕДИТА КАК ОСНОВА СОВРЕМЕННОЙ КАРТИНЫ МИРА.....	365
<i>А.Н. Кирияк.</i> ГЛОБАЛЬНЫЕ ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ И ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ КОМПАНИЙ	368
<i>К.А. Комарова.</i> АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ ПО ВОПРОСАМ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДМЕТ ОЦЕНКИ ИХ СООТВЕТСТВИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ	371
<i>Е.А. Морозов.</i> О РОЛИ КОРПОРАТИВНЫХ СТАНДАРТОВ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	374
<i>И.А. Шалаев.</i> АНАЛИЗ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСБАНК»)	377
<i>В.А. Батравина.</i> УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....	380
<i>К.О. Кудрявцева.</i> ЛИЗИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	384
<i>А.С. Ладнова.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕГИОНЕ	386

Приветственное слово Губернатора Ярославской области

Уважаемые участники конференции! Дорогие друзья!

Юбилейная 60-я Национальная научно-практическая конференция «Молодежь, наука, практика» проводится в сложных социально-экономических и внешнеполитических условиях. Во-первых, сегодня необходима детальная оценка перспектив развития отечественной экономики и финансов на фоне осознания того, в обществе чётко обозначился запрос на перемены, люди хотят развития и сами стремятся двигаться вперёд в профессии, знаниях, в достижении благополучия, готовы брать на себя ответственность за конкретные дела там, где они живут и работают, – в городах, районах, сёлах, по всей стране. Во-вторых, в системе отечественного образования и науки, являющихся главными источниками обеспечения молодыми высококвалифицированными кадрами процесса достижения национальных стратегических целей и задач по инновационному развитию отечественной экономики, существует ряд проблем, требующих осмысления, системной и настойчивой работы по их разрешению.

Конференция, проводимая в период начала активной фазы реализации национальных проектов, требующей нового качества государственного управления, напряженной и ответственной работы всех ветвей и уровней власти, прямого диалога с гражданами, – это масштабное событие в студенческой науке! На форум поступили материалы, содержащие результаты более 250 научных исследований. Около 150 участников представляют полученные результаты в очном формате. Среди зарубежных участников представители более десяти иностранных государств.

Анализ материалов конференции позволяет сделать вывод, что современные проблемы в области экономики и управления не оставляют равнодушными студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и практиков в различных областях знаний. Эти проблемы, с теми или иными особенностями, характерны как для различных регионов России, так и для государств, представители которых приняли участие в работе форума. Они требуют детального обсуждения, всестороннего обоснования назревших решений.

Дорогие друзья! Только внимательнейшим образом изучив, поняв и систематизировав существующие проблемы, исследовав возможные способы их разрешения, можно эффективно и своевременно принимать

управленческие решения, направленные на дальнейшее поступательное развитие нашего общества.

Отрадно понимать, что сегодняшние студенты не только четко осознают, но и стремятся сделать все, чтобы темпы социально-экономических преобразований в России нарастали с каждым годом и, самое главное, давали ощутимые для граждан положительные результаты по достижению достойного уровня жизни.

Желаю Вам плодотворной и результативной работы!

Миронов Дмитрий Юрьевич

Секция 5. ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

УДК 338.46

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Ю.О. Григорьева

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

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал

Отличительной чертой социального предпринимательства (СП), популярность и рост которого на сегодняшний день набирает обороты, от обычного предпринимательства и благотворительности является двойная цель деятельности: коммерческая и социальная. Оно нацелено на прибыль и на рост благосостояния общества одновременно. Мировой опыт позволяет выделить несколько направлений развития СП:

1. Некоммерческая деятельность (в российском законодательстве некоммерческой считается организация, главной целью которой не является получение прибыли, и которая не распределяет ее между участниками) [1].

2. Коммерческая деятельность с корпоративной социальной ответственностью (КСО). КСО – это действия компании, ориентированные на учет общественных интересов посредством взятия на себя ответственности за свою деятельность. Такие меры зачастую не регламентируются правовыми нормами, а являются инициативой фирмы.

3. Социально ориентированные коммерческие проекты.

Зародыши СП появились еще в античности. Платон и Аристотель размышляли в своих трудах о социальных проблемах, решение которых отводилось государству. До начала XIX века СП существовало в основном в форме организаций, связанных с церковью, фермерскими, торговыми, профессиональными структурами, которые в своих интересах влияли на социальную жизнь. С конца XIX до 30-х гг. XX века оно перешло в форму экономической кооперации, шел процесс социализации экономики. Активное развитие СП как института началось с 20-х гг. XX века. Именно тогда возросла необходимость экономической стабилизации в Европе и

США вследствие мирового кризиса. В 30-е – 80-е гг. XX века развивалось государственно-частное партнерство, появились современные организации СП, а с 80-х гг. началось юридическое закрепление деятельности социальных предпринимателей (например, итальянский «Закон о социальных кооперативах», 1991 г.), происходит глобализация СП. На сегодняшний день развитие СП в Европе и США происходит в частном секторе. Самыми востребованными сферами являются спорт, финансы, культура, образование и здравоохранение. Значительный рост в распространении СП наблюдается в сфере экологии [3, с. 45].

История социального предпринимательства в России уходит в конец XIX – начало XX века. В это время, например, существовал «Дом трудолюбия для занятия трудом бесприютных бедных и нищих», созданный нижегородскими меценатами Рукавишниковыми. Цель организации заключалась в предоставление работы, жилья, питания незащищенным слоям населения. После Октябрьской революции монополистом в области социальной помощи стало государство, которое контролировало развитие страхования во всех сферах, установление минимальных стандартов, социальные выплаты. Министерство социального обеспечения, сформированное в конце 40-х гг. XX века, занималось распределением социальных благ. Свое развитие социальное предпринимательство продолжило в 1990-х гг. в основном в тех областях, которые остаются обделенными государством.

Летом 2019 г. социальное предпринимательство в России получило официальный статус. В ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» дано определение СП. Под ним подразумевается «предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, решение социальных проблем граждан и общества». СП выделено в отдельную сферу малого и среднего предпринимательства. В документах закреплены положения о деятельности социального предприятия – организации, ориентированной на трудоустройство социально незащищенных слоев населения или на реализацию произведенной ими продукции, на производство для них товаров и услуг, а также на достижение целей, полезных для общества [2]. На сегодняшний день в РФ насчитывают около 70 тысяч предприятий, которые соответствуют таким критериям.

Институционализация социального предпринимательства России началась в 2007 г.: был образован фонд «Наше будущее», цель которого - развитие СП на территории РФ. Фонд занимается предоставлением займов и грантов организациям в социальной сфере [6]. Фонд поддержки

социальных проектов запустил обучающую программу, которая помогает не только повысить уровень знаний в социальной сфере, но и найти новых инвесторов. Для студентов, готовящих социальные проекты в предпринимательстве, существует Всероссийский акселератор социальных инициатив RAISE. Ведущие ВУЗы страны также предлагают курсы по СП, например, ВШЭ и СПбГУ.

В рейтинге стран по уровню развития социального предпринимательства за 2019 г., составленного английским благотворительным фондом Thomson Reuters Foundation, Россия заняла 23 место из 45 (в топ-пять вошли Канада, Австралия, Франция, Бельгия и Сингапур) [4]. Оценивались следующие показатели: факторы, способствующие предпринимательству, поддержка государства, доступность грантов, возможность привлечения инвестиций и реализации продукции. В 2016 г. наша страна находилась на 31 месте. Таким образом, заметно улучшение позиции России в рейтинге за счет совершенствования законодательства в области СП, поддержки предпринимательства со стороны государства.

В 2019 г. Forbes был составлен рейтинг компаний в области СП. Среди лидеров оказались: ME to WE, продвигающая экологически чистые товары из развивающихся стран; «Грамин Банк», основанный Мухаммадом Юнусом в 1976 г. в Индии и предоставляющий кредиты малому бизнесу без залога; некоммерческая организация «Ашока», основанная в 1980 г. Биллом Дрейтоном, который ввел в широкое употребление термин СП, осуществляющая финансовую поддержку и профессиональную помощь более 3500 стипендиатам из 92 стран [5].

Глобальное развитие СП говорит о том, что общество нуждается в поддержке бизнеса, который, в свою очередь, все больше осознает свою роль и ответственность в области социального развития. Для сохранения положительного тренда в РФ в этой сфере необходимо постоянное совершенствование правовой базы, развитие вспомогательных проектов.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (ред. от 02.12.2019).
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
3. Барина В.А. Зарубежный опыт развития социального предпринимательства и возможность его применения в России. – М.: Издательство Института Гайдара, 2018. – 100 с.

4. Лучшие страны для социального предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://poll2019.trust.org/>.

5. Топ 5 наиболее инновационных и эффективных социальных компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.com/sites/lilachbullock/2019/03/05/2019s-top-5-most-innovative-and-impactful-social-enterprises/#12654405774a>.

6. Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nb-fund.ru/>.

УДК 321.6.8

КОНФУЦИАНСТВО В СОВРЕМЕННОМ КИТАЕ

А.И. Корнева

*Научный руководитель: Проскурнова К.Ю., канд. экон. наук
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Конфуцианство вновь привлекает к себе внимание не только жителей самого Китая, но и всего мира. О том, насколько бурно или медленно происходит возрождение учения Конфуция и успешно ли его применение в практической деятельности китайцев сегодня спорят многие ученые. А пока они спорят, конфуцианство по-прежнему занимает особое место в жизни китайского народа.

Какие изменения произошли в политической жизни Поднебесной со времен китайских императоров? Можно отметить, что государство по-прежнему является большой семьей, где дети подчиняются родителям, а подданные – руководителю. Сохранилось и своеобразное благоговение перед атрибутами государственной власти [1], подобное возвеличиванию и фетишизации императорской власти. Так, вокруг нынешнего председателя КНР Си Цзиньпина сложился культ, как ранее вокруг руководителей коммунистической партии – Мао Цзэдуна, Дэн Сяопина или Цзян Цзэмина. Культ «китайского вождя», что в XX веке, что сейчас в XXI вокруг «Дядюшки Си» очень похожи на императорские. Во-вторых, революционная борьба коммунистической партии Китая (КПК) в XX веке с древними традициями наоборот способствовала их возвращению, пусть и в новом, переработанном виде. Так, преобразования Дэн Сяопина мало чем отличались по своему характеру от династических и проходили по схожему принципу. Кроме того, проведенные при нем реформы по

открытию страны миру и интеграции в мировое сообщество были по своей сути компромиссными, повторяя заветы Конфуция.

Хотя борьба коммунистической партии заметно снизила влияние конфуцианских догмат на течение современной жизни, но не ликвидировала их. Основы конфуцианства впитались в мышление китайцев, и тот народ, который мы видим сейчас, какую бы религию не исповедовал, будь то буддизм, даосизм или распространяющееся в КНР христианство, в любом случае рядовой представитель Поднебесной думает на основе традиций. Особенность Китайской национальной модели заключается в приспособлении чужого опыта к традиционному китайскому взгляду на вещи. Китай не механически копирует и воспроизводит, но перенимает чужие ценности и достижения, китаизирует их, приспособлявая в соответствии с наработанной веками традицией. Специфику современных китайских, как, впрочем, и азиатских традиций в целом, можно выразить словами: «Восточный путь, западная техника» [3].

Конфуцианство в императорском Китае было практически государственной религией. Сейчас в Китае нет императора, но Си Цзиньпин, как и его предшественники, считает конфуцианство сильным идеологическим инструментом на пути к установлению порядка, соблюдению иерархии и воспитанию чувства долга в гражданах перед государством. В феврале 2014 года он созвал для правящего Политбюро «исследовательскую» сессию, на которой заявил, что традиционная культура должна играть роль «источника» живительной силы для партийных ценностей [5]. В официальных докладах с сессии и в обсуждаемых вопросах не звучало ни имя Конфуция, ни упоминание его тезисов. Но при ближайшем рассмотрении речи Си Цзиньпина станет ясно, какие именно корни имеют упомянутые благожелательность, честность и праведность. Например, «следует учить гуманности и человеколюбию (цзян жэньай), внимательно относиться к народу как основе (чжун миньбэнь), соблюдать доверие (шоу чэнсинь), почитать справедливость (чун чжэньи), возвышать гармонию (шан хэхэ) и стремиться к Великому единению (цю датун), то есть более высокой ступени социального развития, чем сяокан (общество малого благосостояния)» [6].

С приходом к власти Цзиньпина в 2013 году идеология КПК приобрела конфуцианские оттенки. На партийном съезде 2012 года, при вступлении Си в должность генерального секретаря ЦК КПК, партия выдвинула новый лозунг, провозглашавший обновленные социалистические ценности. Эти слова, распространенные по всем городам Китая, представляли собой смесь разнородных идей, единство которых на первый взгляд могло

показаться сомнительным. Некоторые идеи, такие как свобода, равенство и стремление к демократии, взяты из западной политики. Безграничная преданность делу и работе – социалистический принцип. А построение гармоничного общества и мира – это истинно конфуцианская концепция. В этом отношении построение государства на основе синтеза социалистических доктрин и китайских специфик – остается неизменным [1]. Любое преобразование разворачивается на широком поле конфуцианских традиций. Конфуцианству нет дела до фигур, стоящих у власти, потому как оно способно окрашиваться в цвет нужных политических взглядов.

«Конфуцианская культурная традиция — это особый стартовый капитал» [3] – считает южнокорейский политолог Юн Мин Бон. По его мнению, именно традиционные азиатские институты и ценности позволили Китаю, Южной Корее, Японии и другим странам в кратчайшие сроки достигнуть впечатляющего экономического роста, обеспечили духовное здоровье нации и высокий уровень социального самосознания. Было бы неправильно считать, что основная идея конфуцианства, одного из древнейших восточных учений, заключается только в безропотном подчинении государственной власти. На самом деле, правильное поведение следует из моральных обязательств человека. Даже в отсутствие власти или контроля восточный человек будет аккуратен в своем поведении, ведь с детства он знает о своей ответственности перед другими людьми и обществом. Законопослушность и уважение групповых прав – основные конфуцианские добродетели. Современные сторонники конфуцианства считают, что иерархичность китайской власти во многом способствовала китайскому «экономическому чуду», поскольку дисциплинированность рабочей силы, готовность китайцев сносить лишения и беспрекословно исполнять приказы стали факторами, обеспечившими политическую стабильность и высокую производственную дисциплину [2]. Если взглянуть на всегда беспокойный Запад, то с трудом можно найти там что-то подобное. Европейские государства в последние столетия захлестнула волна эгоизма, а именно проблема индивидуальных прав и свобод, в то время как культивируемый в Азии коллективизм и личная ответственность каждого за положение дел в своей стране остались почти неизменными.

Журнал Global Times в рамках одного из интервью об особенностях решения мировых проблем по-китайски, задал вопрос о том, могут ли и почему в наше время быть популярными идеи конфуцианства. Ченшань Тянь, директор центра отношений Запада и Востока при Пекинском

университете иностранных языков, ответил: «Дело не в том, что конфуцианство станет популярным, скорее наша нация вернется к нему. Мы все забыли о том, какую роль играло конфуцианство прежде. Китай должен понять, почему он идет именно в этом направлении, должен, наконец, признать преемственность традиций в современности, вернувшись к конфуцианству и другими учениями прошлого и оформив их в соответствии с достижениями современности. Это поможет Китаю надлежащим образом справиться с проблемами и задачами, стоящими перед ним, как внутри страны, так и за ее пределами, а также станет основой для процветания в будущем» [6].

Конфуцианство способно быть религией, философией и наукой, этикой и идеологией. А для любого китайца это, прежде всего, образ мышления. Конфуцианство никогда не пребывало в неизменном состоянии и постоянно обновлялось в зависимости от требований времени, впитывая в себя другие идеи, равно как и сам китайский народ учится у других. Конечно, можно отметить, что, несмотря на сохранение традиций и ценностей в течение долгого времени, конфуцианство неспособно быстро реагировать на стремительные темпы изменений в мировом сообществе. Например, имеющий глубокие корни в азиатских традициях коллективизм порой приводит к обезличиванию и подавлению творческих начал. Однако сейчас мировоззрение китайского народа в большей степени является синтезом старого и нового, а древняя мудрость стоит на службе современности.

Библиографический список

1. Constitution of the people's republic of China. [Adopted at the Fifth Session of the Fifth National People's Congress and promulgated for implementation by the Announcement of the National People's Congress on December 4, 1982. The Amendment to the Constitution of the People's Republic of China adopted at the First Session of the Thirteenth National People's Congress on March 11, 2018]. / Конституция КНР: действующая редакция от 11.03.2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://chinalaw.center/constitutional_law/china_constitution_revised_2018_russian/.

2. Бузов В.И. Новейшая история стран Азии и Африки (1945– 2004): учеб. пособие под ред. А.А. Егорова. – Ростов н/Д: Феникс, 2005.

3. Асмолов К.В. Азиатские ценности как дорога к прогрессу // Россия в глобальной политике. — 2017. — Т. 15. - № 2. — С. 190-207.

4. Крушинский А.А. «Китайская мечта» и категории традиционной китайской мысли // Проблемы Дальнего Востока. — 2015. — № 5. — С. 135-148.

5. Конфуций говорит, Си делает. The Economist об отношениях конфуцианства и китайского правительства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ekd.me/2015/08/kongzi-shuo-xi-zuo/>.

6. Цзо С. Гармоничное общество—это не утопия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://inosmi.ru/fareast/20101108/164101153.html>.

УДК 930.1

ПРЕПОДАВАНИЕ ИСТОРИИ В ВОЕННОМ ВУЗЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

М. Ёрмадов (Республика Таджикистан)

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

В ряду гуманитарных дисциплин, изучаемых в военном вузе, одна из них – История – занимает особое место. Это не случайно, уже в одном из древнейших памятников истории и литературы Древней Руси последней четверти XII в. «Слове о полку Игореве» содержится фраза, актуальная для военнослужащих нашей страны и сегодня «Луце жь бы потяту быти, неже полонену быти» [1, с. 10], смысл и интерпретация которой могут быть многогранными, от задачи ставить интересы страны, которой ты служишь, выше своих собственных, до сохранения чести и достоинства в любой ситуации.

О важности воспитания историей патриотического сознания неоднократно заявляет Президент России В.В. Путин [2]. В военных вузах реализация воспитания историей проходит в два этапа на нескольких курсах, когда курсанты последовательно изучают «Историю Отечества», а затем изучают военный компонент исторической науки на специальной дисциплине «Военная история».

Если обратить внимание на современные тенденции изменения федерального государственного образовательного стандарта по учебной дисциплине «История», можно заметить, что с течением времени он стал давать преподавателю большую свободу в распределении учебного времени на рассмотрение учебного материала, а также на распределение тематических блоков для рассмотрения вопросов, которые преподаватель

может считать ключевыми или более важными, исходя из внутренних предпочтений или даже убеждений.

Одновременно всем преподавателям военных вузов приходится считаться с т.н. «военным компонентом», предусматривающим ряд обязательных условий, например, уделять особое внимание к Дням воинской славы и памятным датам России, закрепленных специальным федеральным законом [3]. В общем и целом, такой подход вносит организационные коррективы и оказывает направляющий вектор, как для преподавателя, так и для курсантов. Ну, а современные тенденции развития права в России и готовящиеся изменения в Конституцию нашей страны в 2020 г., в т.ч. предлагаемая фиксация нормы о том, что Россия чтит память защитников Отечества и обеспечивает защиту исторической правды, а умаление значения подвига народа при защите Отечества не допускается, безусловно, внесет коррективы в трактовку исторических событий при рассмотрении соответствующих учебных вопросов как в военных, так и в гражданских вузах [4]. В этом случае может возникнуть противоречие между положениями федерального стандарта, предусматривающего, с одной стороны, развитие критического мышления у обучающихся, с другой - готовящимися к принятию конституционными новеллами и очевидную задачу по необходимости формирования при изучении истории у будущих офицеров идеологии воина-патриота-государственника. В любом случае, это достаточно интересный процесс, столкнуться с которым придется преподавателям военных вузов, преподающих историю и другие дисциплины гуманитарного цикла достаточно скоро.

Стоит согласиться с тем, что воспитывать патриотическое сознание будущих офицеров средствами истории – значит обращаться к героическому прошлому нашего народа, изучать победы в войнах, подвиги и свершения исторических личностей, ратовавших за родную землю, проявлять нетерпимость к врагам и недоброжелателям Отечества.

Одновременно важно понимать, что патриотизм является и культурной ценностью, а значит, каждый человек, в том числе военный служащий сам вправе определять степень персональной внутренней или внешней патриотичности. Позитивно значимые патриотические ориентации личности обязательно базируются на подсознательном и нравственном уровне человека. Патриотическая деятельность предполагает столь же обязательное присутствие политической компоненты, которая, в свою очередь, становится позитивной, если существует неотделимо от первых двух. В таком случае патриотичность

даже внешне не совпадает с политиканством, коррупцией и исторической ложью.

Еще один момент, определяющий преподавание истории в военном вузе связан с положениями приказа министра обороны № 670, определяющим работу военного вуза. Так, семинары проводятся по наиболее сложным вопросам (темам, разделам) учебной программы и имеют целью углубленное изучение учебной дисциплины, проверку усвоения учебного материала, привитие обучающимся навыков самостоятельного поиска и анализа учебной и научной информации, формирование и развитие у них научного мышления, умения активно участвовать в творческой дискуссии, делать выводы, аргументированно излагать и отстаивать свое мнение.

Практические занятия проводятся в целях: выработки практических умений и приобретения навыков в применении методов, методик и техники научно-исследовательской работы, в решении задач, выполнении чертежей, производстве расчетов, ведении рабочих карт, разработке и оформлении боевых и служебных документов, в использовании специализированного программного обеспечения; отработки упражнений, приемов и нормативов, определенных уставами, наставлениями и руководствами. Указанные положения также накладывают на преподавателя ограничения, заставляя выстраивать план проведения занятия и продумывая методику его проведения [5].

Подводя итоги, можно сделать вывод, что современные тенденции развития преподавания истории в военном вузе связаны, с одной стороны, тенденцией сформировать из курсанта будущего офицера-патриота-государственника, с другой - требованиями военных документов.

Библиографический список

1. Слово о полку Игoreве / Под ред. В.П. Адриановой-Перетц. – М.-Л.: Изд-во АН СССР, 1950. - 483 с.

2. Встреча с молодыми учеными и преподавателями истории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/46951>.

3. Федеральный закон от 13.03.1995 № 32-ФЗ «О днях воинской славы и памятных датах России» (ред. от 03.08.2018).

4. Путин внес поправки про бога, русский народ и союз мужчины и женщины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/politics/02/03/2020/5e5d010e9a794718c0f57783>.

5. Приказ Министра обороны РФ от 15.09.2014 № 670 (ред. от 24.10.2019) «О мерах по реализации отдельных положений статьи 81

Федерального закона от 29 декабря 2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

УДК 101.1

ПРОЯВЛЕНИЕ ФИЛОСОФИИ ПОЗИТИВИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Ю.В. Чистяков

*Научный руководитель: Перфильев А.Б., канд. экон. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Философия как наука представляет собой особую форму познания окружающего человека мира, строящая теоретическую модель окружающей действительности и оперирующая предельно-общими понятиями, определяющими основополагающими законы движения материи, формы и принципы существования объективной и субъективной реальности, бытия человека и его познания.

Так как философия развивалась тысячелетиями, от времен Античного мира до наших дней, то вполне понятно, что в процессе ее развития были сформированы не только определенные философские разделы, но и появились различные направления развития самой философии.

Ярчайшие представители современной философской научной мысли приводят различную классификацию направлений развития философии, исходя из методологии исследования мировоззренческих проблем, исходя из роли, которые философия отводит разуму и чувствам, исходя из понимания роли и сущности божественного начала в сотворении и развитии мира, исходя из количества факторов, влияющих на развитие бытия и т.д.

В частности, исходя из методологии исследования мировоззренческих проблем, философы выделяют такие направления философии как метафизика и диалектика [1].

Исходя из роли, которую философы отводят разуму и чувствам, они определяют такие направления в философии как рационализм и философский сенсуализм.

Освещая роль божественного начала в сотворении и развитии мира, философы развили такие направления в философии как теизм, деизм, пантеизм и атеизм.

Раскрывая перечень первопричин развития мира, философы стали приверженцами таких направлений в философии как монизм, дуализм и плюрализм и т.д.

Но по мере развития научных знаний, в философии стало укрепляться такое направление как позитивизм.

Позитивизм в философии – это направление, рассматривающее философское знание, как достоверную информацию, полученную научным (позитивным) методом [2].

Позитивизм – наиболее сильно распространенное течение западной философии второй половины XIX-XX веков, представители которого утверждали, что источник подлинного, положительного (позитивного) знания - лишь отдельные науки, результаты использования и применения которых можно проверить опытным, эмпирическим путем.

Представители позитивизма настаивали на том, что методы получения позитивного знания должны дополняться и подтверждаться экспериментом, а соответственно, позитивисты отказываются от рассмотрения абстрактных проблем, которые нельзя обосновывать экспериментально и перепроверить опытным путем.

В свою очередь, развитие позитивизма привело к появлению такой его разновидности как неопозитивизм.

Неопозитивизм или логический позитивизм (логический эмпиризм) - одно из основных направлений философии XX века, соединяющее основные установки позитивистской философии с широким использованием технического аппарата математической логики [3]. Зародившись в 20-х годах XX века, неопозитивизм развивается и в настоящее время.

Сегодня практически невозможно представить развитие науки и техники без соответствующих расчетов, произведенных математическим путем, с использованием экономико-математических моделей и математической логики, которые часто кажется многим обывателям и абстрактной, и излишней, и не понятной.

Доказательства правоты философов, отстаивающих постулаты неопозитивизма, проявляются повсеместно, во всех сферах жизни современного человека.

Сегодня невозможно найти образованного человека, который возьмется утверждать, что полеты в космос, применение вооружений и военной техники, строительство зданий и сооружений, использование автомобилей, самолетов, электроэнергии, компьютерных технологий и т.п. возможно без проведения соответствующих математических расчетов.

Доказательства необходимости применения неопозитивизма или логического эмпиризма, возможно увидеть и при прогнозировании погоды, при котором используются и мощные компьютеры, и различные математические модели, и при разработке новых лекарств и новых видов материалов и конструкций, и при управлении финансовыми рынками, и при управлении бюджетной политикой страны.

Другими словами, неопозитивизм, уходя от решения коренных философских проблем, сосредотачивается на частных логико-методологических исследованиях, позволяя человеку получать необходимые расчетные результаты посредством языка цифр, или языка науки.

Библиографический список

1. Основные философские направления и их классификация [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://megalektsii.ru/s158408t5.html>.
2. Позитивизм [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>.
3. Неопозитивизм [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/808.

УДК 316.334.3(476)

К ВОПРОСУ СНИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.Р. Ефимчик

*Научный руководитель: Гридюшко Е.Н., канд. экон. наук, доцент
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия*

Государственная социальная поддержка играет важную роль для снижения уровня бедности среди детей и росту рождаемости, особенно в сельской местности. Распределительная пенсионная система помогает поддерживать низкий уровень бедности среди людей старшего поколения. Однако с 2012 года Фонд социальной защиты населения (ФСЗН) испытывает дефицит и, чтобы полностью обеспечивать выплатами получателей пенсий и социальных пособий, нуждается во все более объемных дотациях из бюджета. В 2019 году, недостаток средств в Фонде социальной защиты составил 9,2%. В 2020 году трансферты бюджетных

средств, достигнут почти 2 миллиардов рублей — на 700 миллионов больше, чем годом ранее, причем нагрузка на бюджет будет только расти.

Поэтому продолжать поддерживать приемлемый уровень пенсий и сохранить прежнюю систему социальной поддержки из ФСЗН будет возможным либо за счёт постоянного повышения дотаций из бюджета, либо расширением налоговой базы.

В последние годы валютные доходы республики были близки к размеру выплат на погашение и обслуживание валютного государственного долга, обязательства по которому для Беларуси сейчас максимально высокие.

В связи с этим система социальной защиты не имеет прежней устойчивости и нуждается в совершенствовании. Ведь, кроме того, что в Беларуси по объективным демографическим причинам сокращается число трудоспособного населения – основных плательщиков социальных выплат в казну, увеличивается количество самозанятых, большинство из которых не осуществляют взносы в Фонд социальной защиты населения. Всё это указывает на то, что доходная часть ФСЗН расти не будет, а потребность в трансфертах продолжит увеличиваться.

Высокая степень социальной поддержки и патернализма привела к тому, что население все больше делает ставку на помощь государства, то есть в то время как с доходами бюджета все складывается не так оптимистично, потребности социальной политики будут если не увеличиваться, то точно не уменьшаться. Население как минимум полагаются на поддержку более высокого уровня пенсий и сохранение социальных льгот для семей с детьми.

Так, самой большой проблемой для семей с детьми является отсутствие собственного жилья, решить проблему можно, за счёт предоставления льготных кредитов на жилье; предоставление бесплатного жилья многодетным семьям, а также повышения качества жизни в регионах. Таким образом, решение жилищных проблем семей с детьми осуществляется за счёт государства.

Между тем ожидаемый эффект от некоторых мер социальной политики практически отрицательный. Многие виды поддержки уже перестали работать как стимул, перейдя в категорию бонусов от государства. В частности, трехлетний отпуск по уходу за ребенком больше не ведет к росту рождаемости. Семейная политика выстраивается с точки зрения удовлетворения самых важных потребностей — материальных и жилищных, но изменения демографического поведения, пока в семейной политике не учтены.

В ближайшем будущем перед государством вскоре встанут два важных вопроса: достаточно ли в бюджете денег на то, чтобы продолжать социальную политику в ее существующем виде, и как её трансформировать, чтобы повысить эффективность использования бюджетных средств.

В данном контексте, имеются два пути решения: повышение пенсионного возраста и удлинение трудового стажа. Эти и другие меры должны стать, элементами пенсионной реформы.

Сокращение объемов социальных выплат категориям, ориентированным на поддержку государства, может привести к ухудшению материального положения отдельных групп граждан, в системе поддержки семей с детьми много возможных изменений, которые бы позволили не только давать семьям материальные бонусы за рождение детей, а повысить отдачу от имеющегося человеческого капитала.

Таким образом, в современных условиях основная задача заключается в том, чтобы создать предпосылки для появления альтернативных возможностей, которые позволят людям полагаться не только на государство, но и самостоятельно решать свои проблемы.

Библиографический список

1. Новостной портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.tut.by>.

УДК 159.9

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ЛИЧНОСТИ В ПОДРОСТКОВОМ ПЕРИОДЕ

С.С. Симонова

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

В современной России наблюдается неутешительная демографическая ситуация, связанная с тем, что процент детского населения в общей популяции постепенно уменьшается и составляет в настоящее время менее 18,5%. И в первую очередь, это касается подростков, то есть тех, кто завтра будет работать, рожать детей, защищать Родину. Подростки не только значимая доля населения, будущее страны, но и качественно обособленная

группа, имеющая свои специфические черты, которые отражают особенности поведения, их поступки, образ мышления и, соответственно, свои проблемы [4]. Можно выделить три этапа подросткового возраста: младший (10-13 лет), средний (13-15 лет), старший (15-18 лет). Переходный возраст сопровождается факторами вхождения во взрослую жизнь: ускоренным физическим развитием, половым созреванием (именуемого пубертатным возрастом), а также социальным формированием. Пубертатный период протекает у всех по-разному, у кого-то менее болезненно, а у кого-то этот период можно однозначно назвать периодом бунтарства и протеста [1]. Нарушение первоначальной гармонии и новая, еще не отрегулированная система функционирования организма, чаще всего становятся главенствующей и фундаментальной причиной раздражительности подростка, взрывчатости в действиях и характере. По мнению Л.С. Выготского, подростковый период проходит три фазы. Первая фаза именуется предкритической, или, как ее еще называют, негативной. Именно эта фаза характеризуется началом изменений в поведении ребенка. С 11 лет он прощупывает границы дозволенного, пытаясь выйти из-под опеки родителей, а также меняет свои старые привычки. Вторая фаза — кульминационная. Кульминационная точка подросткового кризиса — 13 лет. Начиная с этого возраста поведение ребенка кардинально меняется. Подросток остро реагирует на всё и начинает действовать непредсказуемо. Резкие перепады настроения, нежелание учиться плохо отражаются на развитии когнитивных функций ребенка в возрасте 12-15 лет. Третья фаза — посткритическая. На этом этапе возрастного кризиса подросток уже примиряется с переменами в себе, старается собрать воедино накопленный опыт и учится находить компромиссы с собственным «Я». Пусть и не без труда, но подросток получил основы общения со сверстниками и старшими. Он понимает, что такое «хорошо» и «плохо». При благополучном исходе возрастного кризиса ребенок вполне готов перейти во взрослую жизнь. В 15-18 лет происходит становление основных элементов правосознания [3]. Также в подростковом возрасте важны диалогические отношения между людьми, что связано с идеей становления личности. В современном мире проблема диалога рассматривается как первооснова психического, личностного и интеллектуального развития. В подростковом возрасте диалогичность является важной составляющей коммуникативной направленности личности, которая формируется и развивается у подростка при поддержке со стороны взрослых и сверстников в диалогическом общении с ним [2].

Подростковый возраст называют критическим из-за присутствия кризиса независимости с такими признаками, как застенчивость, протест, упрямство и др. Застенчивость, в свою очередь, является одним из распространенных проявлений в этом возрасте, сопровождающееся рядом отрицательных особенностей, например, чувством страха, нерешительностью, неловкостью, эгоизмом и т.д. Исходя из этого, можно сделать вывод, что застенчивость – это некий психологический барьер, который не только мешает нормальному общению, но еще и не позволяет свободно жить и проявляется в разнообразных формах. Застенчивостью также можно назвать черту характера, определяющую положение человека в социуме и влияющую на его внутренний мир.

Для выявления проблемы застенчивости у подростков было проведено экспериментальное исследование старшеклассников на базе МОУ СОШ № 48 г. Ярославля. В исследовании принимали участие 29 учащихся, из них 15 мальчиков и 14 девочек в возрасте 15-16 лет. Для выявления степени проявления застенчивости был использован «Стенфордский опросник застенчивости», который предназначен не только для самоанализа выраженности застенчивости, а также для выявления ее причин и проявлений. Опросник состоит из 44 утверждений, которые разбиты на 3 крупных блока. Каждый блок имеет свои подблоки. Первый блок - собственно «застенчивость». Первыми тремя утверждениями выявляется, была ли когда-нибудь застенчивость у подростка. Если выясняется, что застенчивости никогда не было, то опрос прекращается. Второй блок - причины застенчивости, восприятие застенчивости и типы людей, вызывающие ее. Третий блок - реакции субъекта на застенчивость.

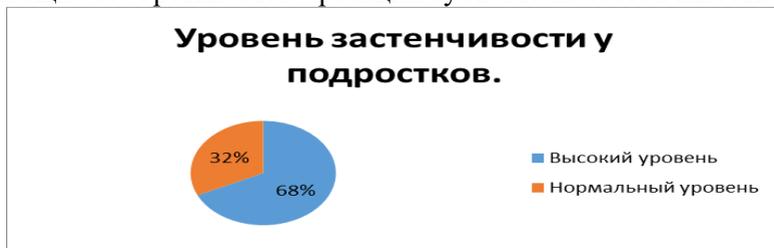


Рисунок 1. Анализ результата уровня застенчивости подростков

Подводя итоги по данному эксперименту, были сделаны следующие выводы.

Во-первых, эмоции тесно связаны с речевым общением, и если ребенок с детства был очень стеснителен в эмоциях, то ему будет затруднительно наладить контакт с кем-либо;

Во-вторых, подростки, с кем родители проводят достаточное количество времени вместе, чувствует себя более раскрепощенными и ведут себя менее застенчиво.

Эксперимент подтвердил, что добиться положительного эффекта можно, изменив отношение к подросткам и формы работы с ними. В итоге можно получить позитивные сдвиги в поведении подростков, если активизировать их самостоятельность, общительность, при этом минимизировав их стеснение и застенчивость. Кроме этого произойдут изменения в развитии личных качеств, появится уверенность в себе, уважение к другим. Опыт проведенной работы подтвердил необходимость психологической работы в подростковом возрасте, способствующей не только развитию их личностных качеств, но и нравственному формированию.

Библиографический список

1.Джиоева О.Ф., Султанова К.А. Психологические барьеры общения в подростковом возрасте// Азимут научных исследований: педагогика и психология. -2016. - № 4. - С.115-117.

2.Дмитриева Л.Г., Шурухина Г.А., Каримова Д.Н. Психологические особенности проявления эгоцентризма и диалогичности в подростковом возрасте// Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Психология. Педагогика». - 2019. - С.21-27.

3.Зуева И.А., Байганова И.С. Возрастные особенности как фактор развития правосознания личности // Вестник самарской гуманитарной помощи. Серия: право. - 2019. - С.112-115

4. Яйленко А.А. Проблемы подросткового возраста // Смоленский медицинский альманах. - 2016. - № 4. - С.198-206.

УДК 37.035.6

ПАТРИОТИЗМ, КАК ДУХОВНЫЙ ОРИЕНТИР И ВАЖНЕЙШИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ГРАЖДАНИНА

М. Низомов (Республика Таджикистан)

*Научный руководитель: Мудревский А.Ю., канд. экон. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Государственная программа «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016-2020 годы» (далее - Программа), является обновлённым вариантом ранее принятых государственных программ

патриотического воспитания граждан Российской Федерации, сохраняет непрерывность процесса по дальнейшему формированию патриотического сознания российских граждан на основе инновационных технологий воспитания патриотизма в современных условиях.

Программа имеет государственный статус и ориентирована на все социальные слои и возрастные группы граждан Российской Федерации при сохранении приоритета патриотического воспитания подрастающего поколения – детей и молодёжи. Итогом реализации программы должна стать тенденция углубления в массовом сознании населения понимания российского патриотизма как духовного ориентира и важнейшего ресурса развития современного российского общества.

Вместе с тем, наблюдающееся снижение в общественном сознании роли российского патриотизма как ценностно-смыслового ядра развития личности, семьи, общества и государства является одной из причин низких темпов инновационного развития российского общества.

В этих условиях становление и развитие системы патриотического воспитания молодёжи требует инновационных решений. Их реализация должна создать возможности молодым людям выбирать своё будущее, связывая его с перспективами страны, образом Родины – России, в её прошлом, настоящем и будущем.

Программа основывается на понимании патриотического воспитания как базового социального фактора в укреплении российской государственности, консолидации российского общества, обеспечения национальной безопасности, достижения российской гражданской идентичности населением страны и перехода на инновационный путь её развития. Такое понимание свидетельствует о приоритетности патриотизма в структуре ценностей российского общества и государственной политики, что позволит преодолеть некоторые трудности в развитии сложившихся систем патриотического воспитания, создаст условия для развития его современных форм и механизмов эффективного взаимодействия между ними [1].

Патриотическое воспитание военнослужащих в Вооруженных Силах Российской Федерации. Согласно приказа Министра обороны Российской Федерации от 22 февраля 2019 г. № 95 «Об организации военно-политической подготовки в Вооруженных Силах Российской Федерации» целью военно-политической подготовки является формирование у военнослужащих Вооруженных Сил высокого уровня военно-политического сознания и культуры, качеств воина-государственника, патриота, высоконравственной личности, сознательного и ответственного

отношения к воинскому долгу, требованиям законодательных и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, уставов и воинской дисциплины.

В военно-политической подготовке основное внимание уделяется изучению военнослужащими Вооруженных Сил вопросов государственного и военного строительства, военно-политической обстановки, предназначения Вооруженных Сил по отражению угроз национальной безопасности, отечественной истории, традиций армии и флота, военной педагогики и психологии, норм морали и воинской этики, законодательства Российской Федерации и норм международного гуманитарного права [2].

Пункт 4 Приложения № 1 к приказу Министра обороны Российской Федерации от 22 июля 2019 г. № 404 «Об организации военно-политической работы в Вооруженных Силах Российской Федерации», говорится, что одной из задач военно-политической работы является формирование у личного состава чувства патриотизма, военно-политического сознания и культуры, осознанного отношения к выполнению воинского долга, приказов командиров и начальников, трудовых (служебных) обязанностей, требований законодательных и иных правовых актов Российской Федерации [3].

Воспитание гордости, глубокого уважения и почитания символов государства – Герба, Флага, Гимна Российской Федерации – в училище осуществляется ежедневно при поднятии флага Российской Федерации.

На кафедре «Гуманитарных и социально-экономических дисциплин» ЯВВУ ПВО МО РФ, курсантам чувство любви и верности своему Отечеству – Российской Федерации, ее истории, национальным, культурным и духовным ценностям, традициям Вооруженных Сил, воинской чести и чувства достоинства, гордости за свою профессию и службу в Вооруженных Силах осуществляется на проводимых занятиях по дисциплинам «История», «Культурология», «Правоведение», «Психология и социология», «Организация работы с личным составом».

Традиции армии и флота – Дни воинской славы России (Дни славы русского оружия) — памятные дни России в ознаменование побед российских войск, которые сыграли решающую роль в истории России воспитывают у курсантов гордость за свою профессию и службу в Вооруженных Силах РФ.

Проблема воспитания гражданственности и патриотизма, становления и развития личности является важнейшей составляющей

общенациональной идеи, системы формирования и развития духовно-нравственных ценностей у подрастающего поколения.

Общество лишь тогда способно ставить и решать масштабные национальные задачи, когда в стране хранят уважение к родному языку, к самобытной культуре и к самобытным культурным ценностям, к памяти своих предков, к каждой странице нашей отечественной истории. Именно это национальное богатство является базой для укрепления единства и суверенитета страны, служит основой нашей повседневной жизни, фундаментом для экономических и политических отношений.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 30.12.2015 № 1493 (ред. от 20.11.2018) "О государственной программе "Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016 - 2020 годы".

2. Приказ Министра обороны Российской Федерации от 22 февраля 2019 № 95 «Об организации военно-политической подготовки в Вооруженных Силах Российской Федерации».

3. Приказ Министра обороны Российской Федерации от 22 июля 2019 № 404 «Об организации военно-политической работы в Вооруженных Силах Российской Федерации».

УДК 378.9

ВОЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ XVIII ВЕКА: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

А.А. Пармонов

*Научный руководитель: Оторочкина А.Е., канд. ист. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Система военного образования в России прошла долгий и сложный путь в своем развитии. Важным этапом в его развитии стал XVIII в. Можно выделить следующие этапы развития военного образования в России в обозначенный исторический период.

Первая четверть XVIII в. - этап в истории российского военного образования, связанный с деятельностью императора Петра I. На этом этапе в стране произошло зарождение военных училищ, дающих преимущественно техническое, профессионально-ориентированное среднее и высшее образование представителям всех сословий. Петр I рассматривал образование как проблему государственную, которая должна решаться доступными правительству средствами [6, с. 25]. В 1700

г. в Москве, в Сухаревской башне, была основана Школа математических и навигационных наук. Школа была разделена на два отделения: навигационное и техническое. В 1715 г. в Санкт-Петербурге была создана Морская академия (Академия морской гвардии). По образцу Школы математических и навигационных наук в 1707 г. при военном госпитале в Москве была открыта Химическая школа, а в 1712 г. в Москве появилась первая Инженерная школа [1, с. 201]. Созданные в результате петровских реформ военно-учебные заведения не играли ведущей роли в системе подготовки офицеров для русской армии и флота в первой четверти XVIII в.: главное значение в это время придавалось службе в «коренных» гвардейских полках - Преображенском и Семеновском [2, с. 286].

Вторая четверть XVIII в. ознаменовалась оформлением специальных военных училищ (корпусов) для детей дворян. Военные училища стали давать в равной степени общее и специальное образование. Военные учебные заведения создавались преимущественно в столичных губерниях. Офицеры из числа провинциальных дворян в основном получали домашнее образование. Важную роль в развитии системы военного образования сыграл указ императрицы Анны Иоанновны от 29 июля 1731 г. об учреждении Сухопутного шляхетского корпуса. В 1735 г. в Санкт-Петербурге была основана Чертежная артиллерийская школа на 30 человек из дворянских и офицерских детей. Его выпускники становились унтер-офицерами артиллерийских войск. Вскоре к ней была присоединена Арифметическая артиллерийская школа для «пушкарских сыновей», созданная в 1730-х гг. Новое учебное заведение стало называться Петербургским артиллерийским училищем.

Конец 1750-1796 годов был временем военно-образовательных реформ, связанных с деятельностью императриц Елизаветы и Екатерины II [4; 5]. Военные училища этого времени претерпели педагогические и воспитательные преобразования. Большое внимание при подготовке военных специалистов в специализированных государственных учебных заведениях стало уделяться образованию, а не воспитанию. Значительно расширился круг общеобразовательных предметов, меньше внимания стало уделяться военной подготовке учащихся.

Большую роль в процессе развития военного образования России сыграли П.И. Шувалов, И.И. Бецкой, П.И. Завадовский, С.Г. Зорич и др. Например, по инициативе генерал - фельдцейхмейстера русской армии П.И. Шувалова 25 октября 1762 г. в Санкт-Петербурге был сформирован Артиллерийский и инженерный шляхетский кадетский корпус. И.И. Бецкой провел радикальные изменения в организационной структуре

и системе образования в Сухопутном шляхетском корпусе. В 1778 г. фаворит Екатерины II С.Г. Зорич основал кадетский корпус в Шклове. Дворянское училище в Шклове первоначально было частным учебным заведением, генерал-майор С.Г. Зорич содержал его «из собственных средств». В 1752 г. в Санкт-Петербурге был открыт Морской кадетский корпус на основе Школы математических и навигацких наук. При Морском корпусе действовали артиллерийское отделение, штурманская и шкиперская школы. В 1786 г. в Петербурге открывается Водлазное училище, преобразованное в 1798 г. в Штурманское.

1796-1801 – это время правления императора Павла I. В этот период активно реформируются военно-учебные заведения: пересматриваются учебные программы, создается система военно-профессиональной подготовки с учетом потребностей армии и флота. Именно военная подготовка выходит на первый план, ее основой стала уставная система того времени. В 1795 г. по приказу императора Павла I из двух школ, созданных для сирот и сыновей инвалидов военного дела, был образован Сиротский приют.

Развитие военного образование в России в XVIII в. связано, прежде всего, с проходившим в этот период процессом реформирования российской армии. Следует обратить внимание и на тот факт, личные пристрастия членов императорской семьи влияли на процесс организации системы военного образования в России. Исторически сложилось и так, что основу Вооруженных Сил Российского государства составило дворянское сословие. Русский офицерский корпус формировался и развивался под влиянием военно-сословных корпоративных настроений русского дворянства.

Библиографический список

1. Алехин И.А. История военного образования в России XVIII - начала XX вв. // Право и образование. - 2004. - № 6. - С. 200-209.
2. Бескровный Л.Г. Военные школы в России в первой половине XVIII в. // Исторические записки. - 1953. - Т. 42. - С. 285-300.
3. Волков С.В. Русский офицерский корпус. - М.: Воениздат, 1993. – 368 с.
4. Глебов П.Н. Материал для истории военно-учебных заведений: военно-учебные заведения в царствование императора Павла I // Отечественные записки. - 1839. - Т. 4. - № 7.
5. Глебов П.Н. Военно-учебные заведения, подведомственные Е.И.В. – главному их начальнику в царствование императрицы Екатерины II // Отечественные записки. - 1845. - Т. 42. - № 10.

6. Лушников А.М. Армия, государство и общество: Система военного образования в социально-политической истории России (1701 - 1917). - Ярославль, 1996. - 151 с.

7. Стародубцев М.П. Военно-учебные заведения как высшая форма военного образования в России во второй половине XVIII в. // Казанский педагогический журнал. - Казань, 2016. - № 2-1 (115). - С. 141-145.

УДК 379.85

ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ В КУРСЕ РЕФОРМ С.Ю. ВИТТЕ

М. Содиков (Республика Таджикистан)

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

Главным проводником правительственной политики в буржуазном русле во второй половине XIX века было финансовое ведомство. Правительственный аппарат России в рассматриваемый период представлял собой весьма несовершенную и плохо управляемую забюрократизированную машину. Однако Министерство финансов составляло известное исключение, став при этом во второй половине 90-х годов реформаторским центром, "занявшим на определенное время особое положение среди других министерств" [1, с. 30].

Исследователи называли его по-разному: "трестом", "комбинатом", а современник и противник всех начинаний реформатора В.К. Плеве - даже "государством Витте". Однако, этот механизм действовал весьма успешно. Витте начинал министерскую деятельность с одним заместителем (товарищем), а в 1902 году уже имел четырех. В состав Министерства входили 11 департаментов и крупных подразделений. Ему были подведомственны Государственный банк, Государственный дворянский земельный банк, Крестьянский поземельный банк, Монетный двор. При Общей канцелярии министра финансов функционировал свой научный комитет. Только в центральном аппарате Министерства финансов работало свыше одной тысячи чиновников. Министр финансов имел собственных официальных представителей (агентов) в крупнейших странах мира.

В декабре 1893 г. Витте получил право определять необходимое число агентов и устанавливать их "местопребывание и район деятельности" [2, л.

2]. Разветвленная сеть агентов способствовала налаживанию деловых контактов с зарубежными банками и предпринимателями.

Взяв курс на введение золотого денежного обращения и реформу Государственного банка, Витте внес в Государственный совет 24 февраля 1894 г. предложение о существенных изменениях закона от 26 июня 1889 г. и дополнения к нему. Витте требовал предоставления Министерству финансов права надзора "за теми банковскими заведениями, которые могут вызвать сомнения относительно правильности ведения ими дела, и в зависимости от результатов надзора применять в их отношении необходимые меры разными наименованиями банковских заведений, а так же об их операциях" [3, с. 26].

В 1893 г. в ходе подготовки к проведению денежной реформы было решено провести ряд мероприятий по укреплению кредитного рубля. Так как кредитный рубль был излюбленным материалом биржевой спекуляции на заграничных рынках, Витте в январе 1893 года внес в Государственный совет представление об установлении таможенной пошлины (в размере 1 коп. со 100 руб.) на вывозимые за границу и ввозимые оттуда кредитные билеты. В целях упрочнения курса рубля последовало запрещение сделок на разность по покупке и продаже золотой валюты. В представлении, направленном в Государственный совет, Витте отмечал, что "...некоторые заграничные биржевые центры производят в широких размерах спекулятивные сделки на курс кредитного рубля, поддерживая этим выгодную для них неустойчивость и постепенные колебания нашего курса" [4, с. 211].

Для обуздания спекуляции министр финансов предложил "...воспретить сделки по покупке и продаже на сроки золотой валюты, тратт и тому подобных ценностей, писанных на золотую валюту". Кроме того, министр финансов требовал подчинить кредитные и банковские заведения особому надзору Министерства Финансов. Предложения С.Ю. Витте 8 июня 1893 г. были одобрены Государственным советом и утверждены императором.

В течение трех лет удалось добиться того, что курс рубля установился на уровне 66. 2/3 коп. золотом и мог считаться обеспеченным от колебаний.

Решительным шагом к золотому обращению стал закон, одобренный Государственным советом в конце апреля и утвержденный Николаем II 8 мая 1895 года. В нем было два основных положения:

1) всякие дозволенные законом письменные сделки могли заключаться на российскую золотую монету;

2) по таким сделкам уплата могла производиться либо золотой монетой, либо кредитными билетами по курсу на золото в день платежа.

Чуть позже, в своей широко известной речи в Государственном совете 28 декабря 1895 г., Витте, искусственный ораторским искусством, доступно доказал присутствующим о пагубности расстроенного денежного обращения для развития экономики страны. " Упорядочение денежной системы, - подчеркивал Витте, - выступает в качестве основной задачи, охватывающей все условия жизненности и долговечности достигнутых успехов..." [5, с. 130-131].

Основными целями реформы, которые намечались Витте, были: "Закрепить достигнутые успехи в области финансового и народного хозяйства посредством подведения под них прочного фундамента металлического обращения". Причем реформа "должна быть осуществлена так, чтобы не произвести ни малейших потрясений и каких бы то ни было искусственных изменений существующих условий, ибо на денежной системе покоятся все оценки, все имущественные и трудовые интересы населения. Достичь этого признавалось возможным исключительно введением золотого размена рубля по утвердившемуся курсу 66, 2/3 коп. золотом" [6, с. 147].

В качестве первоочередных мер по стабилизации денежной системы предполагалось:

1) упрочение нашего курса и сосредоточение значительных запасов золота; наши запасы золота достигают в настоящее время (на момент проведения реформы, декабрь 1895 г.) 684,7 млн. руб. мет., покрывая 61% номинальной стоимости обращающихся ныне кредитных билетов и 91,6% их действительной металлической стоимости;

2) в целях облегчения доступа золотой валюты из-за границы разрешено совершение сделок на золото;

3) установлен прием золота в кассы, сначала лишь по акцизным сборам, а затем и по прочим платежам на основании объявляемых курсов;

4) открыта продажа и покупка золота в учреждениях Государственного банка;

5) установлен прием золотых вкладов с выпуском под их обеспечение депозитных квитанций;

6) устанавливалось соотношение новой валюты к кредитному рублю 1 руб. золота = 1 руб. 50 коп. [6, с. 148].

Реформа проводилась в несколько этапов. Государственный банк 27 сентября 1895 г. объявил, что будет покупать и принимать золотую монету по цене не ниже 7 руб. 40 коп. за полуимпериал (5-рублевая золотая

монета), а на 1896 г. покупной курс был определен в 7 руб. 50 коп. (для 10-рублевой золотой монеты (империал) - 15 руб.). Закон 3 января 1897 года предусматривал чеканку золотых монет с прежним содержанием золота (золотая империяльная монета в 15 руб. и полуимперияльная в 7 руб. 50 коп.). Было установлено определение новой монетной единицы (1 руб. = 1/15 империяла, содержащего 17,424 доли чистого золота) [7, с. 59].

Преобразование денежной системы на основе золотого монометаллизма потребовало изменить и монетный Устав, новая редакция которого была утверждена Николаем II 7 июня 1899 г. Основные положения устава включали следующие пункты:

- государственной денежной единицей России является рубль, содержащий 17,424 долей чистого золота;
- золотая монета могла чеканиться из золота, принадлежавшего казне и частным лицам;
- полноценная золотая монета обязательна к приему во всех платежах на неограниченную сумму;
- серебряная и медная монеты изготовлялись только из металла казны и являлись вспомогательными в обращении, обязательными к приему платежа до 25 рублей [8, с. 132-133].

Все мероприятия, направленные на осуществление реформы, привели к тому, что с 1897 г. в России устанавливался золотой монометаллизм. По реформе: бумажные деньги (ассигнации) приравнивались к чистому золоту, и новые банкноты (на каждой из них имелась надпись - "Обеспечивается золотым достоянием Российской империи") свободно обменивались в банках любым российским подданным и иностранцем. А чтобы подданным не мерещилось, что казна их в очередной раз "дурит", бумажным банкнотам соответствовали металлические монеты - золотые десятки и пятерки с чеканным профилем Николая II на лицевой стороне (в просторечии именовавшиеся «рыжиками» за темно золотистый цвет). Металлическое содержание рубля было уменьшено на 1/3. Кредитный рубль был приравнен к 66,2/3 коп. золотом.

Библиографический список

1. Ананьич Б.В. Партия контрреформ (третье поколение русских реформаторов) // Родина. - 1992. - № 2. - С. 30.
2. Витте С.Ю. Всеподданнейший доклад С.Ю. Витте "О причислении агентов Министерства финансов к имперским посольствам и миссиям" 22 октября / 3 ноября 1898 г.- РГИА. - Ф. 40. - ОП. 1. - Д. 50. - Л. 2.
3. Ананьич Б.В. Банкирские дома в России 1860-1914 гг. Очерки частного предпринимательства. - Л., 1991. - С.26.

4. Гурьев А. Денежное обращение в России в XIX столетии. Исторический очерк. - СПб.,1903. - С. 211-216.

5. Материалы по денежной реформе 1895-1897 гг./Под ред. проф. А.И. Буковецкого. - Вып. 1. - СПб. - М.,1922. - С.130-131.

6. Зосимчук В.Н. С.Ю. Витте и модернизации России (1892-1903 гг.) [Текст]: дисс. ...канд. ист. наук. - Ярославль, 1988. - С. 147-148.

7. Коречков Ю.В. История финансов, денег и кредита России. - Ярославль, 1996. - С. 59.

8. Русский рубль. Два века истории. XIX-XX вв. - М.,1994. - С.132-133.

УДК 327.8

РОЛЬ СМИ В ПОЛИТИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ РОССИИ И КАЗАХСТАНА

Р.О. Соколов

Научный руководитель: Постнова А.А., канд. псих. наук

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

С момента образования Содружества Независимых государств между Россией и Республикой Казахстан существуют тесные дружеские связи как в военной сфере, так и в сфере культуры, образования, политики.

Сегодня ни для кого не является секретом, что наибольшее влияние на массовое сознание граждан любой страны оказывают средства массовой информации (СМИ). И данное мощное оружие воздействия на взгляды, установки людей является ключевым и в Республике Казахстан.

Если рассматривать особенности взаимодействия российских СМИ в Казахстане, то тут можно отметить следующие направления:

- чтение российских СМИ, просмотр видеоконтента в интернете;
- просмотр российских телеканалов в пакетах кабельных и спутниковых каналов;
- просмотр контента российских телеканалов, закупленного и транслируемого казахстанскими телеканалами;
- рерайтинг и цитирование российских СМИ о ситуации как в России, так и в СНГ и дальнем зарубежье;
- наличие в Казахстане франшиз российских изданий со смешанным контентом;
- наличие в России нескольких СМИ, которые занимаются сугубо евразийской тематикой, в том числе и освещают ситуацию в Казахстане;

- использование российских соцсетей — «ВКонтакте», «Одноклассники», «МойМир» и др. «ВКонтакте» является главной социальной сетью Казахстана, аудитория в несколько раз превышает аудиторию того же «Фейсбука»;

- использование российских поисковиков с их новостными агрегаторами, которые формируют для большинства новостную картину дня [2].

Таким образом, можно отметить, что большая часть новостных контентов принадлежит РФ. И даже в ситуациях, когда СМИ Казахстана пытается дать свою независимую оценку на те или иные события в России, это, по большей части, является ответом на какой-то российский медиаповод, нежели результатом своих собственных журналистских расследований. Также необходимо отметить, что примерно четверть пользователей Казнета являются гражданами из России.

Лишь некоторые казахстанские журналисты и политологи дают информацию об актуальных событиях в Казахстане и Средней Азии для российских СМИ. Так что существует очень небольшое, но обратное влияние на медийную картину в России.

Что касается тематики информации о событиях в Казахстане, то тут можно отметить яркую тенденцию в российских СМИ и посвящена она налаживанию отношений с НАТО и с США, в частности. Для подтверждения этого факта авторы самых массовых российских изданий публикуют несколько ярких и насущных проблем для Казахстана:

- наступление талибов или ИГИЛ на Казахстан из Афганистана;
- база НАТО или США на Каспии в Актау;
- биологическая лаборатория США в Алматы;
- Казахстан как источник террористической угрозы для России [2].

Несложно догадаться, что каждая из представленных тем оказывает мощное влияние на внутривнутриполитическую ситуацию в Казахстане.

В свою очередь, казахстанские СМИ поддерживают негативный образ России путем культивирования тем, касающихся конфликтных отношений с Украиной, присоединением Крыма к территории РФ. Однако информация, представленная в данных изданиях, предназначена для узкой аудитории и практически никак не влияет на внутривнутриполитическую ситуацию в России.

Однако, все эти, на первый взгляд, разделяющие наши страны факты, не отменяют тесную связь наших народов. В первую очередь, здесь хочется отметить активное изучение и использование русского языка казахстанцами.

Проведенное социологическое исследование «Этнорелигиозные идентификации региональной молодежи», проведенное Б. Бектургановой и М. Нургалиевой в 2016 году, на вопрос «На каком языке вы в основном общаетесь?» были получены следующие ответы:

- на казахском и русском в одинаковой степени — 44,2%;
- только на русском языке — 25,2%;
- только на казахском языке — 28,5%.

Всего было опрошено 1404 человека в возрасте 15–29 лет (включительно). Из них городские респонденты — 393 человека, сельские — 1011. Исследование было проведено в 15 малых городах и 14 населенных пунктах.

Так же нельзя не отметить ключевое направление сотрудничества между двумя странами – взаимодействие в военно-промышленной сфере.

Военное сотрудничество развивается по следующим направлениям:

- военно-техническое сотрудничество в целом, закупка вооружения, боеприпасов и комплектующих- в частности.

- подготовка военных кадров;

- членство в ОДКБ и формирование коллективных сил, общая система ПВО (важным направлением деятельности ОДКБ является сфера информационной безопасности. В ходе операции «ПРОКСИ-2015» были выявлены информационные ресурсы, действующие в сфере вербовки граждан в ряды «Исламского государства») [1];

- военно-экономическое и научно-техническое сотрудничество;

- совместные учения (до распада СССР в республике находились 8 крупных испытательных полигонов, занимавших более 7% территории КазССР. Условия использования Россией военных научно-исследовательских и испытательных полигонов были оговорены различными двусторонними соглашениями. За объекты платят арендную плату. Кроме того, Россия продает вооружение и военную технику Казахстану по внутрироссийским ценам) [3].

В заключении, можно отметить, что роль СМИ на современную политическую ситуацию в странах является одной из мощнейших и значимых. А потому оказывают ключевое влияние на функционирование социальных, экономических институтов стран, как на международном, так и на внутригосударственном уровне.

Библиографический список

1. Гусев Л.Ю. Сотрудничество России и Казахстана в области безопасности. - <https://mgimo.ru/about/news/experts/188967/>.

2. Казахстан и Россия в условиях новой эпохи: военное сотрудничество.

3. - <https://365info.kz/2018/12/kazakhstan-i-rossiya-v-usloviyah-novoj-epohi-voennoe-sotrudnichestvo>.

4. Шапкин М.Н. Военно-политическое взаимодействие России и Казахстана как фактор укрепления двустороннего сотрудничества // Вестник российского университета дружбы народов. Серия: Политология, Изд-во: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский университет дружбы народов». - 2016. - № 3. – С. 19-27.

УДК 343.35

ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПО БОРЬБЕ С КОРРУПЦИЕЙ: 1920-1930 ГГ.

М.А. Виноградов, С.А. Дивулин

Научный руководитель: Быков В.А., канд. экон. наук

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Коррупция является незаконным, противоправным, общественно опасным деянием, которое может наблюдаться в различных сферах, таких как: экономика, политика, а так же в социальной деятельности и в целом ряде других областей государственного управления. За данное деяние, нормативно-правовыми актами установлена гражданско-правовая, дисциплинарная, административная или уголовная ответственности.

Стоит отметить, что в период новой экономической политики, а именно в период с 1921 по 1928, произошёл наиболее заметный рост коррупции. Одной из главных причин данного увеличения стал прямой товарообмен, в процессе которого были сняты все ограничения в промышленности и торговле. При таком увеличении роста коррупционной составляющей, советское правительство было вынуждено установить Уголовный кодекс РСФСР в 1922 году. Стоит упомянуть, что именно в статьях 114 и 115 данного кодекса раскрывается вся сущность того, что связано с коррупцией [1].

Как раз таки благодаря статье 114 УК РСФСР 1922 г. и было положено начало основным положениям, по противодействию такого тяжкого должностного преступления, как коррупция. Так же, немало важным

аспектом является то, что именно 144 статья очень четко сформулировала состав данного преступления. В ней же была предусмотрена уголовная ответственность за посредничество, дачу или же получение, взятки. Благодаря актуальности и чёткости формулирования данной статьи, такие понятия, как получение и дачи взятки в тот период настолько утвердились, что стало возможно без каких-либо существенных изменений включить их в последующие кодексы.

Особенностью Уголовного кодекса РСФСР 1922 г. стало то, что по степени общественной опасности коррупция, которая была частью системы должностных или же служебных преступлений, являлась настолько тяжким преступлением, что стояла наряду с государственными преступлениями и даже опережала такие общественно опасные деяния, как убийства, имущественные и воинские преступления.

Стоит упомянуть, что при изучении уголовного законодательства о борьбе с коррупцией периода 1922 г., можно заметить, что в первую очередь, система должностных преступлений была разработана с гораздо большей тщательностью, и была продумана глубже, чем это было в предшествующем законодательстве.

Однако, несмотря на все предпринятые усилия, взяточничество являлось на тот момент одной из форм наиболее тяжких и корыстных злоупотреблений в служебной деятельности и имело устойчивую тенденцию роста. Так, в течение первого полугодия 1923 г., факты осуждения за взяточничество составили 23% от всего объема должностных преступлений. Однако, уже во втором полугодии того же года – 34%. А в первом полугодии 1924 г. – уже все 40% [4, с. 112].

Далее произошло реформирование, а в следствии и преобразование ГПУ (Государственное политическое управление) в ОГПУ (объединённое государственное политическое управление), что и стало отправной точкой и поспособствовало к толчку, а в следствии и созданию нового проекта о Государственной гражданской службе. Стоит отметить, что этот проект способствовал увеличению тотальных проверок над доходами Государственных служащих. Из-за чего государственным служащим стало сложнее получать за свои незаконные действия подпольный доход. И это дало свои плоды, так как привело к уменьшению должностных преступлений в экономической сфере.

Позже был принят новый Уголовный кодекс РСФСР 1926 г. В нём была отредактирована 117 статья. Статья охватывала действия, «которые должностное лицо могло или должно было совершить исключительно вследствие своего служебного положения» [2]. Наказанием же за

совершение данных преступлений являлось лишение свободы сроком до двух лет. При особо тяжких обстоятельствах, назначалось наказание с более строгой изоляцией, а так же помимо этого проводилась конфискация всего имущества, которое было у человека, совершившего данное деяние. Новый Уголовный кодекс был более продуктивным в борьбе с экономическими преступлениями.

Только в начальный период НЭПа (1921 – 1924 гг.), именуемый в те годы периодом «разбазаривания», основным субъектом дачи взятки стала значительная часть отечественных предпринимателей, которые в свою очередь пытались с помощью подкупа служащих аппарата государственного управления прийти к быстрому «первоначальному накоплению капитала».

По окончании НЭПа, ОГПУ смогла принести некие нововведения, которые проявлялись в «Особой инспекции при коллегии ОГПУ». Она, в свою очередь, была учреждена приказом «ОГПУ № 160 от 13 августа 1928 года». А образована она была «в целях предоставления свободного доступа в ОГПУ всем гражданам и в первую очередь широким рабочим массам, желающим подать в Коллегию ОГПУ жалобы и заявления, а также ввиду необходимости сосредоточения в одном месте всех поступающих в ОГПУ заявлений». В период после НЭПа, в виду отсутствия легального частного предпринимательства, в России происходит формирование теневого бизнеса. Многие «теневики» в то время были тесно связаны с миром коммерции периода НЭПа, но они представляли собой уже новый, иной, отличный от нэповского тип частного предпринимателя. Основными признаками и неотъемлемыми атрибутами этого нового социального типа была управленческая позиция и наличие неформальных контактов с непосредственным начальством и с ключевыми людьми из правоохранительных и контролирующих органов.

Таким образом, органам государственной безопасности по борьбе с коррупцией, в период с 1920-1930 гг., вопреки принимаемым мерам, и несмотря на все нововведения, которые были произведены, достичь должного результата так и не получилось. Должностные преступления всё также продолжали процветать. Помимо этого, они стали принимать новые формы, а вслед за ними, непрерывно изменялась и сама правовая деятельность. Всё это вынуждало непрерывно совершенствовать законодательную базу борьбы с преступностью и стимулировало разработку новых законодательных актов по борьбе с коррупцией.

Библиографический список

1. Уголовный кодекс РСФСР редакции 1922 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.law.edu.ru>.

2. Уголовный кодекс РСФСР редакции 1926 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru>.

3. История борьбы со взяточничеством. Ответственность по УК РСФСР 1922 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.

4. Епихин А.Ю., Мозохин О.Б. ВЧК-ОГПУ в борьбе с коррупцией в годы новой экономической политики (1921-1928 гг.). - М.: Кучково поле, 2007. – 525 с.

5. Подкур Р., Ченцов В. Документы органов государственной безопасности УССР 1920 - 1930-х годов: источниковедческий анализ. - Тернополь: Збруч, 2010. – 372 с.

6. Эстрин А. Должностные преступления. - М.: Юрид. изд-во НКЮ РСФСР, 1928. – 112 с.

УДК 94

МАРШАЛ ПОБЕДЫ Ф.И.ТОЛБУХИН

Д.С. Чехлов

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

История Великой Отечественной войны - это история героев, одним из которых был маршала советского Союза Федор Иванович Толбухин. Война застала его в должности начальника штаба Закавказского военного округа. Затем он возглавлял штабы Закавказского, Кавказского и Крымского фронтов, внес большой вклад в планирование, подготовку и обеспечение сложнейшей Керченско-Феодосийской десантной операции. Войска под командованием Толбухина участвовали в Сталинградской битве, освобождении Украины и Крыма, Яско-Кишиневской операции, освобождении Румынии, Болгарии, Югославии, Венгрии и Австрии. Толбухин стал главнокомандующим Южной группой войск в июле 1945 года и командующим войсками Закавказского военного округа в январе 1947 года.

С июля 1942 года Ф.И. Толбухин командовал 57-й армией, которая более трёх месяцев вела тяжёлые оборонительные сражения на южных подступах к Сталинграду. В феврале 1943 года он был назначен командующим 68-й армией Северо-Западного фронта, а спустя месяц –

Южным (с октября 1943 г. -4-м Украинским) фронтом, войска которого успешно действовали при освобождении Донбасса и Крыма. В Яско-Кишинёвской операции Ф.И. Толбухин возглавлял 3й Украинский фронт, который нанёс неожиданный для противника сокрушительный удар с Кицканского плацдарма при убедительной имитации сосредоточения крупной группировки войск на кишинёвском направлении. За эту операцию Ф.И. Толбухину было присвоено воинское звание Маршал Советского Союза.

Важной задачей для Федора Ивановича была организация освободительной кампании в Болгарии, в ходе которой он продемонстрировал выдающиеся военно-политические, дипломатические и оперативно-стратегические способности. На заключительном этапе войны Толбухин участвовал в подготовке и проведении операций в Белграде, Будапеште и Вене. Действия войск 3-го Украинского фронта отличались умелой организацией разведки, маневрированием силами и средствами, а деятельность его командующего была творческой и оригинальной. Для Ф. И. Толбухина характерно безупречное выполнение служебных обязанностей, личная смелость, талант генерала и эмоциональное отношение к подчиненным. Федора Ивановича всегда отличали исключительная кропотливая работа, продуманность, конкретность и аккуратность в выработке ответственных решений, стремление глубоко вникнуть в процесс планирования операций, умение управлять войсками в самых сложных условиях обстановки.

Мы можем выделить несколько причин побед великого маршала. Работая долгое время с Федором Ивановичем, все знали его как человека кристальной чистоты, беспрдельно любившего советских людей, всегда готового отдать за них свою жизнь.

Во-первых, как военачальник, Федор Иванович как никто берег личный состав армии, фронта, всегда стремился добыть победу малой кровью. Во-вторых, он обладал исключительной работоспособностью, в период напряженных операций по три-пять суток не отрывался от карты и телефона, лишал себя даже короткого отдыха. Личной жизни для него не существовало, он горел на работе, отдавал себя делу без остатка. На него стремились быть похожими его подчинённые.

Войска под командованием Толбухина отчистили от врагов: Донбасс и Крым, Молдову и Болгарию, Югославию и Венгрию, взяли Австрию. Федор Иванович вынудил румынские части повернуть оружие против их союзников - немцев. Маршал (с сентября 1944 года) стал единственным советским военачальником, который не только имел высшую военную

награду - орден Победы, но и имел честь наградить румынского короля Михая. Толбухин бесспорно обладал стратегическим мышлением. Он был одним из тех советских военачальников, которых можно назвать «шахматистом» боевых действий. Он предпочитал не рассчитывать на решения по ходу событий и кавалерийские наскоки, а продумывал ходы и просчитывал все действия заранее.

Это был маршал, который боролся не только за победу, но и за жизнь своих солдат, всегда «одолевая врага малой кровью». Толбухин не щадил себя в постоянной работе своего бессонного штаба, который отличался точным расчетом и оценкой сил противника и кропотливой подготовкой своих войск. Он буквально сжег свое здоровье на службе и поэтому ушел из жизни вскоре после войны, прожив всего 55 лет. Под его командованием войска нашей страны прошли долгий и славный путь из окопов Сталинграда до самых дальних границ Европы.

Из-за огромной ответственности, которую нес в конце Великой Отечественной войны Федор Иванович Толбухин, когда Генеральный штаб докладывал о ситуации на фронтах и доходил до 3-го Украинского, то И. В. Сталин почти всегда спрашивал о состоянии здоровья полководца. Множество военных операций проведено под командованием Толбухина, в том числе в Белграде и Вене. Его сослуживцы вспоминают, что Толбухин загорался внутренним огнем в особенно напряженные и ответственные моменты боевой обстановки и будто становился моложе, его глаза пылали энтузиазмом, его большая фигура сразу становилась необычайно энергичной и подвижной.

Армия под командованием Толбухина приняла участие в освобождении Румынии, Болгарии, Югославии, Венгрии и Австрии. Москва салютовала его победам тридцать шесть раз. После Победы Федор Иванович прожил всего четыре года. Он ушел из жизни рано, но стал участником грандиозного события - участвовал в легендарном параде на Красной площади 24 июня 1945 года, возглавлял колонну 3-го Украинского фронта. Толбухин был депутатом Верховного Совета СССР второго созыва, награжден двумя орденами Ленина, орденом Победы, тремя орденами Красного Знамени, двумя орденами Суворова первой степени, орденом Кутузова первой степени, орденом Красной Звезды и различными медалями, а также иностранными орденами и медалями. В 1946 году он стал почетным гражданином Софии, а в 1947 году - Белграда. Толбухин похоронен на Красной площади у Кремлевской стены.

В годы Великой Отечественной Войны со всей силой проявился большой полководческий талант маршала Толбухина. С первых дней этой

войны он находился на передовом боевом посту: был начальником штаба фронта, командовал армией, а затем фронтом. Образцово, с исключительным умением и дарованием Федор Иванович выполнял приказы и задания Верховного Главнокомандования, осуществлял генпланы по разгрому врага. Руководимые маршалом Толбухиным войска с честью прошли почетный и трудный боевой путь от Волги до Австрийских Альп они сражались под Сталинградом, участвовали в освобождении от фашистских захватчиков Донбасса, Крыма, Украины, Молдавии, форсировали Днепр, Днестр, Дунай. Вместе со всей Советской Армией они принесли народам Юго-Восточной Европы освобождение от фашистского гнета.

Библиографический список

1. Борщов А.Д. Полководцы Великой Победы // Вестник МГИМО-Университета. - 2015. - С. 9-25.
2. Храпченков В.К. Солдат Отчизны в маршальских погонах: [о жизни и судьбе Ф. И. Толбухина]. - Ярославль: Ньюанс, 2005. - 380 с.

УДК 101.1

ВОЕННАЯ АНТРОПОЛОГИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Н.С. Сергадеев

*Научный руководитель: Перфильев А.Б., канд. экон. наук, доцент
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

Основоположником философской антропологии - философского учения о природе и сущности человека - по праву признается немецкий философ Макс Шелер (1874-1923 г.ж.), который считал вопросы: «Что есть человек и какого его положение в бытии?» более существенными, чем любые другие вопросы философии.

Значительный вклад в дальнейшее развитие философской антропологии внесли Г. Плеснер (1882-1985 г. ж.), А. Гелен (1904-1976 г. ж.) и ряд других исследователей. Появление философской антропологии как специального учения о человеке явилось своеобразным итогом наращивания философского человекознания.

Эволюция философской антропологии привела к тому, что к основным направлениям ее развития стали относить: биологическое (физическое) направление, религиозное направление и культурно-философское

направление антропологии. К биологическому (физическому) направлению антропологии относят науку, исследующую изменчивость нормальной биологии человека во времени и пространстве, его происхождение, возрастные изменения человека и процессы, их сопровождающие [1]. К религиозному направлению антропологии относят науку, исследующую психологию религии и социологию религии [2]. К культурно-философскому направлению антропологии относят науку, исследующую процессы создания культуры человеком и влияние культуры на самого человека.

Однако, несмотря на наличие многочисленных и глубоких по содержанию работ, посвященных философским взглядам на природу и сущность человека, на рубеже XX-XXI веков появилась и стала развиваться новая научной отрасль философских знаний – военная антропология. Сам термин «военная антропология» впервые прозвучал на конференции в 2000 году [3].

Объектом анализа и изучения военной антропологии являются отдельный человек, коллективы людей и общество в целом, функционирующие в условиях вооруженной борьбы и военных конфликтов, а также в условиях подготовки и предотвращения вооруженных, антитеррористических и информационных войн.

Центральным объектом исследования военной антропологии являются не только вооруженные силы страны в целом, но и отдельные воинские коллективы, и отдельные военнослужащие (от рядового до командного состава), функционирующие как в военное, так и в мирное время.

Предметами исследования военной антропологии могут являться: взаимовлияние деятельности воинских коллективов и природной среды, зависимость психологии поведения военнослужащих и гражданских лиц от степени военной опасности, психология поведения личности в условиях ведения военных действий, влияние уровня образованности на психологическую устойчивость личности в условиях информационной войны и т.д.

Несмотря на то, что проблемы войны и мира, проблемы развития и поведения человека, проблемы формирования сознания людей занимали философов тысячелетиями – от философов Античного мира до нашего времени – мы считаем, что в ближайшее время будут исследованы и отражены в трудах современников результаты анализа и философского осмысления следующие ключевые проблемы военной антропологии:

1) особенности ведения современной войны с использованием высокоточного оружия и их влияние на психологию общества, гражданских лиц и военнослужащих;

2) влияние последствий подготовки к войне на коллективные и личностные ценности, на традиции и обычаи всех социальных групп населения;

3) влияние последствий завершения и ведения войн на коллективные и личностные ценности, на традиции и обычаи всех социальных групп населения, включая военнослужащих;

4) влияние уровня приобретенных навыков и умений обращения с оружием и военной техникой на морально психологическую обстановку в воинском коллективе;

5) взаимосвязь социально-демографических факторов, включая возраст, семейное положение, уровень образованности, наличие опыта боевых действий, и психологии поведения военнослужащих в боевых условиях;

6) особенности деятельности гражданских лиц и военнослужащих в тылу противника (в партизанском движении, в подполье, в агентурной разведке, в составе диверсионных групп);

7) особенности проявлений посттравматического синдрома и способов адаптации гражданских лиц и военнослужащих к послевоенной мирной жизни;

8) влияние использования современных цифровых технологий, включая возможности телевидения, радио, Internet, e-mail и социальных сетей, на психологическое состояние отдельного гражданина, военнослужащего и воинского коллектива.

Разумеется, этот перечень ключевых проблем военной антропологии не является исчерпывающим, он, конечно, будет постоянно дополняться.

Принципиальная новизна военной антропологии может быть раскрыта не только путем системного изучения человека и его поведения в условиях военных действий, но и путем исследования процессов психологической подготовки отдельных личностей, воинских коллективов и общества в целом к возможным военным действиям и вооруженным конфликтам.

Библиографический список

1. Фонд знаний «Ломоносов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lomonosov-fund.ru/enc/ru/encyclopedia:01109:article>.

2. Антропология религии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.

3. Сенявская Е.С. Военная антропология: опыт становления и развития новой научной отрасли // Вестник Мининского университета. - 2016. - № 1. - С. 14.

4. Бажуков В.И. Военная антропология: объект, предмет, направления, методология [Электронный ресурс]. - Режим доступа: voennaya-antropologiya-obekt-predmet-napravleniya-metodologiya.pdf.

УДК 94

РОЛЬ ПВО СССР В ИСТОРИИ ВОЕННЫХ КОНФЛИКТОВ (ОПЫТ ВОЙНЫ ВО ВЬЕТНАМЕ)

Е.Ю. Анциферов

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

Война во Вьетнаме - один из крупнейших военных конфликтов второй половины XX века, оставивший заметный след в культуре и занимающий существенное место в новейшей истории Вьетнама, а также США и СССР, сыгравших в нём немаловажную роль. Советская военная доктрина носила исключительно оборонительный характер, но вооруженные силы даже не на своей территории, самоотверженно и мужественно выполняли свой долг не во имя собственной выгоды, а во имя идей продвижения справедливого общественного строя и защиты дружественного народа от агрессии со стороны США.

Изначально война началась как гражданская в Южном Вьетнаме, спустя какое-то время в войну был втянут Северный Вьетнам, позднее получивший поддержку КНР и СССР, а также США и их союзники, которые под предлогом выполнения обязательств по защите дружественного им Южного Вьетнама начали полномасштабное военное вторжение. Отсюда войну можно разделить на несколько этапов это: Партизанская война в Южном Вьетнаме (1957 - март 1965), полномасштабное военное вмешательство США (март 1965-1973) и завершающий этап войны (1973-1975)

В основе конфликта лежало стремление Северного Вьетнама, разгромившего французскую колониальную администрацию Вьетнама в 1954 году, объединить всю страну под единым коммунистическим режимом по образцу Советского Союза и Китая. Южновьетнамское правительство, с другой стороны, боролось за сохранение Вьетнама, более

тесно связанного с Западом. Американские военные советники, присутствовавшие в небольшом количестве на протяжении 1950-х годов, были введены в большом масштабе, начиная с 1961 года, а активные боевые подразделения были введены в 1965 году. Советский Союз и Китай направляли на север оружие, продовольствие и советников, что, в свою очередь, обеспечивало поддержку, политическое руководство и регулярные боевые части для кампании на юге. Расходы и потери растущей войны оказались слишком большими для Соединенных Штатов, и к 1973 году американские боевые части были выведены. В 1975 году Южный Вьетнам подвергся полномасштабному вторжению со стороны Севера.

Советское руководство в начале 1965 года приняло решение о предоставлении Демократической Республике Вьетнам широкомасштабной военно-технической помощи. Среди первых в апреле следующего года в Северный Вьетнам прибыла группа СВ ПВО и ВВС. Формирование группы проходило на базе Московского и Бакинского округов ПВО.

Именно помощь в отражении воздушной агрессии была главной задачей советских военных специалистов во Вьетнаме. Непосредственное участие в боевых действиях принимали расчёты зенитно-ракетных комплексов. Первый бой между зенитчиками СССР и американской авиацией состоялся 24 июля 1965 года.

24 июля 1965 г. на боевое дежурство заступил первый зенитный ракетный полк Вьетнамской народной армии, и самолет радиоэлектронной разведки RB-66С зафиксировал первое включение радиолокатора SA-75M. На следующий день дивизионы полка под командованием подполковника Б.С. Можаяева и майора Ф.П. Ильиных в районе вьетнамской столицы уничтожили три тактических истребителя США F-4C «Фантом» путем пуска четырёх ракет типа В-750В. Указом президента ДРВ Хо Ши Мина 24 июля официально стал Днем зенитно-ракетных войск ВНА.

Кроме вооружения Советский Союз направил во Вьетнам военных специалистов. С июля 1965 года по конец 1974 года в боевых действиях приняли участие около шесть с половиной тысяч офицеров и генералов, а также более четырех с половиной тысяч солдат и сержантов советских Вооруженных Сил. Помимо этого, в военных училищах и академиях СССР было начато обучение вьетнамских военнослужащих (более 10 000 человек).

Победа ДРВ во многом была достигнута благодаря помощи оказанной Советским Союзом, поставок его боевой техники в частности зенитных ракетных комплексов, постоянному пребыванию в ДРВ советских военных

специалистов из различных родов войск и передачи огромного военного опыта вьетнамским коллегам.

Библиографический список

1. Ипатов Е.М., Бобринёв К.С. Советские военные специалисты в противовоздушной обороне демократической республики Вьетнам (1965-1973) // Воздушно-космические силы. Теория и практика. - № 6. - 2018 – С. 213-217.

УДК 94

СОХРАНЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКОЙ ПАМЯТИ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ИСТОРИЯ КУРСКОЙ БИТВЫ

Г.М. Ибрагимов

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

История Великой Отечественной войны насчитывает несколько этапов. Коренным переломом в Великой Отечественной войне считается Курская битва. С 5 июля по 23 август в ожесточённых боях на Курской дуге немецко-фашистские захватчики потеряли 500 тысяч солдат, 1500 танков, 3700 самолётов и окончательно утратили стратегическую инициативу.

После разгрома войск вермахта Красной Армией под Сталинградом немецкое командование всерьёз забеспокоилось и для спасения ситуации организовало на фронте операцию под кодовым названием «Цитадель». Сделать всё предполагалось по привычной для военных действий схеме: фактор внезапности, раннее утро, артподготовка, танки и авиация. Однако благодаря советской разведке нашей армии удалось применить тактику врага против самого. За считанные минуты до начала наступления немцев, по приказу командующего Центральным фронтом К.К. Рокоссовского почти 19 тысяч советских орудий, поливая шквальным огнём места дислокации германских войск, буквально нокаутировали неприятеля. В результате враг смог начать наступление лишь через несколько часов, задействовав к тому же все свои резервы.

12 июля Красная Армия перешла в контрнаступление. В районе деревни Прохоровка состоялось самое большое в мировой истории танковое сражение. Только в этот день Курской битвы навстречу друг

другу вышли 1200 танков и самоходных артиллерийских установок. 13 июля Гитлер отдаёт приказ об отступлении. Поражение на Курской дуге стало для Германии катастрофой. Германия перешла к обороне.

Курская битва по своим масштабам, задействованным силам и средствам, напряжённости, результатам и военно-стратегическим последствиям является одним из грандиозных сражений во время Великой Отечественной войны. В ходе зимнего 1942-1943 гг. наступления Красной Армии и вынужденного отхода советских войск во время Харьковской оборонительной операции 1943 г. был образован так называемый Курский выступ. «Курская дуга» - выступ, обращённый на запад, шириной до 200 км и глубиной до 150 км. После небольшой оперативной паузы советские и германские вооружённые силы готовились к летней кампании, которая должна была стать решающей в этой войне.

Несмотря на поражение в Сталинградской битве и битве за Кавказ, вермахт сохранял возможность на наступление. К началу летней кампании 1943 года численность Вермахта возросла. На Восточном фронте, без учёта войск СС и Военно-воздушных сил, находилось 3,1 млн. человек. Почти столько было в Вермахте к началу похода на Восток 22 июня 1941 года. Соотношение сил позволяло советским войскам проводить наступательные операции на различных участках Восточного фронта, сосредоточив максимальное количество сил и средств, подтянув резервы. К началу Курской битвы силы советских войск превосходили немецких. Советская экономика работала более эффективно, быстрее пополняя войска техникой, чем немецкая промышленность.

Итог Курской битвы оказал существенное влияние на следующие этапы Великой Отечественной войны: огромная потеря войск Германии, рост престижа Красной Армии, переход союзников Германии к обороне, укрепление сотрудничества стран антигитлеровской коалиции. Битва на курской дуге носит всемирно-исторический характер.

Изучение и исследование истории Первой мировой, а также Великой Отечественной войны в течение 75 лет испытывало немало разногласий. Нередко зарубежная и отечественная историография расходились в фактах военных событий. Сегодня информационное противоборство, фальсификация истории Великой Отечественной войны приобрели многомерный характер. В целях разрушения исторического сознания народа, национального самосознания в целом и реализации своих геополитических целей противники России и их сторонники, и единомышленники внутри страны осуществляют как системную, так и фактографическую фальсификацию всенародного подвига. Цель западных

стран - утвердить равную ответственность СССР и Германии для определения России в разряд агрессора, а Запад представить в роли спасителя от нацизма и сталинизма. Европейским странам, участвовавшим в войне на стороне Германии, новая концепция войны даёт возможность перейти из разряда побеждённых агрессоров или пособников агрессора в разряд жертв советской тоталитарной системы. Некоторые влиятельные силы на постсоветском пространстве в целях сохранения власти внедряют в массовое сознание представление о войне как схватке двух тоталитарных государств, жертвами которых стали оккупированные народы.

В 1990-х годах отдельные историки, средства массовой информации и политики искажали предвоенную внешнюю политику страны, уравнивали сталинизм и фашизм, искажали мотив и цели борьбы народа, акцентировали внимание на показе негативных сторон войны. Патриотическое содержание активно выдавливалось из сознания россиян, публиковались статьи и материалы, фальсифицирующие всенародный подвиг и его истоки, принижавшие принижение роли России и советского государства в мировой истории.

Курская битва не является исключением. Идут спекуляции по вопросу потери живой силы и техники сторонами в отдельных операциях и Курской битве в целом, а главное - отрицается ее историческое значение. Культурно-идеологической агрессии, направленной на искажение отечественной истории, целью которой является формирование патриотов западного мира путём разрушения исторической светлой памяти, необходимо активно противостоять, ликвидировать «белые пятна» истории. Уважение к собственной истории, знание подлинной информации о прошлом, почтение защитникам отечества и чувство патриотизма без всякого преувеличения является важнейшей составляющей национальной безопасности.

Библиографический список

1. Козлов Н.Д. Курская битва - объект информационного противоборства // Завершение коренного перелома в ходе великой отечественной войны: проблемы исследования и сохранения исторической памяти: Международная научно-практическая конференция. науч. ред. Р.Р. Хисамутдинова. – Оренбург: Издательство Оренбургский государственный педагогический университет, 2018 – С. 128-134.

УДК 364

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ

БОРЬБЫ С ВИЧ-ИНФЕКЦИЕЙ КАК ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА ВИЧ-ЭПИДЕМИИ В РОССИИ

И.Е. Колосова

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

По официальным данным на сегодняшний момент в России проживает более 1 млн. ВИЧ-позитивных граждан [10]. Россия является лидером по темпам распространения ВИЧ среди стран Европы [4] и, по словам В.В. Покровского, входит в пятерку стран с самыми высокими темпами распространения ВИЧ в мире. Показатель заболеваемости в стране в 2019 г. составил 64,5 на 100 тыс. населения [10]. Для сравнения, этот же показатель в Демократической Республике Конго – стране, с которой началась пандемия – в 2018 г. составил 30 новых случаев на каждые 100 тыс. человек [7]. То есть в России – европейском государстве, которое претендует называть себя развитым – ситуация хуже, чем в некоторых странах Африки, заметно уступающих ей по уровню образования, грамотности и дохода населения.

ВИЧ в РФ уже давно вышел за пределы групп риска и в некоторых регионах страны стал генерализованной эпидемией. Очевидно, что практикуемые в России методы профилактики и лечения в связи с ВИЧ-инфекцией неэффективны и требуют коренных изменений. Что же это за методы, и почему они не работают?

В России проблему ВИЧ можно назвать проблемой наркопотребления, так как с начала эпидемии основным путем передачи ВИЧ-инфекции остается употребление инъекционных наркотиков. В 2019 г. доля инфицированных ВИЧ среди этой группы составила 33,6% [10]. Наркопотребители, конечно, имеют ключевое значение для действий по борьбе с ВИЧ не только в России, но и во всем мире. Разница в том, что подавляющее большинство стран в своих действиях по профилактике и лечению в связи с ВИЧ-инфекцией среди ПИН (потребители инъекционных наркотиков) следует рекомендациям и руководствам, разработанным Всемирной Организацией Здравоохранения (ВОЗ) и Объединенной программой ООН по ВИЧ/СПИДу (ЮНЭЙДС). В России же, государственная стратегия разработана без их учета [3]. Рассмотрим подробнее, что предлагают обе модели.

ВОЗ, в первую очередь, предлагает осуществление мероприятий по снижению вреда от использования наркотиков. Ключевыми моментами здесь являются программы игл и шприцев, цель которых – предоставить доступ к стерильным принадлежностям для инъекций, а также опиоидная заместительная терапия (ОЗТ), как один из методов лечения наркозависимости. С точки зрения предотвращения распространения ВИЧ-инфекции эффективность этих мероприятий подтверждена научными данными [1].

Что же происходит в России? А то, что ни одна из схем снижения вреда, предложенная ВОЗ, принята не была, а отечественных программ в принципе не существует. Вместо этого, политика государства направлена в основном на снижение уровня доступности наркотических препаратов и пропаганду здорового образа жизни среди молодежи, а заместительная терапия, признанная ВОЗ единственным эффективным способом реабилитации наркопотребителей, критикуется в России с точки зрения этических принципов [9].

Как уже говорилось ранее, ВИЧ в России вышел за пределы групп риска. В 2019 г. доля человек, заразившихся при гетеросексуальном контакте, составила 62,7% [10]. Этому в немалой степени способствовало (и продолжает способствовать) отсутствие в российских школах необходимого сексуального образования. Ведение полового просвещения среди школьников предусматривается Конвенцией ООН о правах ребенка, которая была утверждена Госдумой в 2014 г. Однако, в российских школах ни одна просветительская программа так и не была введена, также как никогда не практиковалась раздача презервативов среди подростков и ключевых (для действий по борьбе с ВИЧ) групп населения.

Политика РФ, как следует из государственной стратегии по противодействию распространению ВИЧ-инфекции, в большей мере направлена на укрепление института семьи, «традиционных» и морально-нравственных ценностей. Это имеет два важных негативных последствия. Во-первых, как видно из данных выше, это препятствует профилактике ВИЧ. Во-вторых, риторика властей способствует стигматизации ВИЧ-позитивных граждан.

Вместе с тем, конкретным действиям по профилактике и лечению ВИЧ должны соответствовать адекватная законодательная база и действия властей, направленные на защиту прав ключевых групп населения. В России с этим также есть проблемы. Во-первых, никак не меняется ситуация в отношении наркопотребителей. В то время как ВОЗ рекомендует странам добиваться декриминализации потребления

наркотиков [8], в России большая часть приговоров по наркотическим статьям (73%) выносятся за приобретение или хранение запрещенных веществ [2]. Во-вторых, наблюдается высокий уровень стигматизации (вплоть до дискриминационных законов) другой ключевой группы – мужчин, имеющих секс с мужчинами (МСМ). Подобные проявления государственной политики заметно ограничивают доступ к этим ключевым группам, например, в рамках тестирования, а также мешают им получать медицинскую помощь.

Ответственность за предотвращение развития эпидемии в первую очередь возлагается на государство. Государство в РФ с этой функцией не справилось, допустив выход ВИЧ-инфекции за пределы уязвимых групп и распространение ее среди общей популяции. Российским властям необходимо в корне пересмотреть свою политику в этой сфере, принять во внимание научные данные, рекомендации ООН и ЮНЭЙДС. Причем, как было показано в статье, изменения должны касаться также сферы образования, законодательства и преобладающего во властных кругах мнения в отношении некоторых групп населения и социальных явлений.

Библиографический список

1. ВОЗ, УНП ООН и ЮНЭЙДС Техническое руководство для стран по разработке целей в рамках концепции обеспечения универсального доступа к профилактике, лечению и уходу в связи с ВИЧ-инфекцией среди потребителей инъекционных наркотиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.who.int/hiv/pub/idu/targetsetting/ru/>.

2. В России резко сократилось число приговоров за наркотики и экстремизм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/society/11/02/2020/5e429da29a79472c9c9ab7f8>.

3. Государственная стратегия противодействия распространению ВИЧ-инфекции в Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_206267/.

4. Ежегодный отчет ECDC и ВОЗ «Эпиднадзор за ВИЧ/СПИД в Европе, 2019 – данные за 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hivrussia.info/wp-content/uploads/2020/01/Ezhegodnyj-otchet-ECDC-i-VOZ-Epidnadzor-za-VICH-SPID-v-Evrope-2019-dannye-za-2018-god-.pdf>.

5. Конвенция о правах ребенка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/childcon.shtml.

6. Официальный сайт СПИД.ЦЕНТР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://spid.center/ru/>.

7. Официальный сайт ЮНЭЙДС (Объединенная программа Организации Объединенных Наций по ВИЧ/СПИДу) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://aidsinfo.unaids.org/>.

8. Профилактика, диагностика, лечение и уход при ВИЧ-инфекции для ключевых групп населения. Аналитическая справка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/128049/WHO_HIV_2014.8_rus.pdf?sequence=8.

9. Профилактика заражения ВИЧ: Методические рекомендации. МР 3.1.0087-14 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rospotrebnadzor.ru/documents/details.php?ELEMENT_ID=4692.

10. ВИЧ-инфекция в Российской Федерации в 2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hivrussia.info/wp-content/uploads/2020/02/VICH-infektsiya-v-Rossijskoj-Federatsii-na-31.12.2019.pdf>.

УДК 369.54

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ И США

М.Д. Кузьмина

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Эффективная пенсионная система демонстрирует общую ситуацию экономики страны, а также отражает социальные нормы и уровень жизни населения. Преобразование пенсионной системы Российской Федерации в наше время призвано достичь ее производительности и улучшить качество жизни людей при выходе на пенсию [4, с. 271]. Данные задачи считаются основными для достижения уровня пенсионного обеспечения в соответствии с Конвенцией Международной Организации Труда № 102 «О минимальных нормах социального обеспечения» [2].

Дальнейшее реформирование распределительной компоненты пенсионной системы связано с реализацией норм Федерального закона № 350-ФЗ от 03.10.2018 об увеличении к 2023 году пенсионного возраста для

мужчин до 65 лет, а для женщин — до 60 лет. Правительство РФ обосновало данную меру тем фактом, что сокращение числа трудоспособного населения в России с каждым годом по отношению к пенсионерам в дальнейшем может привести к разбалансированию пенсионной системы, вплоть до того, что государство не сможет выполнять свои социальные обязательства.

Авторы пенсионной реформы в России взяли за образец пенсионную систему США, считая ее одной из самых совершенных в мире. Пенсионный возраст в США как для мужчин, так и для женщин составляет 67 лет. Большинство американцев имеет возможность выйти на пенсию в 62 года (или раньше), при этом ежемесячные пенсионные выплаты уменьшаются. Высокий возраст выхода на пенсию в США, также как и увеличение средней продолжительности жизни граждан приводятся в качестве аргументов в пользу повышения пенсионного возраста в РФ. Однако следует отметить, что повышение возраста выхода на пенсию в США заняло достаточно продолжительный период времени и граждане успели подготовиться к новым реалиям. Ожидаемая продолжительность жизни на пенсии, как для мужчин, так и для женщин за рубежом гораздо выше, чем в России. Не случайно Россия вошла в топ-5 худших в мире стран для жизни людей пенсионного возраста в соответствии с Глобальным пенсионным индексом — 2017. Кроме того модели пенсионных систем в России и США сильно разнятся.

В США функционируют как государственные, так и частные пенсионные системы. Благодаря этому американцы могут обеспечить себе не одну, а три пенсии: государственную, частную коллективную по месту работы и частную индивидуальную путем открытия личного пенсионного счета. В США на пенсии тратится треть собираемых денег (реально 24%), в России тоже примерно столько же (5 триллионов рублей из 16 триллионов бюджета). Разница заключается в том, что в Америке отчисления в пенсионный траст-фонд, управляемый государством, платит напрямую сам работник – 6.2% максимум – и примерно столько же его работодатель – с фонда зарплаты. Платят абсолютно все граждане, и списать данные поступления нельзя. Государство не несет никаких обязательств перед пенсионерами по обеспечению минимального прожиточного уровня и не имеет права самостоятельно распоряжаться пенсионными деньгами.

В России пенсионный фонд наполняется не только самими работающими гражданами через выплаты их работодателей из фонда зарплаты, но и переводами денег из нефтяной ренты. Если бы платили

только работники, пенсия бы была в разы меньше. Кроме того государство согласно конституции обязано изыскать средства на выплату пенсии при отсутствии денег в пенсионном фонде. Стоит добавить, что США из социального налога также покрывают медицинские расходы пенсионеров, что составляет еще 15% от собираемых в стране денег (вместе с пенсиями 39% от бюджета).

Средний размер пенсии в США составляет 1300-1400 долларов (84000 - 91000 рублей) в месяц. При этом многие пенсионеры могут позволить себе поехать на отдых, как внутри страны, так и за рубеж. В России прожиточный минимум составляет чуть более 11 тысяч рублей в месяц. При этом на коммунальные услуги в среднем уходит 3-5 тысяч рублей, а стоимость продуктовой корзины включающей мясо, фрукты, свежие овощи и так далее - от 10 тысяч рублей. Пенсия в России в среднем составляет 10-13 тысяч рублей [3]. Учитывая, что большая часть пенсии уходит на оплату коммунальных платежей, говорить о качественных и разнообразных продуктах и путешествиях не приходится.

Можно сказать, что американские пенсионеры живут не особо богато по американским меркам, однако размера их пенсии вполне хватает, чтобы вести достойную жизнь, что, к сожалению, не скажешь про российских граждан пожилого возраста, многие из которых после выхода на пенсию оказались на грани выживания [3].

В связи с недавней пенсионной реформой в России граждане предпенсионного возраста обеспокоены проблемой трудоустройства, возрастной дискриминацией при отборе на работу. Данное обстоятельство обусловлено общим состоянием экономики, недостатком необходимого количества рабочих мест. Возросшая конкуренция на рынке труда может привести к ухудшению условий заключения трудовых договоров и снижению социальной защищенности работников [1, с. 168].

Особенности экономического, социального, демографического развития, культурные традиции обусловили различия американской и российской пенсионных моделей. И хотя направления реформирования пенсионной системы России на современном этапе в целом соответствуют общемировым тенденциям и связаны со снижением государственных обязательств перед пенсионерами, сокращение пенсионных обязательств не решит имеющихся проблем пенсионной системы. В большей степени благоприятный результат от рассматриваемой пенсионной реформы выражается в отношении увеличения благосостояния будущих поколений, которые смогут работать в экономике с наиболее низкими налогами по сравнению с базовым сценарием, где налоговые ставки существенно

увеличиваются, для того чтобы обеспечивать растущие пенсионные выплаты.

Необходимо задействовать другие резервы повышения устойчивости и сбалансированности пенсионной системы с учётом особенностей экономического развития России, такие как: повышение уровня оплаты труда и легализация теневой заработной платы, создание новых рабочих мест и снижение безработицы, развитие профессионального пенсионного страхования, стимулирование рождаемости, снижение инвалидности и смертности в трудоспособном возрасте.

Библиографический список

1. Забелина О.В. Особенности занятости и проблемы трудоустройства лиц старших возрастных групп на российском рынке труда // Экономика труда. – 2018. – Том 5. – № 1. – С. 165-176.

2. Конвенция МОТ № 102 «О минимальных нормах социального обеспечения» от 28 июня 1952 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/ed_norm/normes/documents/normativeinstrument/wcms_c102_ru.pdf.

3. Сравнение: Пенсии в США и России [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://zen.yandex.ru/media/id/5c50aa22a1502300ad0f4687/sravnenie-pensii-v-ssha-i-rossii-5c51f975c473b800ad227cde>.

4. Хить Л.В. Комплексная оценка эффективности пенсионной системы как приоритетное направление социально-экономической политики России // Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 2. – С. 271-275.

УДК 913

ПРОЕКТ ЗОНЫ ОТДЫХА НА МЕСТЕ БЫВШИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КАРЬЕРОВ ГОРОДА ВЕРХНЕГО УФАЛЕЯ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.В. Левагина

Научный руководитель: Ковшов И.В., канд. ист. наук

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Уральский филиал*

Рекреационная зона в Российской Федерации - специально выделяемая территория в пригородной местности или в городе, предназначенная для

организации мест отдыха населения и включающие в себя парки, сады, городские леса, лесопарки, пляжи, иные объекты. Нередко рекреационные зоны возникают на месте промышленных объектов, таких как отработанные месторождения полезных ископаемых. Подобную зону представляет собой рекреационная зона «Карьер», находящаяся в одном километре от жилых кварталов г. Верхний Уфалей. Зона возникла на месте двух отработанных никелевых карьеров – Тюленевского и Крестовского и промышленных отвалов, образовавшихся при разработке карьеров [3].

Нами была задумана идея создания культурно - парковой зоны на месте бывших промышленных карьеров, которая будет осуществлять функцию культурно - оздоровительной площадки и одновременно содействовать сохранению благоприятной экологической обстановки данного района. Сохраняя экологию, мы призываем человека к тому, что он должен говорить и отвечать за все живое в мире, за все существа, за растительный мир. Ежедневная работа на выбранной территории – отличный вклад каждого человека в улучшении экологического состояния карьера.

Мы разработали проект культурного облагораживания и экологической рекультивации зоны отдыха на месте бывших промышленных карьеров г. Верхнего Уфалея Челябинской области. Предполагается предложить эколого-дизайнерский проект администрации города Верхнего Уфалея.

Мировую известность Верхний Уфалей получил благодаря своей продукции - не только никелю, но и кобальту, впервые в стране полученному на Уфалейском никелевом заводе 1 мая 1937 года, а также серому мрамору. Первый никель на Уфалейском никелевом заводе (с 1992 г. - ОАО «Уфалейникель») был получен 2 августа 1933 года. В районе активно проводились поисково-разведочные и добычные работы, главным образом, на железные руды. Всего в настоящее время в пределах Уфалейского района насчитывается 14 месторождений никеля [2]. В настоящее время, большинство месторождений выработано и залито водой с образованием глубоких и чистых карьеров. В результате проведённых исследований, выявлено, что вода отвечает санитарным правилам и нормам, предъявляемым к водоёмам, в которых разрешено купание людей [1].

В настоящее время, участок зоны бывших приисков, подходит вплотную к жилому микрорайону «Никель» города Верхний Уфалей. В результате этого, помимо естественного засорения лесного массива в результате воздействия ветра, наблюдается влияние человеческого

фактора загрязнения территории. Это несанкционированные вырубki леса. Нередкими, на данной территории, являются пожары выжигающие лесную подстилку и опаляющие нижние части стволов деревьев. Несанкционированные свалки бытового мусора находятся в непосредственной близости к жилым домам и зоны гаражей. Участок является излюбленным местом выгула собак. Побережья водоёмов превращены в захламливаемый «дикий» пляж. В жаркие летние дни здесь наблюдается массовое скопление машин. Служба спасения отсутствует, поэтому нередко случаи гибели людей. Прибрежная зона значительно захлавлена, битое стекло нередко встречается и в воде, что приводит к многочисленным порезам и травмам. Участок леса является излюбленным местом бездомных собак, что представляет опасность для жителей микрорайона. В современное время, одно из красивых и благоприятных для отдыха мест города, превращено в свалку и зону «дикого» отдыха. При таких темпах экологического воздействия человека на этот участок, через 10-15 лет лесной массив и карьеры станут совершенно непригодными для посещения и опасными для человека.

Предполагаемая инфраструктура зоны: сеть дорог и подъездных путей к объектам зоны; пешеходные дорожки к объектам зоны; лестничные спуски и мостки между горизонтами выработок; электрические коммуникации к объектам; освещение зоны и подсветка объектов; охраняемая территория для парковки транспорта; зона купания на Тюленевском и Крестовском карьере.

Инфраструктура поляны перед карьерами: кафе; спортивные площадки; биотуалеты и урны для сбора мусора. В зимнее время: зоны катков и лыжных трасс; зоны катания с гор; трассы снегоходов; горки для детских развлечений; пункт медицинской помощи и служба спасения [4].

Реализовать проект можно двумя способами. Муниципальный – реализация проекта осуществляется муниципалитетом города. Положительной стороной является создание рабочих мест для населения. Или частное предпринимательство – реализация подобного пути предполагает доходы от арендной платы за данную территорию, которая поступает в бюджет города.

Предполагаемые этапы реализации проекта включают в себя: очистка территории, организация периметра охраняемой территории и службы охраны, реализация проектных коммуникационных сетей (водопровод, электрические сети, подъездные дороги и пешеходные тротуары и дорожки), благоустройство территории, планировка арендных площадок

под инфраструктуру, благоустройство пляжей, строительство малых форм развлекательных комплексов.

Результатом реализации проекта станет: значительное снижение экологического прессинга на зону расположенную непосредственно вблизи жилых кварталов города; жители города получают культурно - парковую зону для развлечений, отдыха, занятия спортом; город получит зону для реализации культурной программы занятости молодёжи и программу безопасности отдыха; осуществится приток доходов в бюджет города и реализуется с созданием дополнительных рабочих мест; произойдет экологическое оздоровление природной территории и водоёмов, являющихся излюбленным местом отдыха жителей города.

Библиографический список

1. Уфалейские никелевые месторождения. Рукопись (неиздано) // Министерство цветной металлургии. - В. Уфалей: Уфалейское ГРП, 1947. – С. 30-32.

2. Черемшанское месторождение силикатных никелевых руд (подсчёт запасов на 1962 г.). Объяснительная записка (рукопись).

3. Аханов И.У. Авторский патент 882442. Рекультивация промышленных карьеров.

4. Портал о ландшафтном дизайне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gardener.ru>.

УДК 316.3

ИСТОРИЯ СЕМЬИ В ИСТОРИИ СТРАНЫ

П.Р. Маслов

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

В последние годы в российском обществе наблюдается всплеск интереса к истории собственной семьи и своим предкам. Все больше людей задаются вопросом, какова история их семей, хотят создать собственную родословную и узнать о жизни предыдущих поколений. Одной из основных форм сохранения знания о семье являются семейные истории, функционирующие в коммуникативном пространстве каждой семьи. Для каждого человека семья - самое важное, что есть в жизни. Мы дорожим своей семьей, пытаемся узнать свою родословную. Ведь у каждой семьи своя, не похожая ни на какую другую, история. Практически каждая семья перенесла горе и потери во время страшной Великой отечественной войны.

Как наши предки пережили это трудное для страны время? Как выполняли свой долг перед Родиной? В ответе на эти вопросы во многом помогает социология и, в частности, такой её метод, как нарративное интервью, как свободное повествование о жизни рассказчика без вмешательства со стороны интервьюера, кроме удивления или одобрения, которые стимулируют и поддерживают нить рассказа. В ходе такого свободного изложения в памяти респондента-собеседника ассоциативно всплывают в первую очередь те моменты, которые для него имеют наибольшую субъективную ценность [1].

Начался новый период в истории страны. Жизнь русской деревни стала еще труднее. У детей закончилось детство, с двенадцатилетнего возраста они должны были работать, наравне со старшими. Жизнь превратилась в самоотверженный труд на фоне постоянного недоедания. Все мужчины молодого и среднего возраста ушли на войну. Остались дети, женщины, старики. Как выжить в таких нечеловеческих условиях? Моя прабабушка трудилась в совхозе на благо Родины, так же во время войны она смогла окончить семь классов и следила за своими младшим братьями и сестрами. С ее слов людям было очень трудно и физически, и морально, ведь вокруг было горе и смерть.

Форма нарративного интервью позволила оформить и записать воспоминания моей прабабушки. Черёмушкиной Нины Владимировны: «Когда началась война, я училась в школе. Хорошо помню первый день войны, был полдень и по радио стал говорить Молотов: «Граждане и гражданки Советского Союза сегодня, в четыре часа утра, без предъявления каких-либо претензий к Советскому Союзу, без объявления войны гитлеровская Германия напала на Советский Союз». В годы войны я вместе с другими учениками я помогала фронту: мы вязали носки, варежки. Также помогала инвалидам, ухаживая за ними».

В рассказе близких открывается, как тяжелая жизнь сочеталась с постоянным психологическим напряжением: тревогой за детей, оказавшихся без присмотра, горем в связи с гибелью близкого человека, ожиданием письма с фронта (а вдруг это будет похоронка). Семью не обошла беда - с фронта получили сообщение о том, что отец (мой прапрадед) Сафонов Владимир Ефимович пропал без вести под Сталинградом. Прабабушка ждала его очень долго, «а вдруг ошиблись и случайно прислали, такое бывало». Прабабушка вспоминала, что «после войны, когда солдаты возвращались с фронта, они говорили, что он придет, а он не приходил». За скупыми рассказами вставала картина военных лет, как люди умели выживать и бороться за жизнь, особенно в деревнях. Все

сегодняшние попытки выяснить какую-то информацию о прапрадеде не увенчались успехом. На сайте «Подвиг народа» удалось найти только одно горестное сообщение - «пропал без вести».

Прабабушка рассказывала и про страшную засуху 1946 года. Денег на технику не выделялось, крестьян обложили налогами, требовали выполнения заоблачных планов, долгое время сохранялась нищенская оплата труда. Прабабушка прошла через все сложности, благодаря старанию получила профессию ювелира и медаль Герой социалистического труда.

В скромных и простых интервью моих близких раскрывался подвиг народа – победителя, с честью прошедшего войну, пережившего нищету и бесправие послевоенных лет. Но силу духа русского народа сломить трудно. Несмотря на все лишения, беды, смерть, голод крестьяне самоотверженно трудились в тылу, воевали на фронте и никогда не сдавались.

Мы гордимся своими предками и своим народом, который защитил свою родину от врагов, пережил голод, болезни, победил смерть, выстоял. Изучение истории семьи. Должно стать основой патриотизма

Библиографический список

1. Мирошниченко О.Н. Нарративное и полуструктурированное интервью как средства приобщения молодежи к исследованию истории своей страны // Модернизация регионов: управленческие механизмы и инновационные подходы. Материалы IX Всероссийской научно-практической конференции. – Чебоксары: Издательско-полиграфическая компания «Новое время», 2018. - С.101-112.

УДК 94

СЕВАСТОПОЛЬ – ИСТОРИЯ БОРЬБЫ И ПОБЕД

И.А. Прохоров

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

*Легендарный Севастополь
Неприступный для врагов.
Севастополь, Севастополь -
Гордость русских моряков!*

Слова знаменитой песни стали своеобразным гимном города - Героя! Севастополь проявил мужество, стойкость, революционный энтузиазм, воинскую и трудовую доблесть в годы Великой Отечественной Войны.

Своим рождением Севастополь обязан черноморскому флоту, который создавался одновременно с закладкой первых севастопольских зданий. 2 мая 1783 года после присвоения Крыма к России, эскадра кораблей Азовской флотилии под флагом вице-адмирала Ф.А. Клокачёва героя Чесменского сражения, назначенного и для командования заводимым флотом на Чёрном и Азовском морях. Флотилия брала якоря в пустой Ахтиарской бухте, который вместе с воздвигавшимся на её берегах Севастополем, суждено было стать главной базой нового Российского военного флота. Первая Севастопольская эскадра насчитывала всего семнадцать кораблей.

Сам А.В. Суворов, командовавший в то время русскими войсками Крыма и Кубани, одним из первых оценил важное военно-стратегическое значение бухты.

Недалеко от развалин Херсонеса застучали кирпичи, топоры, лопаты. Матросы Клокачёва стали самыми первыми строителями будущего Севастополя. Сначала стали сооружать склады, пристани, береговые укрепления, жильё, а уже потом построили порт и крепость. В процессе строительства использовался местный лес, камни с Херсонских развалин. Строительством тогда руководил начальник штаба эскадры Д.Н. Сенявин.

Ещё молодой Черноморский флот пополнялся новыми кораблями, строительство которых было налажено и в Херсонесе, который тогда являлся главным военным портом флота. Первый крупный шестидесяти шести пушечный линейный корабль «Слава Екатерины» вошёл в бухту в 1784 года.

Война настигла Севастополь ночью. 22 июня 1941 года в 1 час 15 минут в городе, который только начал отдыхать, был объявлен большой сбор, по которому только прибывшие с учений моряки, поспешили в свои части и корабли. Военно-морская флотилия, в том числе черноморская, переводилась в готовность номер один. Корабли приступили к приёму боеприпасов, топлива, воды и другого снабжения.

Около трёх часов ночи на штаб флота стали поступать первый доклады наблюдательных постов ПВО. Под утро лучи прожекторов стали выхватывать из ночного мрака вражеские самолёты. По ним сразу же ударили орудия кораблей зенитных батарей. Город ослепила багровая вспышка, грохнул тяжёлый взрыв, за ним другие. На улицах стали появляться первые разрушения, первые жертвы среди населения.

За считанные дни Севастополь перестроился на военный лад, как все советские люди, в том числе и севастопольцы на вероломное нападение врага ответили мобилизацией всех сил на защиту своего Отечества, трудились под лозунгом «Всё для фронта, всё для Победы!».

На предприятиях, в учреждениях, в техникумах и школах, во всех дворах жилых домов люди обучались военному делу. Военкомат и сборные пункты ежедневно заполнялись добровольцами и призывниками. Немецко-фашистская авиация систематически совершала налёты на город, но, не смотря на это, горожане не прекращали работу. Главная база флота была хорошо защищена с моря и воздуха, но с суши оборонительных сооружений она почти не имела, не было и специальных войск для её обороны. В короткие сроки была создана система управления обороной, изыскивались необходимые силы и средства, инженерные снаряжения, оружие. В спешном порядке формировались подразделения морской пехоты.

За короткие сроки были оборудованы два оборонительных рубежа. Главный рубеж - тридцать пять километров и тыловой - девятнадцать километров. Строительство третьего оборонительного рубежа на удаление от города в шестнадцать – семнадцать километров не успели закончить из-за подхода гитлеровцев. Подземные убежища строились повсюду. Город постепенно начал зарываться в землю. Жители города так же почувствовали в строительстве аэродромов, в эвакуации заводского оборудования.

Битва за Севастополь началась с обнаружения лейтенантом С.И Яковлевым колонны танков и автомашин вместе с пехотой противника. Через несколько минут батареи открыли огонь. Первые снаряды попали в середину колонны, тем самым остановив её. Вскоре появились бомбардировщики, они атаковали ложные цели. В последующем ответила огнём и наша артиллерия. Понеся большие потери, враг отступил.

Советское командование, учитывая военно-стратегическое положение Севастополя, прилагало огромные усилия по удержанию противника, как со стороны суши, так и блокировки границы моря.

Героизм севастопольцев становился массовым. Они всеми своими силами участвовали в строительстве оборонительных сооружений, оказывали помощь раненым. Отважно и дерзко действовали в Севастополе и советские снайперы, на счету которых были тысячи убитых фашистов. Истребившая 309 солдат и командиров противника Л. М. Павличенко вошла в мировую историю, как самая отважная и результативная женщина-снайпер.

Стойкость духа самих граждан помогла одержать победу над врагом. Так во время одного из налётов вражеской авиации у станка была тяжело ранена молодая штамповщица Анастасия Чаус. Лишившись руки, она почти месяц пролежала в больнице. Когда она вернулась на завод, директор предприятия принял решение эвакуировать молодую девушку, но она наотрез отказалась уезжать и хотела продолжать работать. Через некоторое время, девушка вернулась к работе, и стала снова штамповать детали для гранат, но теперь уже в штольне, где был оборудован специальный комбинат. Первое время работа у неё не шла. Превозмогая боль, она всячески старалась вернуть свою сноровку и быстроту, и вот настал тот день, когда девушка стала выполнять производственную норму. Постепенно девушка стала выполнять две, три и более нормы в сутки. За её боевой и трудовой подвиг была отмечена орденом Красной Звезды.

Не все жители могли трудиться на предприятиях, но помогать фронтовикам хотелось каждому. Так стали возникать бригады помощи фронту. Они появлялись стихийно в бомбоубежищах, в уцелевших домах. Только в декабре возникло тридцать бригад помощи фронту, включавших четыреста шестнадцать женщин. Двадцать бригад занимались пошивом тёплых вещей, а остальные – стиркой белья.

Фронтовые хозяйки всегда были желанными гостями на передовой. Они рассказывали, что происходит в городе, о своей работе, призывали бойцов беспощадно громить врага, воодушевляя их на стойкость, решительность.

Воины Приморской армии и моряки Черноморского флота проявили массовый героизм и стойкость. По плану советского командования основной удар необходимо было наносить с плацдарма в районе Керчи, где находился противник и продолжать наступление по направлению к Севастополю. Черноморский флот заблокировал немецко-фашистские войска с моря и содействовал армии во время боев в прибрежной полосе города. После штурма советские войска одержали победу. Остатки немецких подразделений отступили на мыс Херсонес, где впоследствии были взяты в плен.

В течение двухсот пятидесяти дней защитники Севастополя мужественно противостояли силам противника, сдерживая наступление немецкой армии. В городе было налажено производство боеприпасов, миномётов и другого вооружения. Создавалась оборона, как и на границе военно-морской базы, так и на самих улицах города-Героя. Враг яростно сопротивлялся, переходил неоднократно в контратаки, но благодаря

стойкости духа, мужеству и отваге героев Севастополя советские войска одержали триумфальную победу.

Библиографический список

1. Сибиряков И.В. Образ Севастополя в воспоминаниях участников великой отечественной войны // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Социально-гуманитарные науки. - 2018. - Т. 18. - № 1. - С. 47-55.

2. Моргунов П.А. Героический Севастополь. - Академия наук СССР. Институт истории СССР. - М., Наука, 1979. - 520 с.

УДК 343.851

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ КОРРУПЦИИ В ВУЗАХ

Ю.В. Сафонова, А.О. Челмакина

Научный руководитель: Быков В.А., канд. экон. наук

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

С каждым годом тема коррупции в России все больше привлекает внимание общественности. Сегодня коррупция является одной из самых острых и актуальных проблем в современной России, а также серьезным препятствием на пути развития страны. Несомненно, коррупция наносит ущерб росту экономики и социальной стабильности, значительно уменьшая поступления в бюджеты различных уровней, вытесняя с рынка честных конкурентов и снижая степень доверия населения к органам власти и представителям финансовых и бизнес-структур.

В Федеральном законе от 25.12.2008 № 273-ФЗ "О противодействии коррупции" под коррупцией понимается «злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами» [1].

Если говорить более проще коррупция – это покупка у должностного лица разрешения на то, на что государством установлен запрет.

Государство борется с коррупцией, привлекая к ответственности людей, как берущих, так и дающих взятки, но искоренить ее совсем не удастся. Коррупция возникает из-за того, что иногда проще дать взятку, чем, например, заплатить необходимый платеж в установленные законом органы. Есть множество причин, которые создают условия для процветания коррупции например:

- соблюсти правила игры («так делают все»);
- почувствовать себя ловким, пробивным, умеющим «крутиться» защитником интересов семьи;
- сэкономить время и нервы;
- почувствовать себя вершителем судеб своих детей или других членов семьи;
- самоутвердиться («не беднее других»);
- перестраховаться («на всякий случай»);
- избавиться от ощущения зависимости от посторонних людей;
- обрести душевное спокойствие («я сделал все, что мог»);
- избавиться от страха, что вдруг, если не дать, «ничего не получится», «будет хуже», «отыграются» и пр.;
- не чувствовать себя преступником, занимаясь тем же на своем рабочем месте.
- чтобы откупиться, от безысходности, т. е. когда взятку вымогают наглым образом, угрожая печальными последствиями [3].

Формально, противодействие коррупции в рамках принципа комплексного использования организационных, информационно-пропагандистских и иных мер ведется. Но есть ситуации, в которых коррупция всё еще есть. Например, коррупция в вузах. По утверждениям журналистов, поступить в вузы, особенно в государственные, сейчас без взяток нереально, да и учиться, сдавать экзамены, не заплатив экзаменаторам, тоже сложно. В общественное сознание активно внедряется мысль о том, что бесплатное высшее образование, которым гордится наша страна, перестало быть таковым, и теперь доступно лишь тем, кто владеет достаточными денежными средствами, а дипломы получают не настоящие специалисты, а лишь те, кто смог за него заплатить.

Коррупция в вузах, на наш взгляд, является одной из наиболее опасных форм проявления коррупции. Связано это с тем, что студент, учится решать любые учебные проблемы при помощи денег (или иных форм взяток). Как следствие, молодой человек выходит в профессиональную

жизнь твердо усвоив этот принцип, приобретая устойчивые навыки взяткодателя или взяткополучателя.

Если говорить о типовых формах коррупционных проявлений в вузах, то можно отметить три основных момента. Во-первых, это непосредственно дача-получение взятки в целях успешной сдачи экзамена (зачета), реже - для решения вопросов отчисления (восстановления). Причем инициатива, как правило, идет именно от преподавателя.

Кроме того, надо отметить, что коррупционные проявления в вузах - скорее исключение, нежели правило. На наш взгляд, в целом, вузы остаются островком стабильности в коррупционном мире. Очевидно, этому способствует соответствующий морально-психологический потенциал профессорско-преподавательского состава. Можно отметить, что большую часть взяточников составляют не столько «чистые» преподаватели, сколько преподаватели, одновременно замещающие соответствующие должности (заведующих кафедрами, деканов и их заместителей, проректоров).

Второй типовой вариант коррупции - это требования преподавателя по приобретению у него же учебников по дисциплине с целью успешной сдачи экзамена. Это уже «чисто преподавательский» механизм, на который пока не обращают серьезного внимания и который достаточно распространен.

Третий вариант - это «продвижение» преподавателем студента, в котором он лично по тем или иным причинам заинтересован, путем договоренностей о сдаче зачетов (экзаменов) с другими преподавателями. Как правило, фигурантами в таких случаях является вузовская профессура [2]. Однако, победить коррупцию можно вот такими способами:

1. Полностью освободить от какой-либо ответственности ту сторону, которая даёт взятку. В этом случае стороны уже находятся не в равных условиях при сговоре, так как взяткодателю бояться нечего. И об этом тот, кто берет взятку будет знать.

2. Более того сохранить, приобретенную выгоду от дачи взятки (конечно если это не несет разрушительных последствий). Например, если абитуриент дал взятку члену приемной комиссии, а потом "сдал" этого члена, то его не отчисляют. Можно конечно возмутиться, что он занял место честного абитуриента, но сейчас он и так это делает. В этом случае взяткодатель сохранил свою выгоду и ему ничего не стоит сдать взяткобрателя. И опять об этом будет знать берущий.

3. Тот, кто дал взятку имеет право претендовать на получение вознаграждения в двойном размере суммы взятки за счет конфискации имущества взяткобрателя [4].

Учитывая вышеизложенное, считаем, что ещё одним из вариантов разрешения этой проблемы может быть привлечение к ответственности вуза. Вполне возможным видится включение антикоррупционных факторов в требования по эффективности - лицензированию - аккредитации образовательных учреждений. Наличие вступившего в законную силу приговора суда за вузовскую коррупцию преподавателя автоматически влечет за собой принятие мер Рособнадзором, с санкцией, как минимум, в виде запрета на прием абитуриентов в рамках соответствующей специальности (направления). Такая санкция не нарушит прав на получение образования действующих студентов, в числе которых могут быть информаторы, свидетели или потерпевшие, но, с другой стороны, станет весьма серьезным наказанием как для бюджетного, так и для негосударственного образовательного учреждения, что повлечет соответствующие дисциплинарные вопросы и к руководству. Таким образом, воздействие на допустившее коррупцию руководство будет не прямым, а опосредованным, но не менее действенным.

Таким образом, этот посыл заключается в том, что вузовская коррупция есть явление достаточно открытое, которое существует в поле видимости руководства вуза (факультета, кафедры) и, в худшем случае, под его контролем. Исходя из этой посылки можно определить базовое правило профилактики вузовской коррупции - через руководство. Как только руководство решит покончить с коррупцией, это будет сделано в течение одного семестра. Что подтверждается соответствующим опытом ряда вузов. И наоборот, если коррупция в вузе наблюдается, значит, руководство не считает нужным с ней бороться (в лучшем случае; в худшем - поощряет). В этом случае уже необходимо непосредственное противодействие, заключающееся в выявлении фактов и привлечении виновных к уголовной ответственности. Полагаем при этом, что лишь привлечение непосредственных виновных принципиально не изменяет ситуацию, поскольку руководство, которое ранее покрывало виновного, остается на своих местах. Его привлечение к ответственности проблематично, так как сложно доказать сам факт сговора [3].

В заключении нужно отметить, что коррупция – это явление системное. Как следствие, и борьба с ней должна вестись системно, при помощи всех средств юридической ответственности. Соответственно, кроме уголовной ответственности непосредственно виновных, возможна

административная ответственность для вуза и дисциплинарная для руководителей. Именно комплексный подход к наказанию способен стать фактором системной борьбы. При этом не стоит забывать и про поощрение добросовестного состава научно-педагогических работников, которых все-таки в вузах большинство.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О противодействии коррупции».

2. Корж П.А. Некоторые вопросы борьбы с коррупцией в вузах // Законность и правопорядок. - 2019. - № 1. - С. 53-55.

3. Коррупция: почему и зачем мы даем взятки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fp.com.ua/articles/korruptsiya-pochemu-i-zachemyi-daem-vzyatki/>.

4. Победить коррупцию очень просто [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pikabu.ru/story/pobedit_korruptsiyu_ochen_prosto.

УДК 323.283

УГРОЗА ТЕРРОРИЗМА, КАК ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО МИРА

И.В. Семенцов

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

Угроза терроризма - одна из наиболее острых проблем современного мира. Терроризм - это метод, посредством которого организованная группа людей стремится достичь провозглашенные ею цели, преимущественно через систематическое использования физического и морального насилия. Можно выделить следующие отличительные черты терроризма как преступного деяния:

1. Высокая общественная опасность. Цель террориста - причинить смерть лицам, которые взяты в заложники, находятся вблизи мест взрывов и так далее.

2. Публичный характер. Другие преступления, как правило, совершаются только при информировании тех лиц, в действиях которых преступники заинтересованы. Терроризм не существует без широкой гласности и открытых требований.

3. Намеренное возбуждение страха, беспокойства, дезорганизации поведения людей. В то же время напряженная ситуация создается не на уровне отдельных лиц или групп, а на уровне общества. Это объективно сформированный социально-психологический фактор, который воздействует на других людей и заставляет их предпринимать какие-либо действия в интересах террористов или принять их условия. Терроризм иногда связывают с любыми действиями, которые вызывают страх в обществе. Тем не менее, терроризм отличается от других порождающих страх действий тем, что он служит рычагом целенаправленного воздействия на людей, при котором создание атмосферы страха проявляется не как цель, а как средство достижения цели.

4. Насилие в отношении некоторых лиц или имущества, а также психологическое воздействие с целью поощрения конкретного поведения. Часто насилие влияет на решение жертв не прямо, а косвенно через принятие произвольных решений потерпевшими.

Нередко соотношение террористического акта и терроризма представляется как часть и целое, в особенности, когда дело касается реально совершенных насильственных актов. Для признания деяния террористическим актом не обязательно, чтобы оно было совершено общественно опасным способом, угрозавшим причинением вреда неограниченному кругу лиц или наступлением иных тяжких последствий.

В качестве фактора, способствующего распространению терроризма, на наш взгляд, следует назвать коррупцию, как своеобразный катализатор организованной преступности. Влияние на распространение терроризма может быть прямым (пособничество непосредственно террористам), либо косвенным (например, пособничество организованным преступным формированиям, занимающимся наркобизнесом, доходы от которого поступают в распоряжение террористов).

По нашему мнению, в качестве причины терроризма также необходимо назвать глобализацию преступности, что явилось следствием общей мировой глобализации. Пропаганда экстремизма и терроризма особенно опасна для современного общества, особенно при наличии кризиса в традиционных и либеральных ценностях.

Составить прогноз выявления террористической пропаганды сложно из-за множества разнообразных социальных факторов, влияющих на людей. Поэтому профилактика экстремизма должна включать в себя разнообразные подходы:

- информационно-просветительскую деятельность;
- социальную защиту населения;

- работу с отдельными лицами, деструктивно влияющими на сознание общества;

- укрепление международного сотрудничества России с целью коллективного противодействия терроризму и экстремизму.

Также особое место в оказании воздействия на общественное сознание сегодня занимают цифровые технологии, которые могут быть использованы для создания социальной и политической нестабильности. Молодое поколение должно знать принципы такого влияния и меры противодействия, чтобы защитить себя от экстремистских и разрушительных идей.

Задача противодействия терроризму состоит в организации системы эффективных мер по нейтрализации угроз со стороны современного терроризма как формы политического экстремизма, основанной на институтах правовой демократической государственности и общечеловеческих ценностях. Важнейшую роль в этом процессе играют вооруженные силы Российской Федерации.

Библиографический список

1. Хумаров М.С. Социально-правовая характеристика терроризма в России в 1990-х гг. и формирование государственной концепции по его предупреждению // Общество и право. - 2008. - № 2(20). - С. 204-206.

3. Душина Т.В., Семкина Е.Н. Особенности проявления идеологии и практики экстремизма и терроризма в современной российской глобализирующей действительности // Общество: политика, экономика, право. - 2019. - № 10 (75). - С. 12-15.

УДК 378

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

Л.А. Скуридина

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

При выборе вуза будущий студент оценивает множество факторов, одним из которых является трудоустройство выпускников учебного заведения. Современные социологические исследования посвящены изучению мнений студентов, выпускников и работодателей. Определено несколько направлений для исследования: оценка удовлетворенности

студентов содержанием и качеством образования, оценка ожиданий студентов выпускных курсов в сфере трудоустройства и их профессиональных перспектив, оценка удовлетворенности работодателей качеством профессиональной подготовки работающих у них молодых специалистов с высшим образованием, оценка ожиданий и требований работодателей к молодым специалистам с высшим образованием.

Хорошо учиться и стать профессионалом – вот, по мнению россиян, самая важная задача во время обучения в вузе (62%), причем среди 18-24-летних эта доля достигает 70%. Выросла доля тех, кто считает значимым аспектом учебы поиск будущей работы и установление контактов с потенциальными работодателями (с 35% в 2013 г. до 42% в 2019 г.). На третьем месте по важности – приобретение навыков взрослого поведения (29%) [1].

Высокий уровень удовлетворенности от процесса обучения формирует у будущего выпускника настрой на высокое качество работы по специальности. Результаты исследований показали, что желание работать по специальности есть практически у всех выпускников, но реально ее находит только половина. Студенты практически полностью уверены, что найдут работу сразу после окончания университета, однако уверенность в том, что это будет работа в связи с полученным образованием, составляет лишь половину. Вызывающим опасение фактом можно рассматривать такие данные, что 2/3 выпускников ссузов и вузов ни разу не были на предприятиях, имеют слабое представление о выбранной профессии и о тенденциях на рынке труда [1].

При оценке условий совмещения работы и обучения важно обратить внимание на различные формы обучения. Большинство студентов заочной формы обучения имеют постоянную работу, и у половины из них она связана с получением образования. Среди студентов очной формы обучения большинство не работает, только треть имеет постоянную работу. Выбирая работу на период обучения, студенты обращают внимание на такие возможности как гибкий график работы, близость к дому или университету, перспективы карьерного роста и профессионального развития. Уже после получения диплома о высшем образовании приоритеты меняются и на первое место встают: высокая заработная плата, перспективы карьерного роста, уровень предлагаемой должности, наличие социального пакета, близость к дому. Такие требования показывают, что материальный фактор для будущих работников является основным, в то время как в период обучения студенты рассчитывают работать по специальности. Для изменения этой тенденции

вузы стремятся вовлекать студентов в трудоустройство еще в период обучения. Эта позиция активно поддерживается и работодателями, так как чем раньше студенты возьмутся за профессиональную деятельность, тем легче им будет в поиске постоянной работы после выпуска. Работодателей в целом устраивает уровень профессиональной подготовки выпускников вузов. В то же время одним из важнейших критериев они выделяют готовность молодого специалиста дополнительно обучаться на рабочем месте. Таким образом, к середине выпускного курса треть студентов точно знает, где они будут работать после получения диплома.

По мнению студентов, обучение в вузе позволяет также развивать способности воспринимать и анализировать информацию, разрабатывать новые идеи, работать в коллективе, повышать уровень эрудированности, культуры, практических знаний и умений. По мнению работодателей, молодой специалист с высшим образованием должен уметь четко и своевременно выполнять типовые задачи в рамках своих должностных полномочий, проявлять инициативу при решении задач, уметь исполнять вновь возникающие задачи с использованием дополнительной информации. Как правило, работодатели не делают различий в требованиях к бакалаврам и магистрам. Приоритетным является только наличие высшего образования. Однако студенты и выпускники разделяют профессиональные навыки бакалавров и магистров. Поступление и обучение в магистратуре в основном имеет своей целью статусную окраску, и в основном связаны с карьерным ростом, изменениями характера работы на более творческий и самостоятельный, повышением заработной платы.

Основными ресурсами поиска работы являются помощь родителей, знакомых, друзей, ресурсы Интернета, места прохождения практики. Студенты утверждают, что личные связи имеют большое влияние при поиске работы, также увеличивается количество молодых специалистов, рассчитывающих на помощь образовательной организации в трудоустройстве. Около 80% работодателей предпочитают иметь прямые связи с вузами, ведущими подготовку по профилю организации, а вот наличие налаженных необходимых связей отмечают только 5%. Не все работодатели принимают молодых специалистов сразу после получения диплома. Главными критериями при устройстве на работу являются результаты собеседования или тестирования и опыт работы по профилю организации для государственных, бюджетных организаций, а для коммерческих – личные качества и опыт работы. По сведениям портала Career.ru (проект HeadHunter), «в первом полугодии 2018 г. молодые люди

разместили на HeadHunter 2,3 млн. резюме, но работодатели смогли предоставить им всего 250183 вакансии. На одно рабочее место в среднем претендовало 7,4 человека – конкуренция среди молодых специалистов гораздо выше, чем среди всех остальных соискателей (4,5 резюме на место) [2]. По данным, озвученным на VIII Грушинской социологической конференции в Москве, при наличии реальных вакансий отмечен высокий уровень безработицы среди молодежи (30,5% всех российских безработных – молодые люди в возрасте от 15 до 29 лет). Кроме этого 50% молодых специалистов в первые 2 года работы уходят из специальности и с предприятия. Из обратившихся в службы занятости выпускников работу получают только 30% [3]. Отсутствие трудового опыта является основной причиной отказа молодым специалистам. Однако большинство работодателей принимают специалистов после вуза при условии соответствия образования профилю работы и должности или когда результаты собеседования лучше, чем у других кандидатов. В 22% вакансий работодатели указывают, что соискатели должны быть ответственными, в 10% – целеустремленными, еще в 10% – стрессоустойчивыми. Поскольку у кандидатов нет опыта, то работодатели уделяют в основном внимание личным качествам претендентов. Они предпочитают самых стрессоустойчивых, многозадачных, общительных и открытых [2].

Проблема несоответствия ожиданий и предпочтений студентов и выпускников в сфере трудоустройства и позиция работодателей продолжает оставаться актуальной и на сегодняшний день. Ее решение во многом зависит от вузов, как связующего звена между студентами и работодателями. С одной стороны студенты все больше рассчитывают на помощь учебного заведения в трудоустройстве после получения диплома, а с другой стороны работодатели ожидают от вузов инициативы сотрудничества. В связи с этим у образовательных организаций высшего образования появляется необходимость проведения постоянного многостороннего мониторинга рынка труда с точки зрения оценки востребованности выпускников и изменений требований работодателей. Также при развитии сотрудничества вуза и работодателей необходимо предлагать формы, которые позволят работодателям оценить профессиональные особенности и возможности выпускников. Следует проводить мониторинг предпочтений и ожиданий студентов и сопоставлять результаты с реальной ситуацией. Не менее важно при работе со студентами обучать их навыкам трудоустройства с учетом требований и ожиданий работодателей.

Библиографический список

1. Аналитический обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9523>.

2. Что рынок труда предлагает молодым специалистам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/-rinok-truda>.

3. VIII Грушинская социологическая конференция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wciom.ru/index.php?id=1425>.

УДК 78.05

РОЛЬ МУЗЫКАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ В ИСТОРИИ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

С.А. Халдинов

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

В истории немало примеров, когда музыка оказывалось сильнее оружия. В годы Великой отечественной войны особенную роль играла музыкальная культура. Бойцы, уходя на фронт, слушали музыку своих соотечественников, народных исполнителей, тем самым поднимали патриотический и боевой дух. Перед боем музыка давала возможность бойцам, офицерам вспомнить о родных, о любимых девушках, о доме. Артисты, музыканты приезжали на фронт, рискуя своей жизнью для того, чтобы бойцы не пали духом и не забывали о том, что их ждут родные дома. Женам и матерям музыка помогала верить, давала надежду на то что их любимые мужья, сыновья вернуться домой. Музыка боролась – например, великая седьмая симфония Дмитрия Шостаковича сыграла огромную роль в сопротивлении города-героя Ленинграда. В трансляции из блокадного города звуки данной симфонии дарили людям надежду и веру, вдохновляли на победу не только жителей самого города, но и всей советской страны и вызывали ужас врагов. Симфония явилась и сильнейшим мотиватором, показывала силу и непобедимость русского народа, она звучала из уличных громкоговорителей и люди не могли сдерживать собственных эмоций, испытывали гордость за такую сильную, непобедимую страну.

Музыка и песни, как лекарство лечили истерзанные души людей, помогая выжить в тяжёлое военное время. Символом духа народа стали знаменитые песни «Священная война», «Катюша», «В землянке».

В первые дни боев с фашистами композитором А.В. Александровым и поэтом В.И. Лебедевым-Кумачом был написан марш «Священная война», ставший гимном Великой Отечественной войны 1941–1945 годов. С ней шли в атаку, с ней проходили маршем, пели везде, в партизанских отрядах, в тылу, по радио каждое утро, на заводах и на улицах. Об этом хочется сказать стихотворными строками: *«Рядом с бойцами, в едином строю. Песня нужна, как винтовка в бою».*

Продолжают волновать сердца людей, остаются нестареющими гимнами любви и верности солдатскому долгу знаменитые песни войны. Особую популярность в годы войны получила песня «Катюша». Она стала не только событием в музыкальной жизни, но настоящим общественным явлением. Советские люди восприняли героиню песни как реальную девушку, которая любит бойца и ждет ответа. Катюше писали письма и символично, что её именем названо грозное оружие возмездия. Все эти песни, появившиеся в годы войны, обладали ошеломляющей силой воздействия на душу человека. Они не только воодушевляли солдат, поднимали боевой дух, но и стали духовным манифестом русского народа.

Музыка, как друг, и в горе и в радости поднимала дух бойцов, мотивировала их, и с песней они шли в атаку и смотрели смерти прямо в глаза. Свыше сотни тысяч концертов дали артисты и музыканты на передовых позициях действующей армии. Так, например, свыше 500 раз пела К.И. Шульженко перед воинами Ленинградского фронта в первый год войны. Под вражескими пулями звучали арии из опер, песни, произведения камерной и симфонической музыки. Самые известные исполнители участвовали во фронтовых бригадах. И победа также была связана с музыкой. Таким людям хочется посвятить стихотворные строки: *«Москва, победа, площадь красная. И музыка звучит прекрасная. Народ и армия едины! Они вовек непобедимы!».*

Пока людям будут известны песни того времени, память о Великой Отечественной войне будет тоже жива. Признание нравственной и патриотической силы музыки военных лет делает её ориентиром, на который надо равняться не только современным композиторам и исполнителям, но и представителям вооруженных сил, защитникам нашей страны.

Библиографический список

1. Ряснянская Д.А. Воспитание патриотизма средствами музыки в современное время (на примере периода великой Отечественной войны) // Культурные тренды современной России: от национальных истоков к культурным инновациям: Сборник докладов III Всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых учёных, посвященной 70-летию Победы в Великой Отечественной войне и 55-летию Белгородского государственного института искусств и культуры (Белгород, 16-17 апреля 2015 г.): в 2 т. / Отв. ред. И.А. Гричаникова, И.Е. Белогорцева, С.И. Маматова, Е.А. Гуменникова. – Белгород: Издательство БГИИК, 2015. – Том 2. – С. 31-33.

УДК 338.012

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОБИЗНЕСА В РОССИИ

Е.О. Шепелева

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Одной из актуальных проблем современности является проблема загрязненности нашей планеты, в целом, и России, в частности. Выбросы промышленных отходов, сгорание автомобильного топлива, сжигание угля, нефти, газа, загрязнение вод и почвы бытовыми отходами, вырубка лесов способствуют ухудшению общего экологического фона и снижению качества жизни. Интенсивное развитие технологий и производственного потенциала привели к истощению и деградации окружающей среды, создавая угрозу для общества.

Масштабные кризисы последних десятилетий показали, что традиционный подход к экономике, нацеленный на бесконтрольное потребление природных ресурсов, становится все менее актуальным. Во многих странах на первый план стали выдвигаться виды хозяйственной деятельности, не разрушающие природную среду, а наоборот, увеличивающие природные богатства Земли [1, с. 24].

Хозяйственная деятельность, характеризующаяся гуманным отношением к природе, называется экологическим бизнесом, или эко-бизнесом. Потребители все больше интересуются продукцией из

экологически чистых материалов, демонстрируют стремление принять участие в сохранении окружающей среды. По этой причине, вести экологический бизнес не только ответственно, но и выгодно. Экобизнес - отличный маркетинговый ход, который требует сократить энергопотребление, не использовать вредные для природы компоненты в производстве и упаковывать свою продукцию в перерабатываемые материалы.

Можно выделить несколько перспективных направлений экобизнеса. Одним из них является производство биопродуктов, т.е. продуктов питания, на любой стадии роста и переработки которых запрещено использование химических добавок. Рынок биопродуктов в Западной Европе сопоставим по прибыльности с газовым или даже нефтяным, его оборот оценивают в более чем 60 млрд долларов [3]. Причиной, заставляющей многие страны активно продвигать биопродукцию, является не только забота о здоровье населения, но и поддержка небольших фермерских хозяйств. Покупая органические фрукты и овощи, выращенные в вашем регионе, вы помогаете небольшим компаниям и фермерским хозяйствам (например, «LavkaLavka», «Все Свое», «Вкус Жизни», «Коновалово», «Азбука вкуса»).

Примером экологического бизнеса может служить экотуризм. Экологичный туризм отличается от обычного тем, что участники похода относятся к природе ответственно: не оставляют после себя мусора и кострищ [2]. Экотуризм включает гостиницы и мини-отели, находящиеся достаточно далеко от мегаполисов, в местах первозданной природы таких, как Алтика (Алтай), Леванта (Ялта), Озеро Дивное (Лазаревское) и другие. В Ярославской области существует масса мест и маршрутов, пригодных для развития экотуризма, особенно на побережье Рыбинского водохранилища. Плюсами эффективного развития экотуризма являются не только получение прибыли, но и создание рабочих мест для местных жителей и условий активного отдыха для горожан на лоне природы.

Стоит упомянуть об экологическом сельском хозяйстве. Экофермы совмещают ведение экологически чистого земледелия, а также отдых и практику в фермерских хозяйствах (например, Коновалово, Ваньково, Потапово), экомаршруты, туристические кемпинги, походы и т.п.

Создание магазинов товаров без упаковки – еще одно направление экобизнеса. В такие магазины покупатель приходит со своей тарой, что позволяет отказаться от использования полиэтиленовых пакетов, которых каждый год продается 60–80 млрд. штук [3], и снизить потребление пластика.

Экологическое предпринимательство начало формироваться в 1988-1989 гг. под влиянием мощного подъема движения «зеленых», а также принятия ряда правительственных решений в сфере охраны природы. На данный момент, по статистическим данным, объем продукции, производимой на экологическом рынке, оценивается от 600 млрд. до 2 трлн долларов, а темп роста составляет от 5,5 до 7% в год. Вклад экологического бизнеса в ВВП стран Евросоюза, США и Японии составляет от 10 до 24%. Внутренний рынок США по производству природоохранной продукции и услуг составляет ежегодно 37 млрд. долларов, Японии - 30 млрд. долларов, Германии - 20 млрд. долларов, Франции - 10 млрд. долларов. В странах Восточной Европы, включая СНГ, производство природоохранной продукции и услуг оценивается на уровне 20 млрд. долларов ежегодно [2].

В России экобизнес появился сравнительно недавно – в 2009 г. По данным IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements) на 2019 г., объём российского рынка экотоваров составляет всего 60–80 млн. долларов, или около 0,1% всей продукции [4]. В Европе и США этот показатель – около 8%.

Существует несколько причин того, почему в России экологический бизнес не нашёл такого отклика, как в европейских странах, США и Японии. Российские граждане имеют лишь смутное представление об экологической продукции, и хотя многие из них готовы переплачивать за натуральность продуктов 10-15% от их стоимости, экотовары обойдутся в разы дороже, чем их «фабричные» аналоги [5, с. 199]. Кроме того, не решен вопрос сертификации органической продукции. Например, чтобы быть сертифицированным по био- и органик-стандартам с продукцией животноводства, необходимо использовать сертифицированные корма – как выращенные на своем участке, так и закупаемые. Еще одна серьезная проблема – гринвошинг или «зеленое затуманивание мозгов». Многие производители вводят в заблуждение покупателей, маркируя свои товары значками «эко», «органик», «био» без достаточного на то основания. В силу большого количества различных маркировок доверие потребителей к поставщикам по-настоящему натуральных продуктов падает.

Экологический бизнес в России медленно, но верно набирает популярность. Его развитию могут способствовать как меры экономической поддержки (предоставления льготных кредитов, освобождение от налога части прибыли предприятий), так и формирование и распространение экологической грамотности среди населения, а также создание тенденций к осознанному потреблению, заимствование опыта

других стран, разработка нормативно-законодательной базы в сфере экологии [5, с. 200].

Библиографический список

1. Блам И.Ю. Причины возникновения, развития и особенности функционирования экологического сектора промышленности // Вопросы статистики. – 2008. – № 3. – С. 24-27.

2. Идеи для экобизнеса: как заработать, заботясь о природе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lifehacker.ru/ekobiznes/>.

3. Самый продаваемый товар: как устроен бизнес полиэтиленовых пакетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/business/>.

4. Международная федерация движений экологического сельского хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ifoam.bio>.

5. Угрюмова Н.В., Копченев А.А., Перевозова О.В. и др. Устойчивое развитие России в условиях глобальных изменений: монография. – Челябинск: Челябинский Дом печати, 2016. – 200 с.

УДК 004.8

СОВРЕМЕННЫЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПОНЯТИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

М.В. Яманова

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

Современное общество развивается стремительными темпами, разрабатываются новые программы, изобретаются ранее немыслимые технологии, изучаются неизведанные области нашего мира и вселенной. На сегодняшний день работы учёных всего мира, в том числе и философов направлены на исследования в области IT-технологий, а именно такого понятия, как искусственный интеллект (ИИ). В связи с развитием данной области науки возникает целый ряд важных вопросов: «Что же такое интеллект? Можно ли запрограммировать интеллект?». Для начала необходимо определить, что такое интеллект. В течении истории человечества данное понятие изменялось и дополнялось, но до сих пор так и не сформировалось единого определения. В переводе с латинского *intellectus* переводится как рассудок, ум, разум, но в современном мире данный термин приобрёл более широкое понятие и изучается с различных

точек зрения. В данной статье будет рассматриваться интеллект с точки зрения системного подхода [1]. В рамках данного метода интеллект – это некая совокупность взаимосвязанных, познавательных способностей человека. Для определения уровня интеллекта отдельного индивида необходимо рассматривать не только уровень его мышления, но и такие важные познавательные способности, как восприятие и память. Именно поэтому интеллектуальная деятельность – это действия индивида, направленные на решение определённых задач, которые не имеют конкретной схемы решения, заданной ранее.

В рамках исследования понятия «интеллект» выделяют несколько различных направлений, которые подробно рассматриваются в исследованиях швейцарского психолога и философа Ж. В. Пиаже. Он разделил все определения и теории различных учёных на две группы. Первая группа включает в себя работы учёных, которые признают, что развитие интеллекта возможно, но всё же рассматривают и изучают данное понятие как некую биологическую характеристику человека, нечто исходно данное индивиду природой. Согласно данной концепции интеллект — это некая совокупность внутренних структур, которые заложены на генетическом уровне и присуще только человеку, то есть ни животные, ни тем более технические изобретения не способны осуществлять интеллектуальную деятельность. Вторая группа включает исследования учёных, которые рассматривают интеллект, как некую структуру, развивающуюся в процессе существования. Данная концепция подразумевает, что интеллект и его структуры изначально не даны человеку, а развиваются и формируются в процессе всей жизни и приспособления к окружающей среде. Следовательно, данная группа предполагает возможность приобретения и формирования интеллекта не только у человека, но также и у различного рода роботов и машин [2]. Таким образом, на сегодняшний день, понятие интеллект не имеет чёткого определения, но рассматривается многими учёными как совокупность различных познавательных способностей, в том числе и самопознания. Также очень важным выводом можно считать то, что ряд учёных предполагает возможность формирования и развития интеллекта в процессе жизнедеятельности, путём адаптации к изменяющимся условиям окружающей среды и решения задач, которые не предполагают заранее заданного решения. Исходя из этого можно говорить о возможности создания полноценного искусственного интеллекта, который по своим свойствам не будет уступать естественному интеллекту человека.

Для рассмотрения возможности создания роботов и различных программ, обладающих интеллектом, сравнимых по качественным характеристикам с интеллектом человека необходимо дать чёткое определение понятию искусственный интеллект (ИИ). В современном мире под понятием «Искусственный интеллект (ИИ)» понимают быстроразвивающуюся технологию, которая дополняется и рассматривается в совокупности с другими достижениями науки, такими как машинное обучение и нейронные сети [3]. Вопрос о возможности создания полноценной копии естественного интеллекта человека был поднят и рассмотрен в 1950 году американским учёным А. Тьюрингом в его работе «Вычислительные машины и разум» [4], которая была опубликована в журнале «Mind». В своей статье учёный задаёт достаточно важные и актуальные вопросы, ответы на которые в дальнейшем помогут заложить базис для изучения и формирования ИИ: «Что такое думать?» и «Что такое машина?». Тьюринг подробно описал процесс проведения эмпирического теста, сутью которого являлось доказательство возможности наличия у машины разума. Эксперимент заключался в том, что один человек или несколько людей должны были задавать различные вопросы двум другим собеседникам, затем основываясь на их ответах, участникам эксперимента необходимо было выявить, кто из присутствующих является человеком, а кто машиной. Если обнаружить среди группы людей машину не удавалось, Тьюринг делал вывод о том, что машина обладает разумом. К сожалению, данная теория была воспринята критически со стороны других учёных, так как носила исключительно субъективный и эмпирический характер, но данная статья стала некой «отправной точкой» для дальнейшего исследования сферы ИИ.

На данном этапе изучения в современной философии сформировалось два направления понятия ИИ и перспектив развития данной области: слабая версия ИИ и сильная версия ИИ. Первое направление отрицает любую возможность и способность машин к развитию и мышлению, в то время как сильная версия ИИ напротив предполагает, что компьютеры вполне способны к самопознанию и развитию интеллекта. Впервые термин сильный ИИ был употреблён американским философом Джоном Роджерсом Сёрлом в 1980 году в процессе рассмотрения эксперимента, называемого «аргументом Китайской комнаты» [5]. Данный эксперимент являлся аргументом против существования сильного ИИ. Суть его заключалась в том, что людям, которые знали только один язык – английский, предлагали прочитать текст, записанный китайскими

иероглифами. Естественным результатом было то, что люди не могли этого сделать. Затем людям последовательно были предложены два текста на английском языке, которые помогли разобрать, что написано на китайском и содержали определённый алгоритм работы с данным текстом. Итогом данного эксперимента стало то, что через некоторое время, путём продолжительных упражнений, ответы людей, принимающих участие в данном эксперименте, были неотличимы от ответов китайцев. Люди могли свободно прочитать предложенный текст, но при этом смысл его они не понимали. На основе данного эксперимента Дж. Сёрл сделал следующий вывод, что выполнение какого-либо заданного алгоритма ещё не говорит о понимании смысла выполняемых действий, а, следовательно, и о возможности существования сильного ИИ. Несмотря на это, роботы и ИИ всё больше входят в нашу жизнь. Если в 1996 году человечество только начинало говорить о роботе, который способен обыграть чемпиона мира по шахматам, то уже в 2015 году мы можем наблюдать ИИ, способный поддерживать различные беседы или выполнять различные функции, которые не были заранее запрограммированы, например, робот BRETТ, созданный компанией UC Berkeley. Робот с помощью сенсоров визуальной информации наблюдает за поведением людей и постоянно учится, поэтому на сегодняшний день данный робот проявляет интеллект достойный «гения»[6]. Бретт постоянно развивается и совершенствуется. Он успешно справляется с различными задачами, например, сборкой игрушечного самолётика из Lego или же решением головоломки, важно отметить тот факт, что данные ситуации раньше робот никогда не выполнял и не видел. В науке подобный процесс развития называется методом «глубокого обучения», в обыденной же жизни мы называем его методом проб и ошибок. Сейчас в различных социальных сетях становятся популярны ИИ или «чат-боты», которые анализируют десятки комментариев и сообщений, содержащихся в данной социальной сети и на их основе, выстраивают определённый алгоритм общения, который достаточно сложно отличить от речи человека. Подводя итоги, можно утверждать, что ИИ применяется практически во всех сферах общества. Без ИИ невозможно было бы представить нашу жизнь, ведь сейчас во всех социальных сетях, которыми мы пользуемся ежедневно, применяется система ИИ. Но на данном этапе развития общества ещё нельзя окончательно утверждать о полной самостоятельности ИИ. Хоть данная сфера за последние 10 лет и достигла невероятных результатов, однако ИИ всё ещё далек от естественного интеллекта человека. Данная проблема заключается как в отсутствии технологий, способных полностью

перевести различные системы на самообучение, так и в различных взглядах учёных на само определения понятия интеллект. Всё же учёные не оставляют попытки создать ИИ сравнимый с естественным интеллектом человека и, возможно, в скором времени очередной робот кардинально изменит представления человечества об ИИ.

Библиографический список

1. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие для дистанционного обучения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fpi-kubagro.ru/teoriya-sistem-i-sistemnyj-analiz>.

2. Пиаже Ж. Психология интеллекта. — Питер, 2004.

3. Осипов Г.С. Лекции по искусственному интеллекту. – М.: Либроком, 2013. – 272 с.

4. Тьюринг А. Вычислительные машины и разум. – Самара: Бахрах-М, 2003. – С. 47–59.

5. Сирл Дж. Разум, мозг и программы. – Самара: Бахрах-М, 2003. – С. 314–331.

6. Berkeley Engineering [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://engineering.berkeley.edu/about/berkeley-engineering>.

УДК 796

CROSSFIT КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВИД СПОРТА

Д.М. Хасамутдинов

Научный руководитель: Бартнев В.А., канд. пед. наук

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал

Развитие спорта является одной из важнейших элементов повышения уровня жизни населения. Государство выделяет немалые суммы на развитие спорта в стране, так в 2019 году расходы бюджета на «развитие физической культуры и спорта» составили более семидесяти миллиардов рублей. Также существует множество частных спортивных организаций, предоставляющие своим клиентам качественную спортивные услуги: качественное оборудование (тренажеры), актуальную информацию и теоретические знания (посредством семинарных занятий и тренеров, проходящих каждый год аттестацию и курсы повышения квалификации)

Для начала, что такое Crossfit? Кроссфит — это специализированная система физической подготовки, созданная Грегом Глассманом в 2000 году. Это система функциональных высокоинтенсивных тренировок, в основу которой включены элементы таких дисциплин, как тяжелая атлетика, гимнастика, аэробика, гиревой спорт и многих других. [2]

Данное направление фитнеса представляет собой подобие круговой тренировки. Говоря проще, все упражнения комплекса повторяются и занятие можно считать завершенным, когда атлет выполнит необходимое количество кругов. Однако существуют и определенные отличия в сравнении с круговым тренингом, используемым в других видах спорта.

Тренировочный процесс в кроссфите универсален, и заниматься этим направлением фитнеса можно всем. Безусловно, некоторые ограничения существуют, но о них ниже. Комплекс упражнений чаще всего одинаков для мужчин и девушек. Отличаться тренировки будут лишь интенсивностью. Если какое-то упражнение спортсмен выполнить еще не может, то ему легко можно найти замену.

Например, если используется программа, состоящая из подтягиваний, приседаний и отжиманий, то она может быть реализована как подготовленным атлетом, так и начинающей спортсменкой. Отличия заключаются в рабочих весах. Если тренирующийся мужчина может присесть со штангой в 80 килограммов, то девушке будет достаточно работы с пустым грифом.

Если же выполнить упражнение невозможно, например, из-за травмы, то вместо него можно сделать приседания с гантелями или «в ножницы». Чем выше уровень подготовки тренирующегося, тем более интенсивными будут его занятия. Таким образом, этот вид спорта подходит для разных групп людей

Кроссфит гармонично развивает тело и нравится многим. Лучше всего такие тренировки подходят в следующих случаях.

Кроссфит для начинающих. Круговые тренировки доступны людям, никогда прежде не занимавшимся спортом. Кроссфит может стать отличным выбором, чтобы втянуться в тренировки. Однако в такой ситуации стоит обратиться к опытному инструктору.

Данное направление тренинга рекомендовано тем, кому нравится дух состязаний. Кроссфит является командным видом спорта, и вы сможете оценить помощь со стороны товарищей и их моральную поддержку.

Тренировки созданы для фанатов фитнеса. Некоторые люди хотят заниматься ежедневно. Кроссфит предоставляет такую возможность и от вас потребуются лишь составить соответствующую программу.

Кроссфит уместен для быстрых и целеустремленных людей. Некоторые программы тренинга должны выполняться за определенный временной отрезок, что делает процесс очень интересным.

Тренировки привлекают бывших профессиональных атлетов. Сегодня проводится масса турниров в этой спортивной дисциплине. [3]

Свое место кроссфит нашел и в России. Тому подтверждение в ответах на вопросы главного тренера клуба «CrossfitUragan» (Ярославль) Алексея Чернышова.

Вопрос: «Каковы первоначальные требования для того, чтобы человек мог заниматься кроссфитом? Есть ли ограничения?»

Ответ: «Нет, никаких первоначальных требований для занятий кроссфитом нет, любой человек с любой физической подготовкой, главное – захотеть. Также ограничений нет, если человек имеет какие-то ограничения по здоровью, то все упражнения могут масштабироваться или же изменяться техника выполнения».

Вопрос: «Где тренера вашего клуба и Вы проходили подготовку?».

Ответ: «Существуют специальные тренировочные курсы, распределенные по степеням сложности: level 1, level 2 и так далее. А вообще, все наши тренеры имеют базовое физкультурное образование».

Вопрос: «Как часто проходит повышение квалификации тренера по кроссфиту?»

Ответ: «Как таковой установленной периодичности нет, нет такого, что раз в три месяца, к примеру, нет. Как только придумывается новая техника или другие нововведения, вот тогда тренеры обязаны ехать на курсы для повышения квалификации».

Вопрос: «Насколько, на Ваш взгляд, развит спорт в Ярославле?».

Ответ: «На мой взгляд, спорт в Ярославле развит достаточно хорошо, и продолжает развиваться: строятся новые спортивные площадки, открываются новые спортивные клубы разной направленности». [1]

Исходя из вышесказанного, кроссфит является универсальным видом спорта, который не требует специфических знаний или умений, для этого есть тренеры, которые всему научат начинающих спортсменов и улучшат показатели профессиональных атлетов. Тренеры проводят практически индивидуальную тренировку, следя за техникой выполнения каждого спортсмена и индивидуально подбирают рабочие веса для каждого. На западе кроссфит активно используется не только в обычных секциях по данному виду спорта, но и в таких подразделениях как пожарные части, полиция и многие другие. На мой взгляд, кроссфит является достойным претендентом на его активное развитие и использование.

Библиографический список

1. Алексей Чернышев – главный тренер клуба «CrossfitUragan». – Режим доступа: <https://vk.com/sema75>.

2. Что такое кроссфит: суть, польза и вред тренировок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cross.expert/dlya-nachinayushih/cto-takoe-crossfit.html>.

3. Грег Гласман: биография, история успеха [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fb.ru/article/384480/greg-glassman-biografiya-istoriya-uspeha>.

Секция 6. СТРАНОВЕДЕНИЕ И МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

УДК 304.44

ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ С АЗИАТСКИМИ СТРАНАМИ

С.Е. Макарова

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

В моем исследовании, я буду рассматривать особенности коммуникаций с азиатскими странами, а именно с Китаем и Японией, а также сравнивать их. Эта тема актуальна в наше время, так как Япония одна из самых развитых стран мира. Она заняла такое положение благодаря использованию инновационных технологий, и развитым сельскохозяйственной и энергетической сферам. Китай стремительно развивается. Её экономика на втором месте по номинальному ВВП. По моему мнению, сотрудничество с этими странами в будущем может принести хорошие результаты.

Что необходимо знать перед встречей с японской аудиторией? Для начала необходимо понимать, что Япония консервативная страна, в которой чтут обычаи. Поэтому изначально надо подготовиться к этой трудной работе. Учесть все нормы поведения, внешний вид, правила вежливости. Японский характер включает в себя самокритичность, пунктуальность, бережливость, отсутствие чувства юмора, трудолюбие, вежливость и аккуратность. Если вы назначили встречу ваш коллега придёт точно по времени не опоздав ни на минуту. Во время встреч японцы пытаются как можно больше узнать о человеке, с которым общаются, так как они считают, что нельзя строить сотрудничество, не зная партнёра как личность. Всегда необходимо обращать внимание на внешний вид, одежда не должна быть открытой. Также особое внимание надо обратить на обувь и носки, есть вероятность того, что вам предложат продолжить переговоры за обедом в ресторане, а там придётся снимать обувь. Вы должны обращаться с уважением к своему собеседнику. В случае если вы не знаете японского языка, то лучше полностью положиться на переводчика, так как некорректной речью или неправильной формой обращения вы можете

оскорбить. Так же при знакомстве вам необходимо иметь с собой свои визитные карточки и визитницу. Обмен ими при знакомстве является в своём роде ритуалом, который так же имеет множество аспектов. Подарки в Японии имеют очень большое значение, их необходимо не только правильно выбирать, но и уметь правильно их преподнести. Обязательно необходимо предоставлять точную, не завуалированную информацию, заключающуюся в вашем предложении. Запрещено приходить на встречу с Японцами без документов не только по цели переговоров, но и по организации, которую вы представляете.

Что необходимо знать перед встречей с китайской аудиторией?

Так же, как и в Японии, в деловых коммуникациях с Китаем большое значение имеют традиции и культура страны. Несмотря на то, что деловая культура Китая во многом может дать фору другим странам, китайцы практически всегда достигают своих целей. По своему характеру, китайцы общительные и дружелюбные. При встрече обмениваются рукопожатием или поклоном от плеча. Старшие всегда приветствуют первыми. Есть несколько способов обращения. Например, обращение "господин" перед фамилией, или же по должности. По имени обращаться нельзя, это может быть расценено как оскорбление. Практикуется обмен визитными карточками, но проводится не так строго, как в Японии. При первом знакомстве они ведут себя серьёзно, не позволяя себе улыбок. Однако со временем они начинают проявлять больше эмоций. Любые телесные контакты воспринимаются отрицательно, особенно по отношению к женскому полу. Не принято помогать им и ухаживать. Нельзя показывать пальцем, исключительно вытянутой рукой ладонью в верх. Одежда важна, при неправильном выборе деловой одежды ваши китайские коллеги будут смеяться над вами, так как там не принята открытая одежда и яркие цвета. Запрещено прилюдно оскорблять китайского коллегу, они импульсивны и злопамятны, лучше спорить с ним лично без свидетелей, это будет принято положительно, и он начнёт вас уважать. Подарки — это приятная традиция Китая, но стоит дарить подарок всему коллективу, а не отдельному человеку. Спорить со старшими не принято. Если вы мало знакомы с китайскими традициями и языком, то лучше нанять посредника, который точно знает, как общаться с вашими китайскими коллегами. В Китае переговоры носят строго деловой характер, они не стремятся узнать своих деловых собеседников лично. Любую встречу оговаривают минимум за месяц, на ней должен присутствовать именно руководитель, так как ранг в Китае имеет большое значение. Отмечается что китайцы очень хитры, они могут с помощью своих эмоций руководить людьми. Например, проявляя

напускную незаинтересованность, они могут выбрать более выгодный для себя контракт.

В результате проведённого исследования, мы четко видим, что деловая культура Японии и Китая во многом схожи. Но также имеют значительные расхождения. К примеру то, что японцы стремятся узнать человека как личность, а китайцы расценивают человека как представителя компании. Деловые коммуникации с этими странами сложны. Для достижения успеха вам потребуется упорство, вежливость и много терпения.

Библиографический список

1. Агапова С.Г. Основы межличностной и межкультурной коммуникации. – М.: Феникс, 2004. – 288 с.
2. Гришаева Л.И. Введение в теорию межкультурной коммуникации. – М.: Академия, 2006. – 336 с.
3. Садохин А.П. Теория и практика межкультурной коммуникации: учебное пособие для вузов. – М.: Юнити-дана, 2004. – 271 с.
4. Кравцова М. История искусства Китая. - Краснодар-М.-СПб: Лань, Триада, 2004.
5. Меликсетов А. История Китая. – М.: Издательство МГУ, 2004.
6. Портал о китайской культуре [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.china.kulichki.com.

УДК 811.111

BRITISH PUBS AS A CULTURAL PHENOMENON

Л.А. Скуридина

Научный руководитель: Жильцова Т.Н.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

In modern word popular holiday destination is pubs. As a cultural phenomenon they first arose in England. Pub is a place to go to socialize, relax and have a drink. It is a good place to learn more about Brits and their culture, even if you don't drink alcohol. The main problem is that the pubs historically provide for specific rules of conduct that do not know modern people.

To understand these rules it is necessary to study the historical aspect. It began with an invading Roman army that first brought Roman pubs known as tabernae in 43 AD. Such tabernae was like shops that sold wine. A popular drink

was ale, which was the native British tippie. Therefore tabernae quickly adapted by providing the locals with their favourite drink.

It should be noted that taverns and alehouses provided food and drink to their guests, whilst inns offered accommodation for weary travellers, include merchants, court officials or pilgrims. They became known firstly as public houses, then pubs during the reign of King Henry VII. Starting from 1552 innkeepers must have a license in order to open a pub.

Throughout history, ale and beer have always formed a part of the basic British diet, the brewing process making it safer option than drinking the water of the times. The Gin Acts of 1736 and 1751 reduced gin consumption to a quarter of its previous level and returned some semblance of order back to the pubs.

Then the age of the stagecoach did establish the precedence for the class distinctions that were continued in rail travel from the 1840s onward. Like the railways that operated a First, Second and even Third Class service, so the pubs evolved in a similar manner. Pubs of that time, even relatively small ones, would typically be split into several rooms and bars in order to cater for differing types and classes of customer.

In today's society such differentials have been removed, and now anyone and everyone is welcome in the great British pub. Going to pubs is fun, but there are some social rules knowing which will make your experience more enjoyable. Now consider these rules.

Firstly, when you go to pub, you can try to cut your way to the beginning of the queue but strictly no pushing in. Once at the front, get the attention of the bar staff by having your money ready. They will most likely say «what will it be» or «what are you having» and you give them your order. You will be given a table number that you place on your table. The food will then be bought to the table.

Next we turn to drinking, there are also several features. If you are not a drinker, then you can order a soft drink. If you are a drinker, then the usual order at a pub consists of lager, ale, bitter and spirits. By making order you will get a whole pint if you do not ask half in advance. Also it is unlikely pubs will be able to serve you fancy cocktails, because it's not a restaurant.

The second rule is payment. In some pubs staff will ask if you want to start a tab. It means that you can leave your debit or credit card behind the bar. In exchange they will give you a card with a number. Every time you make an order the staff will ask for that number and at the end they will present you the bill.

The important moment when you visit cafe, restaurant or another place is leaving a tip. In the UK you don't normally tip bar staff. If you want to say

thanks, you can offer to buy them a drink. Staff can choose to accept the drink or take the value of the drink in the form of a tip.

However, before you go to the pub you need to choose which pub you better visit. Choosing which pub to go you will find that many pubs are the hub for their local community, which means they are a great way to meet people. Some of them are also known for a certain thing, such as a venue for music or their quiz night. There are pubs where people gather to watch a certain sport or support a certain football team. You will also find certain pubs are known as a hangout for certain nationalities, such as «Aussies» (Australians) and «Kiwis» (New Zealanders).

One of the great things about the pub culture is that you can make new friends. It might be a passing comment about the weather or the football scores. It could also be something weightier, such as something in the news or about politics

The following rule concerns how to behave in the company correctly. Being in pub with company of friends the time to clink glasses will certainly come. One important rule to remember is before start drinking you should holding up your drink, clinking your glass against everyone else's whilst making eye contact and saying «cheers».

There are different types of pubs. Some of them known as gastro pubs sell restaurant quality food. Usually crisps and nuts are traditionally snacks offered in pub. The social code is if you are feeling a bit peckish you'll ask people in your group what flavour of crisps they like. You then share the snacks by ripping the bag open so the crisps are piled on the torn foil.

The last rule of pub culture is the end of business day. Last orders are usually around 10.30pm or 11pm on a Sunday. Bar staff will ring the bell to signal it's time to place your last orders. The second ring will mean closing the pub. No more orders can be placed after that.

Having studied this issue, you can draw the following conclusions. In the modern world people underestimate the pubs. This is place that has historically different from other establishment and keeps these differences so far. Now you know how the pubs arose, how to choose the right pub and how to behave. Compliance with these simple rules will help make your visit to the pub more enjoyable and memorable.

Библиографический список

1. What is British pub culture? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://greatbritishmag.co.uk>.

2. The Great British pub [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.historic-uk.com/>.

HISTORY OF THE HOLLYWOOD AND CINEMATOGRAPH IN THE 1920S

К.В. Мельникова

Научный руководитель: Жильцова Т.Н.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

The relevance of the article lies in the fact that it tells about mass culture and its influence through the screen on people's attitudes to life and events occurring in that period of time. How the world of cinema was able to change people's minds and how ponderous the world of Hollywood is.

The 1920s were the era of cinematic stagnation in the United States. This period was marked by the transformation of cinematography into spectacular movie palaces. As films became big business, films became goods that were stamped like in a factory, where highly qualified specialists, unskilled workers and sophisticated equipment worked, and then distributed throughout the country through a complex network of exhibitions. Along with this was the question of the formation of various genres.

No matter how different the assessments of historical development may be, all reports talk about the impact of standardization and serialization processes on a modern film in terms of structure. This is especially noticeable in melodramatic cinematography, the well-thought out realistic presentation and audience diving that characterize the melodramatic feature film as a central part of modern cinematography. Although movie historians such as Richard Maltby rightly argue that the transformation of a feature film into a classic model is much less consistent. What can be assumed, referring to a specific Hollywood "style", the press still indicates that the format "the feature film" was neither arbitrary nor calculated.

The 1920s were a decade marked by the creation of major players in the Hollywood studio system. Large studios sought to enlarge, expanding their reach beyond the mere production of films in the direction of distribution control and exhibition venues. Mergers like Famous Players Lasky, Warner Bros.-First National, and Metro Goldwyn-Mayer have reduced power and capital in an already tightly controlled market. As a result, pressure on independent producers increased to join large studios and corporations.

To summarize, we can say that by the 1920s, the American film industry

had become a complex network of markets and niches. The series of the film developed into a new form, it contradicted the conditions of film production. The series offered alternatives to the principles of cinema as they were presented by large studios, and, accordingly, was not integrated into their production.

Библиографический список

1. Bryn O'Callaghan. An Illustrated History Of The USA // The Movies 2004. №17.

2. Илка Brasch, Ruth Mayer. Modernity management: 1920 cinema, mass culture and the film serial, 2016.

УДК 811.111

CONSEQUENCES OF THE 2019 FIRES TO AUSTRALIA WILD LIFE

П.А. Черенкова

Научный руководитель: Жильцова Т.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал

Today, Australia's fire is one of the main problems. Each year there is a fire season during the summer of Australian. Australia experienced its hottest year observed in 2019. Second hottest year was 2013, followed by 2005, 2018 and 2017. First of all, natural reasons are to blame most of the time. For example, lightning strikes in different forests. People can also be to blame. Police of NSW have blamed about 24 people with deliberately starting fires, and have taken legal action against 183 people for fire-related offenses since November [2]. This problem has caused great damage to forests in Australia.

Situation swiftly got worse before rains helped contain many of the dangerous fires in February 2020. So the government of Australia announced a state of emergency in November 2019. Fires quickly spread across all states.

There have been fires in every Australian state. However, New South Wales has suffered from the fires the most, where 1,588 homes have been destroyed and over 650 damaged. Also some of Australia's largest cities have been affected, involving Melbourne and Sydney, where fire have damaged homes. More than 100 fires are still combusting in New South Wales.[1]

The reasons of fire spreading were as follows. Temperatures reached well above 40 degrees Celsius in some places. Also hard winds have made the fires and smoke spread more rapidly, and have led to fatalities. For example, a 28-year-old firefighter died in NSW in December after his truck rolled over in high

winds. The smoke became strong dangerous. On January 1st, Australia's capital established the serious pollution. Smoke in the city permeate into birthing rooms, stopped MRI machines from working and caused different distresses in an old-aged woman who died soon after she stepped off a plane.

In addition, more than 7.3 million hectares have been destroyed across Australia's six states -- an area larger than the countries of Belgium and Denmark combined.

State and federal authorities have been working to stop the fire crisis for months. Moreover, many cities declared a state of disaster.

There are about 2,000 firefighters working on the ground in NSW alone. The US, Canada, and New Zealand have sent additional firefighters to help at the moment. [4]

Moreover, the federal government has sent a military support. For example, army personnel, air force aircraft and so on. The Morrison administration has also provided billions of dollars in federal aid, to help rebuild vital infrastructure like schools and hospitals.

In conclusion, more than 1 billion mammals, birds, and reptiles likely lost their lives in the fire, according to one estimate from the University of Sydney. Around 25,000 koalas were killed on Kangaroo Island. The continent is place to 244 kinds of animals that are not found anywhere else. The Department of Agriculture, Water and the Environment wrote a list on February 11th of the 113 kinds of animals, involving the platypus, that most urgently need help following the fires. Ten thousand camels died. Kate Umbers, a biologist at Western Sydney University, is alarmed about the fate of the nation's 250,000 insect species [3; 5]. Almost a third of koalas in NSW may have been killed in the fires, said Federal Environment Minister Sussan Ley.

Thus, the fires are unlikely to end entirely since they are an annually occurring event.

Библиографический список

1. BBCNews [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bbc.com/news/world-australia-50951043>.

2. CNNWorld [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://edition.cnn.com/2020/01/01/australia/australia-fires-explainer-intl-hnk-scli/index.html>.

3. TheNewYorkTimes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nytimes.com/2020/01/11/world/australia/fires-animals.html>.

4. TheVerge [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.theverge.com/2020/1/3/21048891/australia-wildfires-koalas-climate-change-bushfires-deaths-animals-damage>.

5. Vox [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vox.com/future-perfect/2020/1/6/21051897/australia-fires-billion-animals-dead-estimate>.

УДК 811.111

BULLYING AS A PROBLEM OF MODERN SOCIETY

Е.Н. Ульянова

Научный руководитель: Жильцова Т.Н.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Bullying is unwanted, aggressive behavior among school aged children that involves a real or perceived power imbalance. Such examples of these power imbalances include multiple children ganging up on one, a child that is larger and stronger than another, or even a child that is perceived as being more important due to his or her stature at school (the “cool kid”). Both kids who are bullied and who bully others may have serious, durable problems. Bullying includes actions such as making threats, spreading rumors, attacking someone physically or verbally, and excluding someone from a group on purpose [4].

According to statistics, 15% of children regularly face bullying in their schools, 9% are victims of bullying, 7% of children are aggressors, and 2% of students act as both. In addition, children reported bullying based on appearance (55%), body shape (37.5), and race (16%) [2].

There are many different reasons for bullying. They can be divided into several groups:

- pedagogical (microclimate of the class, school). Not the least here is the position of the school teacher. A child is more likely to be harassed if a teacher allows students to mock and humiliate others. Besides, a teacher can be simply a bystander and doesn't intervene in the situation.

- psychological (personalities of aggressors and victims);
- social (promotion and contributing of a dominating and aggressive behavior in the society, on TV, on the internet, and in computer games);
- family-related (lack of parent's love and attention, physical and verbal aggression from parents, excessive control) [2].

There are three types of bullying:

- verbal bullying is saying or writing mean things (for example, name-calling, taunting, threatening to cause harm);

- social bullying, sometimes referred to as relational bullying, involves hurting someone's reputation or relationships (for example, telling other children not to be friends with someone, spreading rumors about someone);

- physical bullying involves hurting a person's body or possessions (for example, hitting/kicking/pinching)[4].

At the same time, girls who bully more often do it emotionally. Boys who bully often do so both physically and emotionally.

Bullying can happen in various environments (bullying at school; bullying at workplace (mobbing); bullying online (Cyberbullying); bullying at home)[5].

In addition, bullying exists in the team of grownuppeople. It is called mobbing consisting of harassment, silent treatment, and whistle-blowing. The researchers say that 135 from 185 workers have faced mobbing many times in their work lives. The impact on mobbing targets, as well as the business itself, can be serious. Small business owners should be aware of the signs of mobbing and take steps to foster a good work environment[6].

Cyber Bullying is one of the most popular types of bullying in the modern world. Cyber bullying can be described as any form of bullying that incorporates the use of technology. Cyber bullying is rampant on social networking sites and can be very difficult to know the real identity of a bully since most bullies do not use their real names. Cyber-bullying includes sending, posting, or sharing negative, harmful, false, or mean content about someone else. It can include sharing personal or private information about someone else causing embarrassment or humiliation. It is the most dangerous and the youngest type of bullying because there is no way to surely protect from it[6].

Bullying in the home can be physical violence or verbal and emotional abuse. Sometimes it includes both. Bullying at home can make you feel very alone and frightened[1].

Psychologists point out that school bullying is comparable with domestic violence of the severity.

- A victim can have psychosomatic ailments: headaches, sleep and eat issues, chronic diseases may be exacerbated.

- Depressive disorders, anxiety, specific neurotic disorders.

- The most serious reactions to the bullying are attempts to commit suicide and school shootings when the child cannot stand the harassment anymore and wants to take revenge using explosives and cold steel[2].

Even though there is evidence that bullying increases the risk of suicide, bullying alone does not cause suicide. Depression is one of the main reasons why kids who are bullied die by suicide. It is estimated that between 15 and 25 children die by suicide every year in the UK alone because they are being bullied.

One more phenomenon of modern society is a school shooting. It's mean an attack at educational institutions, such as a primary school, secondary school, or university, involving the use of firearms. These accidents are dire. But even more tragic than the killers were the victims of bullying. The desperate students took up arms and shot the abusers [2].

In conclusion, bullying prevention is the collective effort to prevent, reduce and stop bullying. Many campaigns and events are designated to bullying prevention throughout the world. For example, bullying prevention campaigns and events include: Anti-Bullying Day, Anti-Bullying Week, International Day of Pink, International STAND UP to Bullying Day and National Bullying Prevention Month. Anti-Bullying laws in the U.S. have also been enacted in 23 of its 50 states, making bullying in schools illegal[3].

Библиографический список

1. Bullying at Home (Family Bullying)// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// www.befrienders.org/bullying-at-home](https://www.befrienders.org/bullying-at-home).

2. The Different Types of Bullying// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// typeslist.com/types-of-bullying/](http://typeslist.com/types-of-bullying/).

3. What Is Bullying// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// www.stopbullying.gov/bullying/what-is-bullying](https://www.stopbullying.gov/bullying/what-is-bullying).

4. What is Bullying and How to Stop Bullying at School (With Bullying Facts and Statistics)// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// hubpages.com/education/What-is-School-Bullying-and-How-To-Stop-Bullying-With-Bullying-Facts-and-Statistics](https://hubpages.com/education/What-is-School-Bullying-and-How-To-Stop-Bullying-With-Bullying-Facts-and-Statistics).

5. What Is Cyberbullying// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// www.stopbullying.gov/cyberbullying/what-is-it](https://www.stopbullying.gov/cyberbullying/what-is-it).

6. What Is Mobbing at the Workplace?// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smallbusiness.chron.com/mobbing-workplace-3426.html>.

УДК 811.111

THE ABSURDITY OF LAWS IN THE USA

В.Е. Великанова

Научный руководитель: Жильцова Т.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал

Legislation of the United States consists of a multilevel system of laws. This system is based on Federal, state, and local laws.

The main legislative branches are Congress and the Supreme Court of the United States. Laws for each state are adopted in the walls of Congress. All new laws that have been decided to be established in any state are thoroughly tested for compliance with the American Constitution.

The whole country is divided into 50 states that have their rights, laws, sovereignty, which should not opposed the basic laws of the country and the State Constitution. All American Congressional Acts and state legislatures cover a very wide range of political, social and economic issues. As a result, the United States is rightfully considered the only superpower in the world with an advanced and progressive legal system. Each adopted law regulates and protects human rights and interests.

But despite the high status in the world, America is famous for its absurd laws. The nature of the origin of these laws is rooted in the past.

Each nation has its own cultural characteristics and oddities. The states were formed with the help of emigrants, refugees, colonialists, criminals, and this means that they have absorbed various features of all the nations that participated in the foundation of the state.

American law contains a large number of dissimilar laws, including “absurd” ones, for which serious punishment can be obtained. And as you know, ignorance of the law does not exempt from liability.

Each state has its own laws, the origin of which is difficult to understand. Here are some examples of such rather strange and absurd legal rules.

You can go to prison for a period of 25 years or more for trying to cut down or harm a cactus in Arizona. This is due to the fact that the state carefully cares about the environment and nature. Also, in one of the cities in the state there is a law that prohibits the use of firearms to open cans since 1984. Violators will face administrative punishment or imprisonment.

It is forbidden to lick frogs and toads in Los Angeles. The reason of this ridiculous law is urban teenagers who discovered that frogs’ skin contains hallucinogens. Thus, they began a large-scale capture of frogs.

Men are forbidden to howl like wolves in public in Mobile, Alabama. This law has existed since the American war with the Indians.

American soldiers wore wolves on their uniforms, which demonstrated their strength, courage and caution. In the evenings, soldiers gathered in local bars and howled terribly loudly, which obstructed the people of the city. The military base was closed, but the law still remains.

People who come to Washington with the intention of committing a crime should first call the police and inform it of such plans within 24 hours. The Government intended to reduce crime and protect local residents from possible

danger with the help of this law. But this measure did not work, the criminals, in addition to the “planned” crimes, violate this one as well.

Some states have a whole bunch of ridiculous laws that are hard to imagine. For example, in Nebraska there is a strict prohibition on selling donut holes, in Ohio, police are allowed to bite a dog to silence it, and in Nevada it is forbidden to lie on asphalt. For violation of all of these laws, police can write a rather big fine.

First of all, it is worth to say that most of the "strange" laws appear in singular states or cities, and not at the level of the whole country. States and city governments have autonomy in issuing their own laws in the United States.

Despite the fact that «absurd» laws appeared a long time ago, practically from the period of the Anglo-Saxon war, they continue to operate to the present days. There are several opinions of their existence. Firstly, these laws are considered to be a part of the history of the United States, which the government does not want to destroy. Americans honor their country's history and its laws, so it has become part of their lives. Secondly, in order to repeal the existing absurd laws or challenge them, it is necessary that Americans are often violated them. Thirdly, laws describe specific situations, which facilitate the imposition of penalties for their violation. The United States has a distinctive approach to legal regulation in society.

In conclusion, it has no matter how ridiculous and absurd the laws may sound, most of Americans have a normal and correct attitude towards such regulation.

Библиографический список

1. Фролова О.А. Политическая система США: институты и акторы: учеб. пособие. — М.: Издательство Юрайт, 2018.
2. Carl D. Cavalli: The Basics of American Government: University Press of North Georgia, 2013.
3. Jason L. Stern, Paula A. Arnold: How the United States Is Governed: Braddock Communications, 2004.
4. Nathan Belofsky: The Book of Strange and Curious Legal Oddities - Paperback – August 3, 2010.

УДК 811.111

CURRENT STATE OF SMALL BUSINESSES IN THE UK

Пикалова Д.В.

Научный руководитель: Жильцова Т.Н.

There were 5.9 million private businesses in the UK at the beginning of 2019. In accordance with the Department for Business, Energy & Industrial Strategy, small or medium-sized businesses (SMEs) are more than 99%.

The article will analyze the state of SMEs in the UK.

SMEs are organizations with less than 250 employees. 99.9% of all private segment businesses in the UK are SMEs. Small enterprises form the better part of SMEs. Thereafter, small business is the basis for the development of the country's economy.

The figure below shows the number of businesses in the UK since 2000. It also shows an increase in the number of small businesses every year. In 2019, there were 2.4 million more businesses than in 2000, an increase of 69% over the whole period.

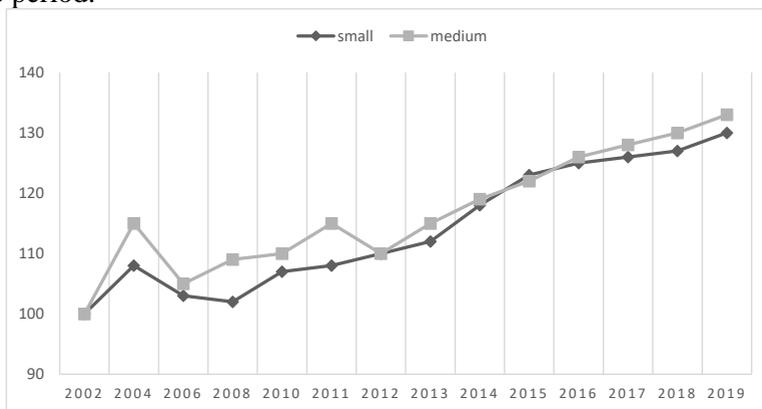


Figure 1. Growth in UK businesses in the private sector by number of employees (2000-2019)

The development dynamics are shown in the diagram. The increase in the number of small and medium-sized businesses can be caused by many reasons. For example:

- the increase in state support;
- availability of funding;
- development of crediting;
- increasing investment attractiveness etc.

The growth of small and medium-sized businesses is progressive. But this does not negate many existing problems.

Of all the business challenges facing small to medium sized businesses (SMEs) in the UK the looming economic impact of Brexit is the biggest concern they have at the moment.

In the UK, there is a strict system of control over the activities of enterprises, which creates serious obstacles for the organization. «The cooperative Bank conducted a survey of SME owners. The topic of the survey: "What are the problems of SME development can you single out?" The study revealed the following problems:

- Impact of Brexit upon the economy (23%);
- Increase in operating costs (17%);
- Competition (12%);
- Red tape/regulation (8%);
- Increasing supplier costs (13%);
- How to take my business to the next stage in its journey (7%);
- Changing customer behaviour (4%);
- Access to funding (8%);
- Recruitment/retaining talent(3%) etc.» [1]

This information will improve the following indicators:

- the development of the national business environment;
- performance of the internationalization, will give the opportunity to increase the circle of business and economic relations;
 - receive high-quality analytical and consulting services, related to export and import activity of the small and medium-sized enterprises;
 - lay the groundwork and environment for the enhancement of the role of the small and medium-sized enterprises, culture of the business activity operation (educational programs, seminars, trainings, probation etc.).

To sum everything up, SMEs are crucial to the UK's economy and their contribution to the economy is increasing every year. The state implements a large number of measures to stimulate the development of small businesses in the UK. The small and medium sized firms of the UK have a mutually beneficial relationship with the country's overall economy – SME contributions are vital to economic health, and the state of the UK's economy impacts small business growth. So it's no surprise that SMEs are generally seen as the key engine of growth and sustainability.

Библиографический список

1. SmallBusinessProblems [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketing-samurai.com/small-business-problems/>.

2. International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://journals.sagepub.com/home/isb>.

3. UK SME Data, Stats & Charts [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.merchantsavvy.co.uk/uk-sme-data-stats-charts/>.

4. Business challenges for UK small to medium sized companies [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smallbusiness.co.uk/top-10-business-challenges-for-uk-small-to-medium-sized-companies-2548369/>.

5. Bionic's Guide to business essentials [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bionic.co.uk/business-essentials/guides/the-role-of-small-businesses-in-the-UK-economy/>.

УДК 811.111

THE ROLE OF SOCIAL NETWORKS IN THE DEVELOPMENT OF INTERCULTURAL DIALOGUE

К.А. Смирнова

Научный руководитель: Жильцова Т.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал

In the modern world the Internet is an effective resource for the interaction of people and social groups. It is a part of modern world and using this platform people deal with one another and realize themselves. The present study consists in studying the features of human interaction in this environment and new ways to achieve mutual understanding. It should be noted that there are no cultural, temporal, spatial and national borders on the Internet. That's why it is necessary to improve the effectiveness of intercultural dialogue using new information technologies in modern conditions.

Communication is a process of interaction between people in order to transmit information. On the one hand intercultural communication in the Internet space is complicated because additional virtual communication tools emerge. On the other hand, Internet space simplifies those varieties of communication, which in live communication have a serious semantic load. For example, these are non-verbal signals, such as gestures, facial expressions and etc.

The actuality of the problem can be confirmed by the fact that a huge number of people use the Internet as the primary informational source. According to

scientists, young people establish communication in the Internet environment faster and easier than adults. Thanks to the Internet young people are using a new type of communication – intercultural, informational communication which takes place in virtual reality. Thus, the Internet provides enormous opportunities for individual and group communication.

The main features of intercultural communication in the Internet space are:

1) Extensive content. This means that websites provide participants of intercultural communication with access to extensive information databases.

2) Timeliness of information transfer. This feature implies “real-time” activity.

3) Concentration. It is possible to unite a huge number of communicants from around the world and collectively discuss different information in the Internet space.

4) Pluralism. The Internet provides access to huge amount of various information.

5) Democracy and the lack of censorship. Users can express their own point of view and publish different information on the Internet.

The features listed above describe the Internet as a special space in which intercultural communication takes place and which provides its users with wide range of opportunities to bring the idea of intercultural dialogue to life. This resource creates special platforms that allow representatives of different cultures to communicate and helps to come to an understanding between opposing positions.

However, nowadays the potential of the Internet resource is not fully used for the development of intercultural relations. In my opinion one of main reason is that society has not realized the priority problem of the relationship between cultures. The global information network is allows to establish this communication between almost all countries and nations of the world.

Intercultural dialogue is realized most full by using social networks. Users can converse and discuss many issues of intercultural interaction by messaging. In social networks there is the opportunity to create different thematic groups, which simplifies the search for great amount of information.

Thus, we can conclude that today a wider range of opportunities for the intercultural cooperation is provided by various social networks. The most famous networks are Facebook, Twitter, Instagram and several others. These resources help to large social groups to communicate and act as a platform for correspondence of individuals. It can also include web applications that perform various functions and everyone can make a choice based on their interests.

From my point of view, social networks contribute to intercultural interaction, because they accelerate and simplify the process of network communication. A variety of emoji makes it easier the communication of users and facilitates dialogue.

One of the most popular social networks is Instagram, that helps to distribute photos on the Internet. The ability to share the picture with friends contributed to the popularity of this resource. It is worth saying that photography plays the main role for society by transmitting and storing information. In turn, selfies can also act as a means of communication. By posting a selfie, a user encourages others to discussion and dialogue. The language of photography is universal for all categories of the population. It is easy to see, that pictures can demonstrate more than words and do not need translation. Therefore, they are popular especially for young people, because they are quick and easier to perceive.

Since Instagram is used in many countries, this program has developed a new interoperability feature called hashtags. Tags for photos optimize the process of finding content that interests users and enables interaction with other people. The popularity of this resource is also explained by the fact that information transmitted in a visual way allows people to exchange messages at an intercultural level. This network helps to take a fresh look at representatives of other nationalities.

Thus, thanks to Instagram there is a universally simple opportunity for intercultural communication by dint of posting photos on the Internet, including images of people of different cultures and nations.

From said arguments could conclude that the Internet is driving new opportunities for the idea of intercultural dialogue. Communication through the Internet is not only an impersonal process of exchanging information, but also contains signs of feedback, creates the opportunity for direct and lively communication between people from all over the world. One of the main conclusions of the article is that the Internet including social networks makes it easier to engage dialogue between representatives of different peoples and countries.

Библиографический список

1. Barjak F. The role of the Internet in informal scholarly communication. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*. 2014.
2. Besten M. *The International Handbook of Internet Research*. Berlin: Springer; 2016.
3. Karpoyan S. M. Instagram kak osoby zhanr virtu-al'noy kommunikatsii [Instagram as a peculiar genre of virtual communication]. Tambov, 2015.

SUPERSTITIONS AS A PART OF BRITAIN'S EVERYDAY LIFE

Е.М. Ражева

Научный руководитель: Жильцова Т.Н.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Before we start considering the influence of superstitions on the everyday life of the British let's answer the question: what's a superstition? It's the idea that one thing causes another thing to happen, even though there is no scientific evidence to explain it. For example, the idea that crossing your fingers helps to bring good luck, or the idea that if you talk about the devil he will magically appear.

Now let's turn our attention to the most famous superstitions in England.

The first one is "Don't open an umbrella indoors".

There is a myth that it's unlucky to open an umbrella indoors. This is probably related to the fact that umbrellas used to be quite awkward, large and difficult to open, and since our houses used to be quite small and cramped, there was a chance that you'd break something, or knock something over with an open umbrella in the house.

So, be aware that if you come into a house or building in the UK and leave your umbrella open, perhaps on the floor to dry off, the Brits might be stressing out quietly.

The second is "Don't break a mirror".

It is a common belief that a broken mirror will lead to misfortune. It is believed that your reflection (in a mirror or in water) symbolizes your soul. If the reflection were distorted (for example, by a broken mirror or a stone thrown into the water), your soul would also be distorted, bringing you misery. There's also an urban myth that if you look into a mirror and say "bloody Mary" three times, you'll conjure up the ghost of a woman called Bloody Mary.

The third is "Don't spill salt".

Have you ever seen someone spill salt and then throw some over their shoulder? It is a common belief that spilling salt is bad luck but throwing some over your shoulder afterwards will counter the bad luck.

It might be hard to believe, but many years ago salt was very expensive and spilling it was considered wasteful behavior which could bring unlucky omens.

An alternative theory is that spilling salt is an invitation to let the devil in and throwing salt over your shoulder will keep the devil (and bad luck) away.

The fourth is “Black cats”.

Black cats have long been believed to be a supernatural omen since the witch hunts of the middle ages when cats were thought to be connected to evil. Since then, it is considered bad luck if a black cat crosses your path.

The fifth is “Lucky rabbit’s foot”.

These lucky charms are thought to ward off bad luck and bring good luck. The older it gets, the more good luck it brings. The origin of this superstition can be traced to totemism, a theory stating that every human has evolved from an animal. Rabbits, among other animals, have always been associated with fertility and prosperity.

The sixth is “Four leaf clover”.

The four-leaf clover is one of the most common good luck symbols of the Western world. The four leaves represent hope, faith, love and luck. This is the most shared belief. Some say the four leaves represent fame, wealth, love and health. Chances of discovering a four-leaf clover are 1:10 000. For that reason alone, we see it is lucky indeed.

In conclusion, superstitions have appeared many centuries and even millennia ago. Ancient people tried to explain the world how they imagined it. This led to the emergence of numerous superstitions and beliefs. And, despite the fact that most of them contain almost no truth, people continue to believe them. The man cannot know everything, and then he will continue to speculate and make hypotheses about how the world works. Moreover, we are all a bit superstitious. It's in our nature.

Библиографический список

1. TheUK’s Top 13 Superstitions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://teacherluke.co.uk/2015/06/14/280-uk-superstitions/>.

2. British Superstitions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.historic-uk.com/CultureUK/British-Superstitions/>.

3. British Culture – Origin of 5 Common British Superstitions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bloomsbury-international.com/blog/2014/02/07/origin-common-british-superstitions/>.

УДК 811.111

HOUSING IN THE UNITED KINGDOM

Ю.В. Сафонова

Научный руководитель: Жильцова Т.Н.

People have been using housing since the primitive-communal system. Usually the dwelling serves for shelter from adverse weather, for sleep, storage of supplies and rest. In different regions, the local population has developed its own types of national dwellings.

Take the UK, for example. According to research, in 2013, there were 22 million households in England, 65 % of which owned property under title, rented from individuals -18 %, and rented from local governments or housing associations – 17 % [4].

Traditionally, in the UK houses are divided into several types:

Detached houses are detached houses for one family. Such houses represent the most luxurious and prestigious accommodation. They do not have common walls with other houses, and the surrounding area is fully privately owned.

Semi-detached houses – houses, which are connected or adjacent buildings, when two houses have one common wall.

Terraced houses – terraced houses representing a row or a chain of houses having two common walls with neighbors.

Tower blocks – are the most unremarkable housing. It mainly serves as municipal housing for low-income segments of the population.

Also popular in England are single-storey houses, called bungalows. However, they are common for the most part in rural areas, since it is impossible to build one-story houses in the city [2].

About 80 percent of British people live in houses. Detached houses are usually in expensive suburbs, quite far from the town centre, near to the countryside. Semi-detached houses are often in suburbs which are nearer the town centre. Terraced houses and blocks of flats are mostly found in town centres. They can either be very small two-storey houses with one or two bedrooms or large houses with three to five floors and four or five bedrooms.

About 67 per cent of the people in Britain own their houses or flats. Most of the rest live in rented accommodation. People in Britain buy houses or flats because there is not enough rented accommodation and what there is can be expensive.

Council flats and houses are built and owned by the local council. After the Second World War, a lot of high-rise council flats, known as tower blocks, were constructed. Some were as high as 20 storeys and so badly built that they had to be pulled down only thirty years later.

Modern council housing estates are built differently now. There might be a mixture of two-storey terraced houses, together with a four-storey block of flats. There are play areas for children and there is often a community centre where people who live on the estate can meet.

Since the 1980s, council tenants have been able to buy their own homes very cheaply if they have lived in them for over two years. By 1993, 1.5 million council houses had been sold, but only 5000 council houses or flats were built to replace them. This means that it is now very difficult to find cheap housing for rent – a real problem for the poor and unemployed.

Most British houses have a garden and many British people spend a lot of time in it. Most gardens, even small ones, have flowers and a lawn. If you don't have a garden, it is possible to grow flowers and vegetables on an allotment, which is a piece of land rented from the local council [1].

The United Kingdom offers a wide selection of long and short stays. The type of housing and its quality directly depend on the requests and financial capabilities of a person. You can find a place of residence on arrival in the UK either independently or with the help of special real estate agencies. However, it is worth remembering that British housing is very different from what most people from the CIS countries are used to, not only in terms of layout, but also in terms of price.

The greatest interest in the UK housing market among foreign investors is London and its suburbs. According to statistics, the average house in London costs £455,984 (about 41 million rubles), which is 152% more expensive than a property with the same characteristics in another part of the country. An 84m² townhouse in the Western suburbs of London (3 bedrooms, similar to our four - room apartment) will cost £256,250 (20.5 million rubles). A 204 m² house away from London will cost more than £900,000 (73.5 million rubles) [3].

In addition, the largest banks in the UK provide mortgage loans to foreigners, while the initial payment for housing (at least 30%) must be made from their own funds.

Thus, we can say that housing in the UK is very expensive. Most of the UK population lives in their own homes, rather than in apartments, because the quality of construction of apartment buildings leaves much to be desired. Because of this, there is a housing shortage problem in the UK that the government is trying to solve it.

Библиографический список

1. Vaughan-Rees, Michael. In Britain / Michael Vaughan-Rees, Peter Byström, Steve Bateman. - New ed. - Обнинск: Titul; London: Chancereel, 1999. - 119 с.

2. Vinogradov N.A., Parshukova S.S. Comparative description of homes in the UK and Russia. /N. A. Vinogradov, S.S. Parshukova //Materials of the XVII scientific and practical conference of students.— 2018. Pages 69-72.

3. The real estate in Great Britain [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.homesoverseas.ru/country/Velikobritanija>.

4. Number of property owners in England continues to decline [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://tranio.ru/articles/kolichestvo_sobstvennikov_nedvizhimosti_v_anglii_pr odolzhaet_snizhatsya_4192/](https://tranio.ru/articles/kolichestvo_sobstvennikov_nedvizhimosti_v_anglii_pr_odolzhaet_snizhatsya_4192/).

УДК 811.111

LEARNING ENGLISH BY WATCHING TV SERIALS

Ю.О. Семенова

Научный руководитель: Жильцова Т.Н.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

The relevance of the topic is determined by the fact that today many people don't want just to waste time watching TV serials. They would like to spend it with the benefits for the mind, to improve their language skills and develop their confidence in understanding English.

It is worth mentioning that in learning foreign language all methods are good. And one of the best ways to learn language is watching TV serials. But one should not think it is very easy.

Watching serials in the original language is as useful as standard forms of learning. Moreover it is very enjoyable.

Learning English from TV serials is useful for many reasons. For example:

1. It helps you to increase your vocabulary. You can learn some conversational phrases and expressions, such as «*How's life?*», «*The thing is*» and etc;

2. It helps you to improve your listening skills. You can hear speech from native speakers as it is in real life. Understanding foreign language by ear is one of the important stages in learning English;

3. It helps you to form the correct pronunciation. You can pronounce words and phrases correctly and with the same intonation as the characters repeating after them.

One of the main rules of learning English by watching TV series is not to be afraid of not understanding some words or expressions. You can use subtitles. There are three most common of them: only Russian, only English and both of them. Usually people choose Russian or Russian and English subtitles at the same time in order to see how words are written and how a particular phrase is translated into Russian.

Sufficient to say that for the purpose of learning English by watching serials effectively, it is important not just to watch everything, but to follow a few simple rules. There are some of them:

1. You need to choose the appropriate serial. In the beginning do not choose series with a difficult theme. Otherwise when you faced with specific vocabulary, you will quickly lose the desire to watch it in the original. Start with simple series. Good series for beginners are cartoons and sitcoms. For example, «Living English» or «Winnie the Pooh» are suitable for the Elementary, and «Modern Family», «Smallville», «Adventure Time» and others are suitable for the Pre-Intermediate level. If you can't determine the difficulty level of the serial, just start watching it. It is the surest way;

2. Try to focus on your interests. Nowadays there are a lot of serials and it is important to choose a series not only by language level, but also by interests. Otherwise learning English becomes a torment;

3. Try to write down unknown words. But don't get upset if you can't understand the meaning of a phrase. It is not necessary to translate word by word. You just need to learn how to separate what you need to understand the overall situation;

4. Repeat words, phrases and sentences after characters. Try to imitate not only words, but also intonation.

In conclusion, learning English from TV serials can be compared to self-study courses. However, it is very difficult to learn English by serials from scratch. Moreover, learning English from TV series is not suitable for people who don't have a basic vocabulary and who don't know the basic rules of grammar.

To sum everything up we must underline the fact that you can improve your English level endlessly. It is especially true for special vocabulary.

Библиографический список

1. 10+ Easy TV Series to Learn English [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.stordar.com/10-easy-tv-series-to-learn-english/>.

2. IEnglish.ru. Top 10 serials to learn English [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ienglish.ru/blog/angliiskiy-po-skupu/kak-uchit-angliiskiy-online/10-serialov-dlia-izuchenia-angliiskogo>.

3. Learn English With TV Series [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eng-online.ru/channel/Learn%20English>.

4. Puzzle English. TV Series for Learning English [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://en.puzzle-english.com/directory/best-series>.

УДК 811.111

DETERMINATION OF A GENDER IN COMMUNICATION

М.В. Яманова

Научный руководитель: Грачева Ю.В.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

English is a really international language. It unites millions of people around the world. Nearly 1,100,000,000 people in the world speak English and for 400 million of them it is a native language. The number of people who want to learn English is constantly growing, because it is the most important language for science, medicine, culture and politics. Furthermore, this language plays an important role in business communication and because of this reason it is very vital to understand phrases in English correctly.

The need for identify of gender in colloquial speech is a debatable issue. On the one hand, in some European countries, there is a tendency to gender equality in relations and to usage gender-neutral nouns in the language. Gender neutrality is a removal (or neutralization) of any reference to gender in terms that are used to describe people. This definition was given by the world organization UNESCO. In this way, nowadays in English there is a gender-neutral “flight attendant” instead of the usual “Stewart” and “Stewardess”. Moreover, among the changes there are two events which are should be noticed. The first is that in London in 2017 officially was changed the traditional phrase for greeting in tube “ladies and gentlemen”. Instead of this, underground staff greets passengers with the phrase "Hello everyone". This phrase is considered to be more gender-neutral and does not affect the rights of social minority and undecided people. The second important change in the English language is the official statement of the Head of the House of Commons on March 8, 2007, according to which any indication of gender should be avoided in the official documents. In addition, an instruction for Parliamentary lawyers on drafting legal texts was released in 2018 [3, c.163]. It contains measures to ensure gender neutrality. For example, people need to repeat a word or use a passive voice. On the other hand, in Asian

countries, the issue of determining a person's gender is quite relevant and important, especially when people want to communicate with a possible business partner. For instance, in Japan, despite having a number of laws on equal opportunities for men and women and the gender policy pursued by the government, there is a negative attitude to women's participation in business. This tendency is based on the long history and culture of Japan, in which women were mainly assigned the role of housewives. Exactly for this reason, some major Japanese corporations refuse negotiate or cooperate if their supposed business partner is a woman. Also, the business etiquette of Japan and many Asian countries is based on close acquaintance with a business partner and, undoubtedly, the determination of such quality as gender is very important in business communications [2, c. 221].

What about Russia? Is it important for Russians to determine the gender of a person when they communicate with anyone? First of all, Russia is a Eurasian country. It has trade, cultural, and political ties with both European and Asian countries. However, Russia is a country with its own, unique culture and history. Because of these etiquette and communication also have their specific features but the determination the gender of a person is quite important for Russians. According to the gender of the person, people in Russia have different behavior patterns and communication models. That is why determining the gender of a person in communication with English-speaking people is important for Russians. It is meaningfully not only for understanding the mining of the word, but also for the ability to use words, which does not have a gender, correctly. For this reason, it is necessary to study the features of using gender-neutral nouns and common gender nouns in English.

First of all, it is necessary to define the term "gender". According to the Oxford dictionary, the term "Gender" has the following meanings "the fact of being male or female, especially when considered with reference to social and cultural differences, not differences in biology; members of a particular gender as a group». In English grammar, gender is not a grammatical category. It is meaning that the gender of a noun does not affect the construction of the sentences, the form of the word does not change. For example, "mom drinks tea" or "dad drinks tea". As we can see, the structure of the sentences has not changed, they are absolutely the same. Thus, gender in English is a lexical category. The gender of nouns in English is determined by their lexical meaning and shows that the object has or does not have certain biological and physiological characteristics. For example, the masculine gender nouns in English include words such as "father" or "brother", and the words "mother" or "sister" are the feminine gender nouns, because these words have exactly meaning. When

person says “father”, other people understand that it is a man. However, in English, there is a category of “common gender nouns”. For example, these are words such as “friend”, “teacher”, “neighbor” etc. [1]. We can't know for sure whether the sentence is about a woman or a man, because these nouns can describe both men and women. Nevertheless, sometimes it is very important to understand on what kind of a noun the word belongs to, because it can determine the outcome of communication with a person in everyday life and the result of concluding a partnership agreement in business.

In order to determine the gender of the noun in English, there are a number of methods and techniques. First of all, after the using of common gender nouns, person can say the sentence with a pronoun that would indicate a person's gender. For example, “I will come with my friend. She loves to dance.” It is very comfortable, easy and popular method for specifying a person's gender.

Secondly, person can use such designations as "Mr.", "Miss", " Mrs." instead of common gender nouns. For instance, “Mr. Bond comes at 5 o'clock.”

Finally, the using the epithets that have gender differences, is also easy way to indicate a person's gender. For example, Englishmen use the adjective “beautiful”, if they want to describe a woman, while the word “handsome” is used to emphasize the beauty of a man. For example, you can say “our teacher is very beautiful” and your opponent will understand that you are talking about a woman in this context. While for example in the sentence "our teacher is very handsome" you are already talking about a man.

In conclusion, it should be noted that we are all different and each person is unique. Gender is also one of the criteria for our uniqueness. Of course, everyone has the right to choose and gender should not affect human rights. However, the gender of a person is very important both in everyday communication and in business, and therefore people simply cannot ignore it. Not determining the gender of a person is the same as not distinguishing whether you are communicating with a person or with aliens.

Библиографический список

1. Инглекс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: englex.ru/english-in-numbers-and-facts/.

2. Таратухина Ю.В. Деловые и межкультурные коммуникации: учебник и практикум. — М.: Юрайт, 2015. - 324 с.

3. Федотова И.М. Гендерная нейтральность в правовом дискурсе (на материале закона о бюджете Великобритании // Вестник московского государственного лингвистического университета. Образование и педагогические науки. – 2018. - № 6. – С. 158-170.

Секция 7. РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ УЧЕТНЫХ ПРАКТИК, ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И АУДИТА В ПРОИЗВОДСТВЕННО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

УДК 336

ДИАГНОСТИКА И РАЗРАБОТКА ПУТЕЙ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Р.А. Воронкин

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

Финансовое состояние предприятия - это комплекс показателей, характеризующих наличие финансовых ресурсов по видам, уровень конкурентоспособности, финансовой устойчивости, способности выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами [1, с. 45].

В условиях рыночной экономики, для того чтобы, предприятие успешно функционировало необходимо эффективно управлять его финансовыми ресурсами, поэтому важнейшим средством анализа и оценки финансового состояния предприятия является анализ финансовых отчетов [3, с. 103]. Исходной информацией для принятия управленческих решений руководителем предприятия служит аналитическая информация по финансовому состоянию предприятия.

Основная цель анализа финансового состояния - получение наиболее информативных, показателей, которые определяют объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей (убытков), изменений активов и пассивов, которые участвуют в расчетах с дебиторами и кредиторами [2, с. 78].

В качестве объекта исследования в данной статье было выбрано Общество с ограниченной ответственностью ООО «Авангард Плюс». Основным видом деятельности является оптовая торговля прочими машинами, оборудованием и принадлежностями.

На рисунке 1 представим динамику основных показателей предприятия.



Рисунок 1. Динамика основных показателей ООО «Авангард Плюс» за 2016-2018 гг.

Из рисунка 1 можно отметить, что на предприятии наблюдается уменьшение основных показателей его деятельности, что объясняется убыточной деятельностью предприятия в 2017-2018 гг.

Анализ финансового состояния позволил сделать следующие выводы:

1) На протяжении анализируемого периода баланс предприятия по критерию наличия наиболее ликвидных активов оставался неликвидным. При этом дефицит наиболее ликвидных активов увеличился, что негативно характеризует изменения по данному аспекту финансового состояния. Соотношение наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств проиллюстрировано на рисунке 2.

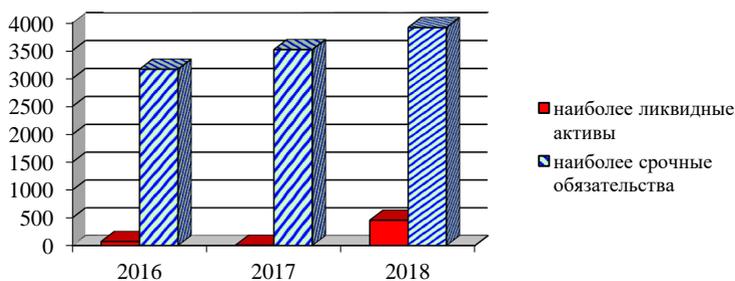


Рисунок 2. Динамика наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств ООО «Авангард Плюс» за 2016-2018 гг.

2) стоимость быстро реализуемых активов также должна быть больше стоимости краткосрочных пассивов. На протяжении всего анализируемого периода данное условие соблюдалось. В связи с этим сформировался излишек быстро реализуемых активов, предназначенных для покрытия

краткосрочных обязательств. Сумма этого излишка составляла: на 31.12.2016 г. - 730 тыс. руб.; на 31.12.2017 г. - 648 тыс. руб., а на 31.12.2018 г. - 220 тыс. руб.. Соотношение быстро реализуемых активов и краткосрочных пассивов демонстрирует рисунок 3.

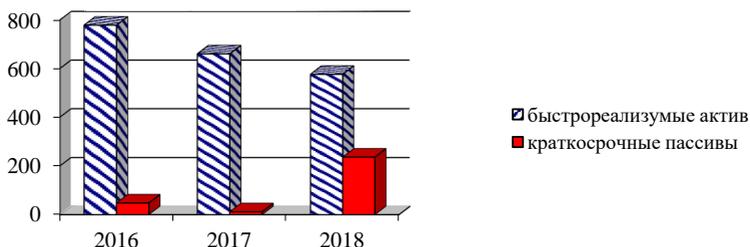


Рисунок 3. Динамика быстро реализуемых активов и краткосрочных пассивов ООО «Авангард Плюс» за 2016-2018 гг.

Таким образом, на протяжении анализируемого периода баланс предприятия по критерию наличия быстро реализуемых активов является ликвидным;

3) стоимость медленно реализуемых активов также должна быть больше стоимости долгосрочных пассивов. На протяжении всего анализируемого периода данное условие соблюдалось. В связи с этим сформировался излишек медленно реализуемых активов, предназначенных для покрытия долгосрочных обязательств. Сумма этого излишка составляла: на 31.12.2016 г. - 2015 тыс. руб.; на 31.12.2017 г - 2101 тыс. руб.; на 31.12.2018 г - 1969 тыс. руб.. При этом имеет место выраженная положительная тенденция в соотношении медленно реализуемых активов и долгосрочных обязательств.

Таким образом, на протяжении анализируемого периода баланс предприятия по критерию наличия медленно реализуемых активов является ликвидным;

4) стоимость трудно реализуемых активов должна быть меньше величины собственного капитала. Данное обстоятельство негативно характеризует финансовое состояние компании.

Учитывая результаты проведенного анализа, следует сделать вывод, что баланс предприятия на протяжении 2016-2018 гг. является преимущественно неликвидным. При этом динамика состояния ликвидности баланса являлась негативной.

Одним из основных путей улучшения финансово-экономической деятельности предприятий является увеличение входных и уменьшения

исходящих денежных потоков. Непосредственно сама суть рекомендуемого метода ABC состоит в том, что в соответствии с целью анализа выбирается классификационный признак. Далее осуществляется ранжирование в порядке убывания этого классификационного признака.

На основе полученных результатов анализа активов предприятия ООО «Авангард Плюс» можно отметить, что наибольшую долю в структуре оборотных активов занимают запасы (в 2016 г. - 70,09%, в 2017 г. - 75,74%, в 2018 г. - 65,52%). Поэтому одним из направлений улучшения финансового состояния ООО «Авангард Плюс» является совершенствование системы управления его запасами. Данное совершенствование на данный момент весьма актуально.

Поэтому для ООО «Авангард Плюс» предлагается такая последовательность этапов разработки системы управления запасами.

1. Проанализировать и скорректировать цели проведения ABC-анализа.

2. Вместе с ABC-анализом предлагается использовать XYZ-анализ для определения номенклатурных групп, требующих особого внимания при управлении запасами.

3. Для групп товаров с высокой неопределенностью спроса и имеющих значение для обеспечения финансовой устойчивости предприятия, разработать систему прогнозирования уровня запасов, учитывающую неопределенности спроса и сезонности.

Таким образом, эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом в значительной степени зависит от рациональной организации системы управления запасами. Действующие системы управления запасами направлены, прежде всего, на обеспечение критерия бездефицитности и не учитывают целый ряд других факторов.

При этом важно понимать, что именно первоначальная диагностика и разработка путей совершенствования системы управления запасами приведет к уменьшению себестоимости и увеличению выручки, что в итоге отразится на увеличении прибыли предприятия и тем самым уберет ее от высокого риска банкротства, который на данный момент удалось диагностировать.

Библиографический список

1. Аунапу Э.Ф. Антикризисное управление: учебник. - Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. - 313 с.

2. Долматова О.В. Анализ хозяйственной деятельности по отраслям. Управленческий анализ: учебное пособие. - Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. - 148 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е.В. Терехина

*Научный руководитель: Якишилов И.Н., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В отчете о финансовых результатах отражаются итоги усилий, приложенных организацией, в качестве полученной финансовой прибыли или убытка. Отчет о финансовых результатах дает возможность оценить источники получения доходов, а также целесообразность понесенных расходов. Ко всему прочему он показывает оправданность проводимой менеджментом финансовой политики и качество управления прибылью. Что очень важно в оценке деятельности предприятия. Ведь основной целью деятельности коммерческой организации является получение прибыли. Составление отчета о финансовых результатах производится за два периода: отчетный период и предшествующий период (год, предшествующий отчетному). Такое составление отчета дает возможность проводить сравнительный анализ. Отчет о финансовых результатах не раскрывает в себе информацию о рисках организации, как в балансе, зато в полной мере способен отобразить эффективность и деловую активность организации.

Далее рассмотрим показатели эффективности деятельности организации, которые можно рассчитать на основе отчета о финансовых результатах:

1. Показатели рентабельности. Основой использования финансового анализа ОФР является оценка экономической эффективности. Абсолютная эффективность характеризуется прибылью, отраженной в конечном результате данного отчета. Относительная эффективность характеризуется рентабельностью, рассчитываемой путем деления прибыли на анализируемый показатель (капитал, затраты, выручка и др.).

Рентабельность, в зависимости от выбранной прибыли (чистой или до налогообложения), подразделяется на общую и чистую. Показатели общей рентабельности в наибольшей степени имеют значение для органов государственной власти, поскольку устанавливают взаимосвязь между финансовым состоянием организаций и формированием бюджета.

Показатели рентабельности, рассчитанные на основе чистой прибыли, в большей степени актуальны для акционеров и кредиторов организации. Одним из наиболее важных и информативных показателей рентабельности для данной группы пользователей является рентабельность капитала, которая рассчитывается отношением чистой прибыли к средней стоимости капитала.

Рентабельность капитала отражает доходность собственника от участия в организации. Для того чтобы инвесторы сохраняли интерес к организации, рентабельность капитала должна как минимум превосходить доходность пассивных вложений (например, банковских вкладов).

Однако при проведении комплексного анализа рентабельности предполагается оценка эффективности использования активов и источников их формирования. Поэтому в дополнение к данным отчета о финансовых результатах при расчетах множества показателей эффективности финансовой деятельности организации (наряду с показателями рентабельности) используется информация, отражающаяся в балансе организации.

2. Показатели оборачиваемости. Коэффициенты оборачиваемости используются в финансовом анализе для оценки деловой активности организации и показывают интенсивность использования ряда активов и обязательств. Рассмотрим ряд коэффициентов оборачиваемости в таблице.

Таблица. Коэффициенты оборачиваемости

Коэффициент	Формула	Пояснение
Коэффициент оборачиваемости запасов	$K_{\text{обор.запасов}} = C/CCЗ$	С – себестоимость проданной продукции, CCЗ – средняя стоимость запасов
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$K_{\text{обор.об.ак.}} = В/COA$	В – выручка, COA – средняя величина оборотных активов
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{\text{обор.деб.зад.}} = В/СДЗ$	В – выручка, СДЗ – средняя величина дебиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$K_{\text{обор.кред.зад.}} = C/CKЗ$	В – выручка, С – себестоимость проданной продукции
Коэффициент оборачиваемости чистых активов	$K_{\text{обор.чист.актив.}} = В/СЧА$	В – выручка, СЧА – средняя величина чистых активов

Для того, чтобы оценить оборачиваемость запасов в днях необходимо число дней в оценочном периоде разделить на полученное значение оборотов запасов. Показатель оборачиваемости запасов указывает на скорость превращения запасов в денежные средства. Повышение показателя оборачиваемости запасов может свидетельствовать о снижении производственных запасов или о росте спроса на производимую продукцию.

Расчёт показателя оборачиваемости дебиторской задолженности имеет важное значение в анализе ФХД, поскольку этот показатель отражает степень зависимости платежеспособности организации от имеющейся дебиторской задолженности. Повышение значения данного показателя указывает на ускорение обращения дебиторской задолженности в денежные средства организации, что является благоприятным фактором, улучшающим платежеспособность организации. Высокий показатель оборачиваемости кредиторской задолженности является хорошим знаком, поскольку чем выше данный показатель, тем быстрее производится возврат кредиторами своих долгов. Однако не рекомендуется допускать превышение показателя кредиторской задолженности над показателем дебиторской задолженности, поскольку это может привести к дефициту средств.

3. Оценка рисков. Отчет о финансовых результатах может дать достаточно развернутый ответ об эффективности финансовой деятельности организации, но в оценке рисков его использование имеет малое значение. Однако с помощью этой формы отчетности можно косвенно рассчитать уровень финансовой защищенности организации. Одним из показателей финансовой устойчивости является коэффициент покрытия процентов. Он рассчитывается отношением прибыли до уплаты процентов к сумме процентов. Данный показатель отражает во сколько раз зарабатываемая прибыль превышает имеющиеся обязательства по выплате процентов. Если показатель данного коэффициента ниже единицы, то организация находится на грани банкротства.

Библиографический список

1. Берзон Н.И. Финансовый менеджмент: учебник. - М.: Academia, 2019. - 271 с.
2. Лисицына Е.В. Финансовый менеджмент: учебник. - М.: Инфра-М, 2018. - 304 с.
3. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. - М.: Инфра-М, 2019. - 320 с.

4. Москвитин Г.И. Финансовый менеджмент: технологии, методы, контроль. - М.: Русайнс, 2019. - 320 с.

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2018. - 164 с.

УДК 336.74

ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Д. Махрачева

*Научный руководитель: Волкова О.В., старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»*

Реализация готовой продукции, работ, услуг должна не только возместить произведенные затраты по их производству и сбыту, но и принести прибыль — основной источник расширения и модернизации производства. Согласно ст. 31 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь реализацией товаров признаются отчуждение товара одним лицом для другого лица на возмездной или безвозмездной основе, вне зависимости от способа приобретения прав на товары или формы соответствующих сделок. Реализацией товаров признается также использование товаров для собственного потребления, если соответствующие затраты не относятся на издержки производства и обращения.

Наибольший удельный вес в общей сумме денежных поступлений предприятия составляет выручка от реализации продукции, работ, услуг, материальных и нематериальных ценностей. Это основной и регулярный источник денежных поступлений предприятия.

В структуре источников финансирования сельскохозяйственного производства на долю денежных поступлений от реализации продукции, работ и услуг приходится 90% всех поступлений, остальные 10% — это финансирование из бюджета и других централизованных фондов государства.

Основным источником доходов предприятия является выручка от реализации продукции. Преобразование продаж в поступление денежных средств может осуществляться на базе предыдущего периода, показывающее платежное поведение покупателей [2].

Выручка многими экономистами рассматривается как сумма полученных ими поступивших на расчетный счет денежных средств за отгруженную и реализованную готовую продукцию (товары, работы, услуги) и иные материальные ценности. В таком понимании категория выручки с точки зрения финансов определяет формирование фондов денежных ресурсов предприятия

Получение выручки является необходимым условием для возобновления кругооборота процесса производства, материальной основой закладки нового производственного цикла.

От своевременности поступления выручки зависят платежеспособность предприятия, возможность осуществления расчетов с поставщиками кормов, минеральных удобрений; с бюджетом, бюджетными и внебюджетными фондами; с банками; со страховыми компаниями; с работниками предприятия и так далее.

Несвоевременность поступления выручки приводит к задержке всех платежей предприятия, что обуславливает нарушение непрерывности производства не только на самом предприятии, но и на предприятиях-партнерах по технологической цепи.

Особенностью получения выручки в сельском хозяйстве является неравномерность ее поступления. Основная ее масса приходится на 3-4 кварталы, когда созревает урожай сельскохозяйственных культур и выращивание сельскохозяйственных животных доведено до технологической готовности. Это обстоятельство предопределяет особую роль кредита в отрасли: кредит становится практически единственным источником финансирования текущих нужд предприятия до получения выручки.

Готовая продукция, товары, работы и услуги считаются реализованными при переходе права собственности на них от продавца к покупателю. С момента реализации их стоимость включается в объем выручки. Объем выручки от реализации является важнейшим показателем, характеризующим результаты деятельности организации. Данный показатель используется при проведении анализа и планировании развития деятельности организации, налогообложении и т.д. [1].

При планировании выручки от реализации продукции (работ, услуг) финансовый отдел предприятия несет совокупную ответственность за результат сбыта.

Планирование производства и реализации продукции на предприятиях представляет собой процесс разработки основных показателей годового плана, включающих прогнозирование потребностей рынка на ближайшую

и отдаленную перспективу. Для этого необходимо выбор и обоснование важнейших направлений производственной деятельности, установление объемов производства и продажи товаров. В условиях рынка объем продаж продукции является главным показателем плана производства и реализации продукции и служит основой ее формирования. Комплексное изучение рынка (его емкость и сегменты, величина существующего спроса и другие факторы) позволяет определить, какая продукция предприятия, по каким ценам, в каком количестве и в какие сроки будет востребована покупателями [3] .

Поэтому роль планирования потока денежных средств играет очень важную роль в обеспечении эффективного и бесперебойного производства продукции.

Таким образом, от своевременности и полноты денежных поступлений, и в первую очередь — выручки от реализации продукции (работ, услуг), зависят финансовая устойчивость предприятия, его кредитоспособность, платежеспособность и репутация как делового партнера.

Библиографический список

1. Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных предприятиях: учебник / А.П. Михалкевич, П.Я. Папковская / Под общ. ред. А.П. Михалкевича. - Мн.: БГЭУ, 2006.

2. Лешко В. Финансовое планирование на предприятии // Экономика, финансы, управление. - 2006. - № 1. - С. 23.

3. Турецкий Б. План производства и реализации продукции // Экономика, финансы, управление. - 2006. - № 5. - С. 28.

УДК 657.471

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА ВАЛОВОЙ СБОР РАПСА

Демиденко В.С.

*Научный руководитель: Петухович В.А., ст. преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»*

В Республике Беларусь большое внимание в последние годы уделяется производству рапса – уникальной масличной культуре, имеющей широкие возможности применения, как в пищевых, так и в технических целях.

Данная тема является актуальной, так как рапс является очень перспективной культурой. Повышение эффективности его производства окажет положительное влияние на финансы организации и страны в целом.

Главная цель исследования – выявить направления повышения валового сбора рапса. Материалами для написания данной работы послужили научные статьи ученых-экономистов в данной области.

В Беларуси рапс получил широкое распространение не только для производства семян, но и для использования его на кормовые цели. Организации используют его на зеленый корм, для приготовления силоса, сенажа, травяной резки, брикетов, рапсовой муки. В рационах кормления используются рапсовый жмых и шроты. Производство рапса является наиболее рентабельным как среди продукции растениеводства, так и в целом по сельскохозяйственному производству [1].

Процесс производства рапса складывается из множества технологических операций и процедур, выполняемых согласно строго выверенному и спланированному алгоритму. При этом предприятие несет финансовые издержки на закупку посевного (посадочного) материала, топлива и электроэнергии, пестицидов и удобрений и т.д.

Объем производства валовой продукции рапса зависит от размера посевных площадей и урожайности культур. Рассчитаем влияние факторов первого порядка на изменение валового сбора продукции рапса на примере ОАО «Агрокомбинат КХП» Бобруйского района Могилевской области по следующей факторной модели:

- 1) $BC = S \times Y$, где
- BC – валовый сбор рапса, ц;
- S – площадь посевов рапса, га;
- Y – урожайность рапса, ц/га.

Анализируя данные таблицы 1 можно сделать вывод, что валовой сбор рапса снизился на 5043 ц, за счет уменьшения посевных площадей снизился на 1737 ц, а за счет сокращения урожайности снизился на 3306 ц.

Таблица 1. Факторный анализ валового сбора продукции рапса

Вид продукции	Посевная площадь, га		Урожайность, ц/га		Валовой сбор продукции, ц			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	усл.	2018 г.	Всего	в т.ч. за счет	
									S	Y
Рапс	574	435	12,5	4,9	7175	5438	2132	-5043	-1737	-3306

Также существенное влияние на изменение валового сбора рапса оказывает количество вносимых удобрений. Поэтому целесообразно проанализировать влияние данного фактора на производство зерна. Для этого используем следующую факторную модель:

$$BC = S \times D \times O,$$

где Д – доза внесения удобрений, ц д.в./га;

О – окупаемость удобрений, ц д.в./га.

Расчет влияния факторов проведем способом цепных подстановок и его результаты расчета представим в таблице 2.

Таблица 2. Влияние окупаемости удобрений на валовой сбор рапса

Виды продукции	Площадь, га		Доза внесения удобрений, ц д.в./га		Окупаемость удобрений, ц/ц д.в.			
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.		
Рапс	574	435	2,7	1,1	4,629	4,455		
Виды продукции	Валовой сбор, ц				Изменение, ц			
	2017 г.	усл 1	усл 2	2018 г.	всего	в том числе		
						S	Д	О
Рапс	7175	5437	2215	2131	-5044	-1738	-3222	-84

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что валовой сбор рапса в 2018 году по сравнению с 2017 годом уменьшился на 5044 ц, в том числе за счет уменьшения посевной площади валовой сбор уменьшился на 1738 ц, за счет уменьшения дозы внесения удобрений под рапс валовой сбор зерна уменьшился на 3222 ц и за счет уменьшения окупаемости удобрений валовой сбор уменьшился 84 ц.

Для более детального анализа урожайности продукции рапса проведём стохастический анализ. Он предполагает изучение массовых данных путём построения моделей изменения показателей за счёт факторов, не находящихся в прямой связи, прямой взаимосвязи и взаимообусловленности. В анализе урожайности такие факторы подобрать сложно, в основном они выявляются по факторам второго уровня соподчинённости.

Установить степень влияния факторов второго уровня соподчинённости на урожайность продукции рапса можно при помощи методов многофакторного и корреляционно-регрессионного анализа.

Отберём факторы, оказывающие наиболее значимое влияние на результативный показатель урожайности рапса (ц/га):

Y – урожайность рапса, ц/га

X_1 – качество пахотных земель, балл

X_2 – стоимость семян на 1 га посевной площади, руб.

X_3 – стоимость удобрений в расчете на 1 га посевной площади рапса, руб.

X_4 – затраты труда в расчете на 1 га посевной площади рапса, чел-ч.

На основании выборки, состоящей из 30 организаций Могилевской области, провели корреляционно-регрессионный анализ.

Согласно полученным результатам, рассчитанный коэффициент множественной корреляции составил 0,81.

Значение коэффициента детерминации равно 0,658 указывает на то, что на 65,8% учтенные в модели факторы объясняют вариацию результативного признака.

Уравнение регрессии имеет вид:

$$Y = -6,56 + 0,339x_1 + 0,014x_2 + 0,025x_3 - 0,008x_4.$$

На основании уравнения регрессии можно сделать вывод, что за счет неучтенных факторов урожайность снизилась на 6,56 ц/га; при увеличении качества пахотных земель на 1 балл, урожайность вырастет на 0,238 ц/га; при увеличении стоимости семян на 1 га посевной площади на 1 руб., урожайность вырастет на 0,014 ц/га; при увеличении стоимости удобрений в расчете на 1 га посевной площади рапса на 1 руб., урожайность рапса вырастет на 0,025 ц/га; при увеличении затрат труда в расчете на 1 га посевной площади рапса на 1 чел-ч, урожайность снизится на 0,008.

Снижение себестоимости является одним из важнейших факторов повышения эффективности производства продукции. Каждая организация должна стремиться снизить себестоимость.

Библиографический список

1. Новак А.М. Состояние и основные направления развития рапсoproдуктового подкомплекса Беларуси // Экономический бюллетень. – 2018. – № 1. – С. 47-55.

УДК 631.155:658.511:631.16

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНОЙ ВЫРУЧКИ И РЕЗЕРВЫ ЕЁ РОСТА

А.Д. Клюкин

*Научный руководитель: Петухович В.А., старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»*

Выручка представляет собой совокупность денежных поступлений за определенный период от результатов деятельности предприятия, и является основным источником формирования его собственных финансовых ресурсов. При этом деятельность предприятия можно характеризовать по нескольким направлениям:

- выручка от основной деятельности, поступающая от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг);

- выручка от инвестиционной деятельности, выраженная в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг;

- выручка от финансовой деятельности, включающая результат размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия.

На величину выручки от реализации продукции, работ, услуг влияют следующие факторы, непосредственно зависящие от деятельности предприятия:

- в сфере производства: объем производства, его структура, ассортимент выпускаемой продукции, ее качество и конкурентоспособность, ритмичность производства;

- в сфере обращения: уровень применяемых цен, ритмичность отгрузки, своевременное оформление платежных документов, соблюдение договорных условий, применяемые формы расчетов [1].

Результаты реализации напрямую зависят от суммы выручки полученной предприятием за реализованную продукцию. Денежная выручка представляет собой объем реализации, выраженный в денежном выражении с использованием среднерезультационных цен. На денежную выручку оказывает влияние множество факторов. Но главными из них являются объем и цены реализации.

Расчет таблицы 1 произведен методом абсолютных разниц исходя из следующей формулы:

$$B = VPP * C \quad (1)$$

где B—выручка от реализации, тыс. руб.;

VPP—количество реализованной продукции, тонн;

C—цена реализации 1 тонны, тыс. руб.

Рассмотрим, как влияют эти факторы на денежную выручку в филиале «Агрокомбинат КХП» в таблице 1.

Данные расчетов факторного анализа таблицы 1 показывают, что выручка от реализации зерна возросла на 472 тыс. руб., в том числе за счет увеличения цены за 1 тонну выручка увеличилась на 462 тыс. руб., а за счет увеличения объема реализации выручка увеличилась на 10 тыс. руб.

Наблюдается уменьшение денежной выручки от реализации рапса на 191 тыс. руб. и данное изменение связано с уменьшением среднереализационных цен на 8 тыс. руб. и снижением объема реализованной продукции на 183 тыс. руб. Выручка от реализации картофеля уменьшилась на 6 тыс. руб. и данное изменение связано с уменьшением объема реализованной продукции на 7 тыс. руб. и увеличением среднереализационных цен на 1 тыс. руб.

Таблица 1 - Влияние основных факторов на изменение денежной выручки от реализации продукции растениеводства

Наименование продукции	Количество реализованной продукции, тонн		Цена 1 тонны, тыс. руб.		Выручка от реализации, тыс. руб.			Отклонение (+;-)		
	2017	2018	2017	2018	2017	Условная	2018	Всего	В том числе за счет	
									ВРП	Ц
Зерновые	4656	4924	0,17	0,26	828	838	1300	472	10	462
Картофель	67	28	0,18	0,21	12	5	6	-6	-7	1
Рапс	497	214	0,65	0,61	322	139	131	-191	-183	-8

Основными резервами роста денежной выручки по реализации продукции растениеводства являются резерв увеличения объема реализации продукции растениеводства и увеличения денежной выручки от реализации продукции растениеводства, которые будут представлены в таблица 2, 3.

Данные таблицы 2 показывают, что при возможном уровне товарности зернобобовых 117,3 %, картофеля 17,07 % и рапса 100 % филиал «Агрокомбинат КХП» может увеличить объем реализации на 76,01 т, 5,83 т и 53,95 т соответственно.

Таблица 2 - Расчет резерва увеличения объема реализации продукции растениеводства

Вид продукции	Резерв увеличения производства, т	Возможный уровень товарности,	Резерв увеличения объема реализации, т
Картофель	34,14	17,07	5,83
Рапс	53,95	100,0	53,95
Зернобобовые	64,8	117,3	76,01

Таблица 3 – Расчет увеличения денежной выручки от реализации продукции растениеводства

Вид продукции	Резерв увеличения объёма реализации, т	Среднереализационная цена, тыс. руб./т	Резерв увеличения выручки от реализации, тыс. руб.
Картофель	5,83	0,21	1,22
Рапс	53,95	0,61	32,91
Зернобобовые	76,01	0,26	19,76

Данные таблицы 3 показывают, что при возможном объеме реализации картофеля 5,83 т филиал «Агрокомбинат КХП» может увеличить денежную выручку на 4,08 тыс. руб., или на 20,3%, при возможном объеме реализации рапса 53,95 т филиал «Агрокомбинат КХП» может увеличить денежную выручку на 32,91 тыс. руб., или на 25,1%, при возможном объеме реализации зернобобовых 76,01 т филиал «Агрокомбинат КХП» может увеличить денежную выручку на 19,76 тыс. руб., или на 2% от фактического уровня.

Денежная выручка представляет собой объем реализации, выраженный в денежном выражении с использованием среднереализационных цен. Увеличение денежной выручки будет способствовать росту прибыли, уровня рентабельности растениеводства и в последствии – повышению эффективности работы сельскохозяйственной организации.

Библиографический список

1. Анализ выручки от реализации предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://works.doklad.ru/view/MuqrKz6v40w.html>.

УДК 657.62

АНАЛИЗ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Д.Ю. Пришвина

*Научный руководитель: Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Деятельность каждой коммерческой организации направлена на рост финансовых результатов и улучшение финансового состояния. Но одни

предприятия успешны в достижении данных целей, другие же не достигают их. На современном этапе развития рыночных отношений не все предприятия грамотно организуют анализ и управление финансами и, как результат, имеют проблемы платежеспособности и финансовой устойчивости, а, значит, им грозит кризисная ситуация.

Анализ финансовой отчетности дает возможность охарактеризовать соответствие финансово-хозяйственной деятельности организации внешним условиям, всегда изменяющимся и отклоняющимся от ожиданий собственников. Оценка текущей деятельности организации, диагностика ее финансового состояния и разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности – необходимые этапы аналитической работы на каждом предприятии, это неотъемлемая часть стратегического менеджмента в компании.

Финансовая отчетность представляет собой информацию о финансовом положении субъекта хозяйствования на определенную дату, финансовых результатах его работы и движении денежных средств за определенный период, систематизированную согласно требованиям, установленным в законе «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ.

Целью анализа финансовой отчетности можно назвать оценку финансового положения и итогов деятельности предприятия (группы компаний) по показателям бухгалтерской отчетности (если это группы компаний – то исходя из консолидированных бухгалтерских отчетов).

Ключевым источником данных для осуществления анализа являются формы бухгалтерской (финансовой) отчетности (консолидированной отчетности в случае холдинговой компании). Основное требование к показателям финансовой отчетности заключается в том, чтобы они достоверно и в полной мере отражали динамику финансового состояния предприятия, финансовые итоги его деятельности и денежные потоки, в результате чего любой заинтересованный пользователь мог бы составить объективное мнение об имущественном и финансовом положении фирмы и его изменениях.

Состав финансовой отчетности определен в Федеральном законе от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», а порядок ее формирования установлен ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» и приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Формирование консолидированной отчетности в России регулируется Федеральным законом от 27 июля 2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».

В соответствии с приказом Минфина России № 66н сегодня в состав годовой бухгалтерской отчетности включены бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, а также следующие приложения к ним:

- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет о целевом использовании средств (для общественных организаций, которые не занимаются предпринимательской деятельностью);
- пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, которые подробно раскрывают в виде текста и таблиц сведения о НМА и расходах на НИОКР, составе основных средств, финансовых вложений, запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей, затратах на производство, а также обязательствах предприятия и т.п.;
- аудиторское заключение (если организация обязана проводить обязательный аудит согласно Федеральному закону от 24.12.2010 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»).

Важнейшим приемом оценки отчетности является так называемое «чтение» форм бухгалтерской (финансовой) отчетности и анализ абсолютных величин, имеющих в данных формах. «Чтение» форм отчетности либо ознакомление с ней дает возможность сформировать выводы о главных источниках привлечения средств организацией, их вложениях, основных источниках финансовых средств и оборотных активов, применяемых в организации методах учета и оценки, организационной структуре управления предприятием и о видах его деятельности.

При рыночных отношениях анализ финансовой отчетности становится также и функцией маркетинга, поскольку предприятию необходим анализ конъюнктуры на товарных и финансовых рынках, а выработка маркетинговой стратегии компании основывается на результатах такого анализа.

Таким образом, экономический анализ и анализ финансовой отчетности как его часть можно назвать важными элементами системы управления бизнесом, которые направлены на повышение его эффективности и обоснование управленческих решений, а также на обеспечение контроля качества управления предприятием.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О бухгалтерском учете» // СПС Консультант Плюс.

2. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // СПС Консультант Плюс.

3. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.03.2018) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // СПС Консультант Плюс.

4. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Е.В. Смирнова, В.М. Воронина, О.В. Федорищева, И.Ю. Цыганова. - Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2015. - 212 с.

УДК657 (075.8)

АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЯМЫМ И КОСВЕННЫМ МЕТОДОМ

М.В. Баюмова

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

В процессе финансово-хозяйственной деятельности организации появляются операции, которые порождают движение денежных потоков. Тема статьи актуальна, так как эффективное управление денежным оборотом организации позволяет ей быть финансово устойчивой и не терять финансовую состоятельность.

Цель статьи: доказать, что движение денежных средств - основа оценки текущих потоков организации, опираясь на которую дебиторы, кредиторы и иные заинтересованные лица принимают управленческие решения.

Объект исследования: ООО "Фокс", занимающееся розничной торговлей изделиями из шерсти. Для анализа был использован отчет о движении денежных средств ООО "Фокс" за 2017 – 2019 гг. У данной организации отсутствуют операции от финансовых и инвестиционных потоков денежных средств, поэтому в анализе прямым и косвенным методом эти аспекты денежных потоков исследоваться не будут.

Прямой метод анализа денежных потоков состоит в динамическом и структурном сравнении показателей отчета о движении денежных средств за исследуемые периоды времени. Достоинства метода: возможность

показать основные источники притока/оттока денежных средств, возможность сделать выводы о достаточности средств для осуществления деятельности.

Первый этап - горизонтальный анализ по данным отчета – это сравнительный анализ экономических показателей за ряд периодов (одинаковые по протяженности временные интервалы). При горизонтальном анализе используют два подхода: сравнение изменений в абсолютных величинах и сравнение изменений в процентах.

Горизонтальный анализ денежных потоков от текущих операций прямым способом представлен в таблице 1 [1].

Таблица 1. Горизонтальный анализ денежных потоков организации

Показатели	Значения показателей тыс. руб.			Абсолютное изменение		Темпы прироста, %	
	2017	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Остаток денежных средств на нач. периода	1 096	1 525	2 202	429	677	39,14	44,39
Поступления всего	3 292	4 212	4 800	920	588	27,95	13,96
выручка от продажи товаров	3 292	4 212	4 800	920	588	27,95	13,96
Платежи всего	(2 863)	(3 536)	(4 251)	673	715	23,51	20,22
платежи поставщикам за товары	(2 510)	(3 171)	(3 923)	661	752	26,33	23,71
платежи в связи с оплатой труда	(190)	(190)	(190)	0	0	0,00	0,00
налог на прибыль	(19)	(19)	(19)	0	0	0,00	0,00
прочие выплаты денежных средств	(144)	(156)	(119)	-12	-37	8,3	-23,72
Сальдо денежных потоков от текущих операций	429	676	549	247	-127	57,58	-18,79
Итого	1 525	2 201	2 751	676	550	44,33	24,99

В 2018 году поступления денежных средств увеличились на 920 тыс. руб. (или на 27,95%), а в 2019 году выросли менее значительно – на 588 тыс. руб. (или на 13,96%), что свидетельствует о постепенном росте выручки в период с 2017 по 2019 год. При этом платежи денежных средств в 2018 году также увеличились, но на 673 тыс. руб. (или на 23,51%), и в 2019 году также увеличились, но на большую сумму – 715 тыс. руб. (или на 20,22%). Платежи поставщикам в 2018 году увеличились на 26,33%, а в

2019 возросли на 23,71%. Заработная плата, как и налог на прибыль, остались неизменными за все три года.

При этом прочие выплаты денежных средств уменьшались – в 2018 году на 8,3%, и в 2019 году на 23,72%. Это означает, что с 2017 по 2019 года фирма увеличивала как платежи, так и поступления денежных средств, то есть организация ООО "Фокс" увеличивала свой масштаб деятельности, при этом сокращались прочие платежи, что свидетельствует о необходимости детального анализа такого сокращения. После увеличения масштаба своей деятельности в 2018 году сальдо денежных потоков от текущих операций увеличилось на 247 тыс. руб., в 2019 году сальдо уменьшилось на 127 тыс. руб., что свидетельствует о негативной динамике развития организации.

Второй этап - вертикальный анализ, направленный на определение доли разных видов платежей и поступлений. Определив в процентном соотношении долю каждого показателя в общем итоге, у аналитика появляется возможность производить сравнение организации по данным показателям с другими организациями, что невозможно, если оперировать только абсолютными величинами (таблица 2).

Таблица 2. Вертикальный анализ денежных потоков организации

Показатели	Значения показателей тыс. руб.			Доля показателей, %		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Остаток денежных средств на начало периода	1 096	1 525	2 202			
Поступления всего	3 292	4 212	4 800	100	100	100
Выручка от продажи товаров	3 292	4 212	4 800	100	100	100
Платежи всего	((2 863)	(3 536)	(4 251)	100	100	100
Платежи поставщикам (подрядчикам)	(2 510)	(3 171)	(3 923)	87,67	89,68	92,28
Платежи в связи с оплатой труда работников	(190)	(190)	(190)	6,64	5,37	4,47
Налог на прибыль	(19)	(19)	(19)	0,66	0,54	0,45
Прочие выплаты денежных средств	(144)	(156)	(119)	5,029	4,41	2,80
Сальдо денежных потоков от текущих операций	429	676	549			
Остаток денежных средств на конец периода	1525	2201	2751			

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что к поступлениям денежных средств относится только выручка от продажи продукции, поэтому она занимает 100% долю в поступлениях. В платежах больший удельный вес занимают платежи поставщикам за поставку продукции, меньший удельный вес занимают прочие выплаты денежных средств и налог на прибыль. При этом величина платежей поставщикам за поставку продукции увеличивается – с 87% до 92%, а платежи по оплате труда, налогу на прибыль и прочим выплатам уменьшают удельный вес денежных средств. В совокупности с неизменными абсолютными величинами платежей по оплате труда и незначительном изменении прочих выплат денежных средств это подтверждает предыдущий вывод, что организация увеличивает закупку товаров и, соответственно, их продажу, то есть увеличивает масштабы своей деятельности.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод, что у организации достаточно денежных средств для платежей по текущим обязательствам в течение 2017-2019 годов. Основные направления расходования денежных средств - это платежи поставщикам за поставку товаров, выплата заработной платы персоналу и перечисление налога на прибыль в бюджет. ООО "Фокс" в состоянии погасить краткосрочные обязательства за счет поступлений от дебиторов, остаток по денежным средствам на конец периода, то есть поступления от дебиторов, превышают кредиторскую задолженность. Организация имеет достаточно собственных денежных средств для осуществления инвестиционных операций, но не использует их на эту цель.

Прямой метод анализа движения денежных средств полно характеризует структуру и динамику денежных потоков, оценивает их сбалансированность, однако с помощью его не установить причины кассовых разрывов. Это позволяет сделать косвенный метод анализа денежных потоков. Данный метод реализуется с помощью корректировки чистой прибыли на изменение статей активов и пассивов.

Для проведения анализа косвенным методом составлена таблица 3.

По данным таблицы можно сделать вывод, что к концу 2019 года чистый денежный поток увеличился по сравнению с 2018 годом. Происходит увеличение денежных средств на конец 2019 года, что можно оценить положительно. Данные косвенного метода позволяют определить, как влияют денежные потоки на изменение прибыли организации, которая также увеличивается на конец 2019 года.

Таблица 3. Косвенный метод составления отчета о движении денежных средств и его анализ в ООО "Фокс", тыс. руб.

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год
Чистая прибыль	1 450	2 704	3 871
Амортизация основных средств	0	0	0
Амортизация нематериальных активов	0	0	0
Изменение дебиторской задолженности	0	+1 003	-978
Изменение запасов ТМЦ	-79	+818	+4040
Изменение кредиторской задолженности	-1 100	-207	-260
Изменение резервного фонда	0	0	0
Чистый денежный поток	429	676	549
Денежные средства на начало периода	1 096	1 525	2 202
Денежные средства на конец периода	1 525	2 201	2 751

Таким образом, анализ движения денежных потоков прямым и косвенным методом дает возможность оценить денежные потоки и сформировать суждение о сильных и слабых сторонах финансовой деятельности организации.

Библиографический список

1. Маевская Е.Б. Стратегический анализ и бюджетирование денежных потоков коммерческих организаций: монография. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 108 с.

2. Казакова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2019. - 233 с.

УДК 631.3

АНАЛИЗ АКТУАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОРЯДКЕ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ПО ОБЪЕКТАМ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

О.В. Ермолицкая

*Научный руководитель: Гридюшко Е.Н., канд. экон. наук, доцент
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»*

В Республике Беларусь на законодательном уровне закреплены как дополнительные возможности в регулировании порядка начисления амортизации в отношении предметов лизинга, так и его особенности.

Инструкция о порядке начисления амортизации нематериальных активов и основных средств определяет условия регулирования процесса воспроизводства основных средств, в том числе отражаемых в бухгалтерском учете организации или индивидуального предпринимателя как доходные вложения в материальные активы (включая инвестиционную недвижимость), а также являющихся предметами нематериальных активов и финансовой аренды (лизинга) [1].

В части начисления амортизации по объектам лизинга терминология приведена в соответствие со Стандартом № 73 «Финансовая аренда (лизинг)». Введена норма о порядке начисления амортизации, когда условия договора лизинга меняются, а именно амортизация начисляется по-новому, начиная с даты таких изменений согласно договору.

В настоящее время расширены права в установлении нормативных сроков службы. К примеру, по основным средствам, которые уже были в эксплуатации, помимо всего прочего организация сможет учесть их фактический срок эксплуатации у предыдущих балансодержателей.

Амортизационные отчисления по предмету лизинга производятся ежемесячно (если иное не установлено договором лизинга) в течение срока лизинга принятыми в соответствии с условиями договора методами и способами исходя из амортизируемой стоимости предмета лизинга, размеров лизинговых платежей, установленных договором лизинга, независимо от вида лизинга. В соответствии с нововведениями, начисление амортизации по предмету лизинга начинается с месяца его ввода в эксплуатацию лизингополучателем. Если договором лизинга предусмотрено начисление амортизации до ввода такого предмета в эксплуатацию, то амортизационные отчисления, предусмотренные этим договором, относятся на расходы будущих периодов и включаются в расходы на реализацию, затраты на производство, прочие расходы по текущей деятельности, прочие расходы в месяце ввода предмета лизинга в эксплуатацию.

На основании изменений, амортизация по отдельным предметам лизинга – передаточным устройствам, сооружениям, зданиям, – начисляется исходя из срока полезного использования, установленного в диапазоне от нормативного срока службы, в соответствии с пунктом настоящей Инструкции, уменьшенного на срок фактической эксплуатации, до 1/5 указанной разницы, но не менее 3-х лет [2].

Если срок фактической эксплуатации объекта на дату изменения порядка начисления амортизации окажется более или равным максимально допустимого нормативного срока службы/срока полезного

использования, остаточный нормативный срок службы/срок полезного использования устанавливается по решению комиссии самостоятельно с учетом требований техники безопасности, технического состояния объекта и других факторов на срок не менее 1 года. В случае изменения условий договора лизинга (графика лизинговых платежей, срока лизинга) амортизационные отчисления производятся в соответствии с измененными условиями, начиная с даты вступления в силу таких изменений, в соответствии с порядком, предусмотренным договором.

При невозможности выделения амортизируемой стоимости предмета лизинга по договору международного лизинга амортизация начисляется от контрактной стоимости такого предмета за вычетом выкупной стоимости. Амортизационные отчисления по предмету лизинга, учитываемому в составе активов лизингодателя в соответствии с законодательством, включаются лизингодателем в состав прочих расходов, а амортизационные отчисления по предмету лизинга, учитываемому в составе активов лизингополучателя в соответствии с законодательством, лизингодателем не начисляются, а лизингополучателем включаются в состав затрат на производство или расходов на реализацию, расходов индивидуального предпринимателя. В связи с изменениями в Инструкции, амортизация по предмету лизинга, передаваемому физическому лицу, не являющемуся индивидуальным предпринимателем, и не учитываемому в составе активов лизингодателя в соответствии с законодательством, не начисляется.

Капитальные затраты, осуществляемые арендатором (лизингополучателем), изменяющие стоимость объекта аренды (предмета лизинга), подлежащие по истечении договора аренды (лизинга) возврату арендодателю (лизингодателю), возмещаются арендодателем (лизингодателем) на условиях договора аренды (лизинга) либо арендатором (лизингополучателем) путем ежемесячного начисления по ним амортизации на условиях договора лизинга [1].

Затраты на неотделимые улучшения объекта аренды (предмета лизинга) амортизируются с месяца, следующего за месяцем начала использования указанных улучшений (в случае капитальных затрат на неотделимые улучшения), за месяцем ввода в эксплуатацию предмета лизинга (в случае затрат по доставке, монтажу, а также других затрат, связанных с его приобретением, если такие затраты в соответствии с законодательством не учитываются в стоимости предмета лизинга, по которой он принимается к бухгалтерскому учету лизингополучателем).

Амортизация осуществляется с использованием срока полезного использования, установленного в диапазоне от срока, оставшегося до окончания срока аренды (лизинга) (для бессрочного договора аренды – от 1 года), до верхней границы диапазона срока полезного использования объекта аренды (предмета лизинга), установленного в соответствии с Инструкцией, до его выкупа, возврата или выбытия. После возврата объекта аренды амортизационные отчисления по нему производятся арендодателем.

Таким образом, хотелось бы отметить, что нововведения уточняют порядок начисления амортизации при исполнении договоров лизинга, что вызвано в том числе вступлением в силу Национального стандарта №73 «Финансовая аренда (лизинг)» и включают следующие основные изменения: введение нормы о порядке начисления амортизации, в случае изменения условий договора лизинга; порядок начисления и отражения амортизации по каждому из видов лизинга (долгосрочному и краткосрочному); приведение терминологии в соответствие с новыми нормативно-правовыми актами. Так же следует обратить внимание, что изменения вступят в силу с 1 февраля 2020 года. При этом по объектам, которые числятся в организации до этой даты, амортизация начисляется в соответствии с порядком, действующим до вступления в силу рассмотренного нормативно-правового акта.

Библиографический список

1. Об утверждении Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов от 27 февраля 2009 г. № 37/18/6: утв. Постановление Министерства экономики Респ. Беларусь, Министерства финансов Респ. Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Респ. Беларусь от 19 дек. 2019 г. № 25/79/70 (8/34982 от 09.01.2020).

2. Порядок амортизации основных средств и нематериальных активов осовременят [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gb.by/aktual/bukhgalterskii-uchet/poryadok-amortizatsii-osnovnykh-sredstv>.

УДК 336.74

УРОВЕНЬ ВЛИЯНИЯ ОСНОВНЫХ РЕСУРСОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК АГРАРНЫХ ТИПОВ РАЙОНОВ

М.А. Алексеева

*Научный руководитель: Гайдуков А.А., старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»*

В современных условиях на сумму выручки от реализации продукции в аграрном секторе оказывает влияние множество факторов [1]. Наряду с организационно-экономическими факторами, зависящими от деятельности самих сельскохозяйственных организаций, изменение выручки обусловлено воздействием региональных особенностей производства. В связи с этим в процессе анализа необходимо учитывать данные особенности.

В качестве объекта исследования выбрана совокупность сельскохозяйственных организаций Витебской области Республики Беларусь. Основным источником информации послужили данные годовой бухгалтерской отчетности за 2018 год.

А.А. Муравьевым выделены следующие экономико-географические типы районов в Республике Беларусь:

- 1) индустриальный;
- 2) индустриально-аграрный;
- 3) аграрно-интенсивный;
- 4) аграрно-экстенсивный [2].

На наш взгляд, в первую очередь заслуживает внимание исследование результатов деятельности сельскохозяйственных организаций регионов в районах аграрного типа. В Витебской области к аграрно-интенсивному типу районов относятся Бешенковичский, Верхнедвинский, Городокский, Дубровенский и Лиозненский. В свою очередь, в состав районов аграрно-экстенсивного типа входят Браславский, Докшицкий, Миорский, Поставский, Сенненский и Ушачский. Аграрно-интенсивный тип районов насчитывает в общем 64 организации АПК, аграрно-экстенсивный – 55.

В процессе корреляционно-регрессионного анализа в качестве результативного признака нами выбрана выручка от реализации продукции (y , тыс. руб.). Факторами формирования выручки приняты:

- x_1 – площадь сельскохозяйственных земель, га.;
- x_2 – среднегодовая численность работников, чел.;
- x_3 – среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.;
- x_4 – среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.

В результате расчетов по организациям АПК аграрно-интенсивного типа районов получено следующее уравнение:

$$y = -1594,44 - 0,55x_1 + 41,71x_2 - 0,05x_3 + 0,64x_4.$$

Параметры, характеризующие полученное уравнение, указывают на возможность использования его для дальнейшего анализа. Об этом свидетельствует множественный коэффициент корреляции (0,912), фактический критерий Фишера (72,7).

Результаты корреляционно-регрессионного анализа свидетельствуют о том, что в организациях АПК аграрно-интенсивного типа районов увеличение площади сельскохозяйственных земель на 1 га вызывает снижение выручки в среднем на 0,55 тыс. руб. Прирост численности работников на 1 чел. обуславливает увеличение выручки на 41,71 тыс. руб. Увеличение стоимости основных средств вызывает снижение выручки на 0,05 тыс. руб., в то время как прирост стоимости оборотных средств способствует росту выручки в среднем на 0,64 тыс. руб.

Уравнение регрессии по организациям районов аграрно-экстенсивного типа имеет следующий вид:

$$y = -940,42 - 0,59x_1 + 42,24x_2 - 0,05x_3 + 0,53x_4.$$

Данные уравнение также достаточно точно отражает воздействие основных факторов производства на изменение выручки от реализации продукции по указанной совокупности организаций АПК. Параметры уравнения свидетельствуют о том, что в данном типе районов увеличение площади сельскохозяйственных земель на 1 га вызывает снижение выручки в среднем на 0,59 тыс. руб. Прирост численности работников на 1 чел. обуславливает увеличение выручки на 42,24 тыс. руб. Увеличение стоимости основных средств вызывает снижение выручки на 0,05 тыс. руб., в то время как прирост стоимости оборотных средств способствует росту выручки в среднем на 0,53 тыс. руб.

В целом по результатам проведенного исследования можно отметить, что организации АПК одного региона в пределах различных типов административных районов аграрной направленности отличаются по влиянию отдельных факторов производства на изменение выручки от реализации продукции сельского хозяйства. В организациях аграрно-интенсивного типа районов увеличение площади сельскохозяйственных земель в меньшей мере обуславливает снижение выручки. Также более высокая окупаемость в данных районах наблюдается по оборотным средствам. В свою очередь, в организациях АПК аграрно-экстенсивного типа районов заметен более значительный недостаток трудовых ресурсов, что вызывает их более высокую окупаемость выручкой от реализации продукции.

Библиографический список

1. Выручка от реализации продукции // Главная книга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://glavkniga.ru/situations/k504964>.

2. Муравьев А.А. Актуальные направления повышения эффективности сельского хозяйства региона (на примере Могилевской области. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – 157 с.

УДК 338.2

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Д.Ю. Грязева

*Научный руководитель: Сироткин С.А., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Ярославский филиал*

В современном мире процесс управления организацией с каждым годом все усложняется. Это обусловлено развитием рыночных отношений, значительного увеличения конкуренции и огромного потока информации, который необходимо эффективно обработать для принятия управленческих решений. На руководителя предприятия возлагается огромная ответственность, она заключается в выборе курса, по которому предприятие будет следовать, и развиваться в течение продолжительного времени. Так как положительная тенденция в развитие предприятия в полной мере зависит от того, как осуществляется учет, от структуры предприятия, от выбора классификации объектов управления. В нынешних рыночных отношениях недостаточно принятие традиционных решений в управлении предприятия, необходимо проявлять гибкость и учитывать особенности предприятия. А для того, чтобы разработать эффективную стратегию для управления организацией, необходимо располагать уместной и своевременной информацией, и уметь правильно ее использовать в своих целях. Базой данной информации, благодаря своим функциям, выступает управленческий учет.

Таким образом, роль управленческого решения заключается, во-первых, в изменении состояния системы в направлении достижения цели, во-вторых, может сводиться к изменению самой цели, если она была своевременно некорректно поставлена и все действия (альтернативы) не приводят к ее достижению [1].

Управление предприятием подразумевает под собой процесс воздействия руководителя на персонал, в целях достижения положительных результатов деятельности предприятия.

Система управления предприятием — это совокупность всех элементов, подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, обеспечивающих заданное функционирование организации. Система управления предприятием включает в себя пять основных функций: принятие верного решения, способного принести предприятию пользу; организация выполнения этого решения; контроль и регулирование; учёт; осуществление обратной связи. Система управления предприятием базируется на трех основных составляющих: информационная поддержка процессов разработки и реализации решений; набор типовых бизнес-процедур для решения поставленных задач; система мотивации персонала [2].

Управленческим решением является экономический процесс, который включает в себя принятие выбора руководителя в рамках управления предприятием. Данное решение может приниматься в условиях определенности, неопределённости и риска, что, безусловно, повлияет на эффективность результата данного решения.

Процесс принятия управленческих решение включает в себя несколько этапов и операций: сбор и анализ нужной информации; характеристика рассматриваемой проблемы или вопроса; формирование цели и критерии их управления; построение модели проблемной ситуации и ее обоснование; создание альтернативного варианта решения; принятие решения; обоснование принятого решения; согласование решения с надлежавшими отделами и структурами; формирование окончательного решения и его утверждение; выполнение решения; контроль за выполнением решения; изучение результатов принятого решения [4, с. 12].

Какую же роль играет в данном процессе управленческий учет? Чтобы ответить на этот вопрос для начала выясним, что представляет из себя данный учет и какие его функции.

Управленческий учет — это система сбора, регистрации, обобщения и предоставления объективной информации по деятельности организации, необходимой для принятия решений управленческим звеном организации (руководителей). Благодаря организации и внедрению системы управленческого учета появляется возможность анализа финансово-экономического состояния предприятия, распределения ресурсов, оптимизации издержек, улучшения показателей финансового результата [3].

Предмет управленческого учета — это экономическая деятельность предприятия в целом и отдельно по структурным подразделениям.

А объектом управленческого учета являются затраты как в целом по предприятия, так и по структурным подразделениям (бюджетирование, центры финансовой ответственности, внутренне ценообразование), то есть внешняя и внутренняя среда деятельности предприятия.

Существует несколько функций управленческого учета. Во-первых, одной из основных функций, является планирование. На основе полученной информации из бухгалтерского учета, руководство разрабатывает планы функционирования организации на будущие периоды и оперативные планы для решения текущих проблем. Планы предназначены как для отделов, так и для подразделений.

Функция внутреннего управления отвечает за график и своевременность выполнения поставленных задач. Происходит регулярный обмен информацией между различными отделами, что позволяет оперативно решать возникшие проблемы и контролировать выполнение поставленных целей. Функция учета и контроля заключается в получении обратной связи в структуре управления предприятием. Эта функция обеспечивает фактическое отражение результатов планирования, выполнения бюджетов и т.д. Управленческий учет в отличие от бухгалтерского(финансового) учета, по мимо внутренней информации о деятельности организации, содержит в себя и данные из внешних источников, это играет одну из ключевых ролей в принятии эффективного управленческого решения.

Отдельное внимание хочется уделить функции стимулирования, во многих литературных источниках ее не ставят наравне с другими функциями. На наш взгляд это функция является одной из самых главных, так как влияет на уровень эффективности деятельности сотрудников, что в свою очередь на прямую связано с экономической деятельностью организации. В управленческом учете содержится информация об эффективности работы каждого сотрудника, что позволяет устанавливать оплату согласно результату работы каждого сотрудника.

Функция самооценки и оценки является заключительным процессом принятых управленческих решений. Управленческий учет содержит в себе информацию об эффективности внедрения принятого решения, на основании этой информации производится корректировка будущего планирования.

Координация и обмен информацией обеспечивает координацию и согласование действий всех отделов и подразделов. Благодаря данному

обмену информацией и отчетностью между отделами оперативно достигаются поставленные цели.

Из всего вышеперечисленного следует, что базой для принятий управленческих решений выступает анализ учетной информации. А данный анализ осуществляется в рамках управленческого учета. Положительный результат управленческого решения зависит от качества и своевременности информации, наличие которой обеспечивает управленческий учет.

Качество управленческого учета влияет на адекватность отражения существующей ситуации в организации и на способность минимизировать убытки. Поэтому в принятии управленческих решений управленческий учет играет немаловажную роль. Информация, которую предоставляет управленческий учет, необходима практически всему персоналу для планирования и создания стратегического курса деятельности предприятия. Эффективные управленческие решения являются гарантом стабильного развития предприятия и конкурентоспособности на рынке.

Библиографический список

1. Белоганов В.А. Принятие управленческого решения как форма мыслительной деятельности // Молодой ученый. — 2015. — № 21. — С. 681–691.

2. Лисецкий Ю.М. Система управления предприятием // Программные продукты и системы. - 2018. - Т. 31. - № 2. - С. 246–252.

3. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2015. — 278 с.

4. Винокур М.Е. Организация производства и менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Проспект, 2016. — 12 с.

УДК 336.02

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗЕРВЫ КАК ОСОБАЯ ФОРМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Ю.А. Манухова, Ю.А. Ландышева

*Научный руководитель: Бурмистрова О.А., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Пензенский филиал*

Одним из элементов общей системы ресурсов предприятия являются финансовые резервы, представляющие собой денежные средства, предназначенные для использования в случаях возникновения непредвиденных расходов.

Финансовые резервы являются важным регулирующим элементом, воздействующим на экономику. Степень их значения зависит от экономической обстановки в стране – чем она тяжелее, тем большее значение они приобретают. Довольно часто от наличия и объема финансовых резервов зависит состояние предприятий, а также внутрихозяйственное состояние всей страны, если речь идет о государственном бюджете [1, с. 15].

В современных рыночных условиях, предприятиям для того, чтобы осуществлять свою работу необходимо иметь в резерве определенную сумму денежных средств. Финансовые резервы необходимы для стабильного и сбалансированного развития экономики страны. Благодаря финансовым резервам поддерживается стабильный уровень производства. В этой связи для каждого хозяйствующего субъекта остается актуальным вопрос относительно оптимальной величины финансовых резервов.

При этом следует учитывать, что чрезмерный их размер также будет иметь негативные последствия, так как приведет к замедлению оборота капитала. Недостаток резервов представляет опасность в связи с тем, что у предприятия повышается риск оказаться банкротом в случае финансовых затруднений.

Оптимизация финансовых резервов необходима для достижения баланса капитала и товара. При этом решающую стабилизационную роль играют крупные, в том числе, бюджетные резервы, которые представляются наиболее оперативной и эффективной формой организации финансовых ресурсов и способствуют не только решению текущих проблем, но и получению экономической отдачи от вложений [3, с. 153].

Финансовые резервы, безусловно, могут формироваться предприятиями всех организационно-правовых форм. Например, резервы производственных организаций образуются за счет собственных финансовых источников или взносов участников [6, с. 12]. У государственных предприятий эти источники дополняются, при необходимости, ассигнованиями из бюджета и внебюджетных фондов.

На практике наиболее часто встречаются смешанные формы образования финансовых резервов по их источникам, обусловленные смешанными формами собственности [4, с. 32].

Финансовые резервы создаются в различных целях [5, с. 44]: финансирования затрат, связанных с чрезвычайными ситуациями (страховые резервы); обеспечения сбалансированности бюджетов всех уровней, непредвиденных расходов и специальных потребностей, в основном платежей по внешнему долгу (бюджетные резервы); осуществления непредвиденных расходов субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм (резервные фонды хозяйствующих субъектов).

Финансовые резервы бывают нескольких видов: направленные на обеспечение непредвиденных расходов; обеспечения стабильного выполнения текущих операций и финансовое обеспечение различных производственных расходов; покрытия убытков и прочих видов ущерба, непредвиденными ситуациями, неблагоприятными условиями, стихийными бедствиями, несчастными случаями и другими непредвиденными негативными обстоятельствами.

Формирование финансового резерва в бухгалтерском учете признается расходом, и с учетом вида обязательства относится на расходы по обычным видам деятельности. Финансовый резерв отражается в бухгалтерском учете отражается за счет тех расходов, которые были бы признаны при появлении обязательства, под которое формируется соответствующий денежный резерв. Предприятие формирует свои финансовые резервы в соответствии с законодательством Российской Федерации или в соответствии с учредительными документами предприятия, размер которых отражаются на счёте 82 "Резервный капитал".

Суммы резервов при этом отражаются по статье "Резервный капитал", сформированный в соответствии с законодательством и учредительными документами предприятия, отражаются отдельными строками. При этом организация может решать самостоятельно, какие именно резервы ей создавать и закрепляет данное положение в своей учётной политике. Таким образом, для достижения баланса капитала и товара необходима оптимизации финансовых резервов. При этом финансовые резервы необходимо держать под контролем, поскольку чрезмерный их размер также будет иметь негативные последствия, так как приведет замедлению оборота капитала. Недостаток резервов представляет опасность в связи с тем, что у предприятия повышается риск оказаться банкротом в случае финансовых затруднений.

С позиции финансового учета, резервы являются важной необходимостью, так как они позволяют увидеть реальное финансовое

состояние организации. В международной практике учета формирование финансовых резервов является обычным явлением, для российских фирм последнее время они также становятся реальностью. Особое значение в этом направлении сыграло ПБУ 21/08 «Изменения оценочных значений». Следовательно, проанализировав литературу по данной теме, мы можем прийти к выводу, что формирование резервов в системе бухгалтерского учета предприятий и организаций в настоящее время является чрезвычайно положительным фактором (и прежде всего это обусловлено с налоговой точки зрения).

Библиографический список

1. Егорова-Екимкова И.И. К вопросу о резервах развития предприятия в условиях современной России // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2015 - № 4 – с. 117.

2. Никитина Е.Н. Создание финансовых резервов как основа самострахования предприятия от финансовых рисков // Аллея науки. - 2018. - Т. 4. - № 8 (24). - С. 194-197.

3. Осмирко Я.В., Фрумина С.В. Финансовые резервы как особая форма формирования и использования финансовых ресурсов. В сборнике: Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, право. Ответственный редактор Н.Н. Понарина. 2015. - С. 152-154.

4. Таусова И.Ф. Влияние резервов на финансовое положение и финансовые результаты деятельности организации. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. - 2018. - Т. 5. - № 2. - С. 80-81.

5. Тосунян Г.А. Резервы для эффективного использования финансовой системы // Вестник Финансового университета. - 2016. - Т. 20. - № 1 (91). - С. 8-14.

6. Ухина О.И., Недоцук М.В. Роль финансовых резервов в обеспечении финансовой устойчивости предприятий // Финансовый вестник. - 2018. - № 4 (43). - С. 10-15.

УДК 631.15:330.522.2

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЕ НАЛИЧИЯ, СОСТОЯНИЯ И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ В ОТДЕЛЬНОМ ТИПЕ РАЙОНОВ РЕГИОНА

А.А. Махамед

Рациональное использование основных средств и производственных мощностей организации способствуют улучшению технических показателей производства, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости и трудоемкости изготовления, что в конечном итоге содействует улучшению результатов деятельности [1]. В связи с этим, повышению эффективности хозяйственной деятельности на основе роста окупаемости ресурсов должен предшествовать всесторонний экономический анализ.

В настоящее время анализу наличия и использования основных средств уделяется достаточно большое внимание. Тем не менее, на наш взгляд, есть необходимость исследования воздействия показателей наличия, состояния и движения основных средств на изменение результатов деятельности организаций АПК на региональном уровне с учетом специфики производства.

В качестве объекта исследования выбрана совокупность сельскохозяйственных организаций Могилевской области Республики Беларусь. Основным источником информации послужили данные годовой бухгалтерской отчетности за 2018 год.

Результаты исследований и их обсуждение. Достаточно достоверные результаты о количественном влиянии основных факторов на результативный показатель по сельскохозяйственным организациям в пределах отдельного региона можно получить с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Данный принцип можно использовать при анализе использования отдельных видов ресурсов.

В процессе исследования в качестве результативного показателя использована выручка от реализации продукции сельского хозяйства (у, тыс. руб.). На наш взгляд, она достаточно полно отражает эффект, полученный от использования всех видов ресурсов в сельскохозяйственных организациях, в том числе основных средств. При этом в модель включены следующие факторы:

- x1 – стоимость основных средств, тыс. руб.;
- x2 – сумма износа основных средств, тыс. руб.;
- x3 – стоимость основных средств полностью изношенных, тыс. руб.;
- x4 – стоимость введенных основных средств, тыс. руб.;
- x5 – стоимость пассивной части основных средств, тыс. руб.;

x_6 – принадлежность организации к аграрно-интенсивному типу районов.

В Могилевской области, согласно исследованиям А.А. Муравьева, к аграрно-интенсивному типу районов относятся Горецкий, Кировский, Мстиславский, Славгородский, Чаусский и Шкловский. В указанных районах насчитывается 46 организаций АПК.

В целом расчеты проведены по 122 организациям АПК Могилевской области. В результате расчетов получено следующее уравнение:

$$y = -1141,6 + 1,1x_1 + 0,1x_2 - 0,1x_3 + 0,4x_4 - [(1,2x_5)]_5 + [(388,3x_6)]_6.$$

Параметры полученного уравнения свидетельствуют о том, что в организациях АПК Могилевской области Республики Беларусь увеличение стоимости основных средств на начало 2018 года на 1 тыс. руб. вызывает в среднем прирост выручки на 1,1 тыс. руб. При увеличении суммы износа на 1 тыс. руб. выручка возрастает в среднем на 0,1 тыс. руб. Прирост стоимости полностью изношенных средств и пассивной части на 1 тыс. руб. обуславливает снижение выручки на 0,1 тыс. руб. и 1,2 тыс. руб. соответственно. Ведение в строй новых основных средств на сумму 1 тыс. руб. вызывает прирост выручки в сумме 0,4 тыс. руб.

Отдельного внимания заслуживает фактор принадлежности организаций АПК региона к аграрно-интенсивному типу районов. Он, в свою очередь, вызывает прирост выручки от реализации продукции в среднем по совокупности на 388,3 тыс. руб.

В целом по результатам проведенного исследования можно отметить, что обеспеченность организаций АПК основными средствами, их состояние и движение оказывают существенное влияние на формирование конечных результатов деятельности. Вместе с тем принадлежность организаций АПК к аграрно-интенсивному типу районов Могилевской области вызывает значительный прирост выручки и соответствующее улучшение результатов хозяйствования.

Библиографический список

1. Эффективное использование основных средств на предприятии в современных условиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bizblogs.ru/ekonomika/effektivnoe-ispolzovanie-osnovnykh-sredstv-na-predpriyatii-v-sovremennykh-usloviyakh/>.

2. Муравьев А.А. Актуальные направления повышения эффективности сельского хозяйства региона (на примере Могилевской области). – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – 157 с.

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В АПК

К.А. Никитина

*Научный руководитель: Волкова О.В., старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»*

Товаропроизводителям важно иметь право самостоятельно распоряжаться произведенной продукцией. Государство может рассчитывать и доводить квоты на производство и централизованную закупку продукции, но они не должны носить директивного характера. Товаропроизводителям следует дать право выбора - продавать продукцию государству и иметь в этой связи надежного и стабильного покупателя или находить свои каналы реализации, подвергаясь повышенному риску хотя и предполагая более высокие выгоды. Автор пишет, что прямой или опосредованный рыночный сбыт имеет немалые достоинства: вынуждает быстро адаптироваться к рыночной конъюнктуре, налаживать взаимовыгодные горизонтальные связи, реализовывать продукцию по рыночным ценам. Следовательно, свободный сбыт способствует совершенствованию специализации и структуры производства, регулирует объемы поставок, развивает сферу предпринимательства.

Развитие рынка на селе характеризуется постепенной переориентацией сельскохозяйственных организаций на реализацию через альтернативные каналы сбыта: продажа на рынках, через собственную торговую сеть, организациям общепита, по бартеру. Однако, доля в общем объеме реализации государственных закупок скота и птицы, молока из-за слабой конкуренции в сфере сбыта остается высокой.

Самостоятельный выбор каналов реализации сельскохозяйственной продукции сопровождается огромным риском и неопределенностью. Не каждая организация может представлять свою продукцию самостоятельно на внутреннем и мировом рынках, поэтому наиболее рациональным каналом реализации для сельскохозяйственных организаций являются государственные закупки.

В отношении производства и реализации продукции сельского хозяйства проводится более гибкая ценовая политика. Ценовое регулирование в АПК направлено на улучшение финансового состояния сельскохозяйственных и перерабатывающих отраслей, упорядочение цен и недопущение ценовых перекосов на различные группы

продовольственных товаров, насыщение потребительского рынка, обеспечение рентабельного производства социально значимых продовольственных товаров [2].

Производители сельскохозяйственной продукции оказались в условиях, с одной стороны, установления свободных цен на ресурсы производственно-технического назначения и услуги и, с другой стороны, - в условиях фиксированных закупочных цен на основные виды сельскохозяйственной продукции, что вызвало нарушение паритета цен и ухудшение финансового состояния сельскохозяйственных организаций, не стало средств на финансирование капитальных вложений.

На протяжении последних лет государство различными методами пыталось компенсировать потери хозяйствующих субъектов от опережающего роста цен на промышленные товары и услуги. Так устанавливались надбавки к закупочным ценам. Чтобы снизить цены на потребительские товары, из бюджета возмещалась разница между розничными и оптовыми ценами.

Кроме этого, вводились компенсационные платежи по частичному возмещению стоимости минеральных удобрений, средств защиты растений, ГСМ, семян элиты и I репродукции, племенных животных. Также частично возмещались затраты по добыче и транспортировке торфа и сапропелей, расходы по страхованию урожая.

Основной формой реализации готовой продукции сельскохозяйственных организаций выступают государственные закупки, осуществляемые соответствующими заготовительными организациями (молокозаводы, мясокомбинаты и т.д.). Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию определяются производителями по согласованию с перерабатывающими, заготовительными и торговыми организациями исходя из плановых затрат на ее производство и реализацию, установленных налогов и неналоговых платежей, необходимой прибыли, если не установлен иной порядок. Минимальные закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливаются Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь по согласованию с Министерством экономики. Оплата продукции может производиться как денежными средствами, так и иным имуществом (сырьем, материалами, товарами и т.д.).

В соответствии с действующим законодательством на сельскохозяйственную продукцию применяются свободные и регулируемые закупочные цены. Свободные закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, по мнению автора, устанавливаются

производителем по согласованию с перерабатывающими, заготовительными и торговыми предприятиями исходя из плановых затрат на производство и реализацию, предусмотренных налогов и неналоговых платежей, необходимой прибыли, а так же с учетом конъюнктуры рынка [3].

В настоящее время разрешены права субъектов хозяйствования устанавливать отпускные цены на производимые товары без учета предельных индексов изменения предельных отпускных цен (тарифов) на приобретаемые для целей экспорта [1].

Таким образом, необходима государственная система регулирования цен. Государственная поддержка субъекта хозяйствования должна базироваться на гарантированных защитных ценах, которые обеспечивали бы покрытие текущих затрат и минимальный уровень рентабельности.

Система ценообразования в сельском хозяйстве в рыночных условиях должна обеспечивать рентабельную работу организаций, создание собственных финансовых ресурсов.

Библиографический список

1. Гуляева Е. Порядок формирования и применения цен и тарифов // Главный бухгалтер. - 2012. - № 6. - С. 62.

2. Купреева Л. Ценообразование в 2018 году // Экономика, финансы, управление. - 2018. - № 5. - С. 26.

3. Поляничко И. Особенности формирования закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию с учетом действующей системы налогообложения // Главный бухгалтер. - 2018. - № 46. - С. 65.

УДК 631.16:658

РАЗЛИЧИЯ В ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАЙОНОВ АГРАРНО- ЭКСТЕНСИВНОГО ТИПА

А.А. Рабцевич

*Научный руководитель: Гайдуков А.А., старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»*

Повышение эффективности производства – главное направление в развитии рыночной экономики. Категория эффективности производства является широким понятием, связанным с экономией общественного

труда, и характеризует продуктивность всего труда – живого и овеществленного. Она имеет различные толкования в силу своей объективной сложности, но в любом случае предусматривает сопоставление результата с затратами, или ресурсами, использованными для его достижения [1].

В современных условиях, наряду с внутренней средой функционирования сельскохозяйственных организаций, на эффективность использования ресурсов оказывают значительное воздействие региональные особенности хозяйственной деятельности. В связи с этим возникает необходимость оценки окупаемости основных ресурсов с учетом таких особенностей.

Расчеты проведены по данным годовой бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных организаций Минской области Республики Беларусь за 2018 год. Одним из наиболее многочисленных экономико-географических типов районов Минской области является аграрно-интенсивный. К нему отнесены: Березинский; Вилейский; Воложинский; Крупский; Логойский; Пуховичский; Мядельский; Стародоржский; Столбцовский; Червенский [2].

Большая представительность данного типа районов предполагает необходимость детального исследования эффективности использования трудовых ресурсов, а также средств и предметов труда в пределах отдельных районов типа.

На начальном этапе анализа нами установлена существенность различий данных районов по эффективности использования указанных ресурсов. В качестве показателей, характеризующих их эффективность, использованы следующие показатели:

- фондоотдача основных средств;
- производство валовой продукции на 1 работника (производительность труда);
- коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

На основании структурной группировки (10 групп районов) по всем указанным показателям проведен анализ дисперсий в разрезе районов. Результаты дисперсионного анализа по производительности труда представлены в таблице 1. Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что сельскохозяйственные организации Минской области значительно различаются по показателям эффективности использования трудовых ресурсов в районах аграрно-экстенсивного типа. На это указывает значительное превышение фактического критерия Фишера над табличным.

Таблица 1. Результаты дисперсионного анализа по производительности труда

Элементы вариации	Символы	Вариация		
		общая	факторная	остаточная
Объем вариации, кв. ед.	W	130296	63753	66543
Структура вариации, %	d_w	100,0	48,9	51,1
Число степеней свободы	C	68	9	59
Исправленные дисперсии, кв. ед.	S^2	1916,1	7083,7	1127,8
Фактический F-критерий	F_f	–	6,28	–
Табличный F-критерий: - при вероятности 0,95	$F_{табл}$	–	2,01	–
Коэффициент существенности -при вероятности 0,95	K	–	3,12	–

В процессе дальнейшего анализа установлено, что также наблюдается значительное различие организаций Минской области по эффективности использования оборотных средств в пределах указанного типа районов. По показателю фондоотдачи основных средств таких различий не выявлено. В связи с этим можно обоснованно утверждать, что принадлежность сельскохозяйственных организаций к определенному району в пределах аграрно-экстенсивного типа не влияет на уровень эффективности использования основных средств. Учитывая полученные выше результаты анализа можно охарактеризовать отдельные районы аграрно-экстенсивного типа Минской области по эффективности трудовых ресурсов и оборотных средств (таблица 2).

Таблица 2. Эффективность использования ресурсов по типам районов

Районы	Показатели		
	Количество организаций в районе, ед.	Производство валовой продукции на 1 работника, тыс. руб./чел.	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств
Березинский	7	44,01	1,16
Вилейский	9	46,46	1,25
Воложинский	8	55,80	1,36
Крупский	4	50,50	1,15
Логойский	4	52,91	1,23
Пуховичский	7	57,82	1,27
Мядельский	7	72,60	1,32
Стародорожский	7	64,85	1,50
Столбцовский	11	63,58	1,42
Червенский	5	169,59	2,04

Таким образом, организации АПК Минской области различаются по эффективности использования трудовых ресурсов и оборотных средств в разрезе районов аграрно-экстенсивного типа. Наибольшая эффективность прослеживается в Червенском районе. Также достаточно высокая производительность труда в организациях АПК Мядельского района. В Стародорожском районе оборотные средства окупаются выручкой на 150%. В целом результаты исследования целесообразно использовать при планировании производства в регионе и разработке инвестиционной политики.

Библиографический список

1. Гогичаев А.Б. Эффективность использования производственных ресурсов регионального АПК / А.Б. Гогичаев, М.М. Мальсургенов, А.В. Мисаков // Terra Economicus. – 2009. – № 2-3. – С. 185-189.

2. Муравьев А.А. Актуальные направления повышения эффективности сельского хозяйства региона (на примере Могилевской области. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – 157 с.

3. Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа. В 3 ч. Ч. 1. Инструментарий, используемый в анализе хозяйственной деятельности. Базовые приемы: методические указания и задания для практических занятий / Н.В. Жудро, А.А. Гайдуков. – Горки: БГСХА, 2017. – 46 с.

УДК 336.221(467)

ПРИМЕНЕНИЕ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК СПОСОБ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Д.С. Синило

*Научный руководитель: Засемчук Н.А., старший преподаватель
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия*

Упрощенная система налогообложения является одним из базовых элементов налоговой оптимизации в Беларуси. Она является стартом всего малого и среднего бизнеса в нашей стране.

Упрощенная система налогообложения в Республике Беларусь – специальная схема, характеризующаяся относительной легкостью выплаты отчислений в фонд государства. Использовать УСН могут небольшие организации и индивидуальные предприниматели, если они соблюдают установленные критерии. Существующие ограничения

непосредственно зависят от численности сотрудников, величины выручки, типа деятельности [1].

Применение упрощенной системы налогообложения прекращается, если валовая выручка предпринимателя в течение календарного года превысила 168900 белорусских рублей.

На данный момент в Республике Беларусь упрощенную систему налогообложения применяет 51% юридических лиц частной формы собственности, из них 98,7% работают по "упрощенке" без уплаты НДС.

Основные плюсы применения УСН:

- налог уплачивается 1 раз в квартал;
- снижение общей величины налогов (исключаются выплаты в местные органы, отчисления в инновационные фонды);
- упрощается механизм расчетов, потому что база налогообложения – это валовая выручка, чтобы установить величину налога достаточно определить значение % от базы;
- упрощается документооборот и бухучет, отдельные категории налогоплательщиков могут вести Книгу учета расходов и доходов.

Механизм заполнения учетной Книги достаточно простой, поэтому можно не привлекать специалиста для расчета и учета упрощенной системы налогообложения.

Зная достоинства УСН многие не подозревают о существующих недостатках:

- упрощенная система налогообложения является “искусственным ограничителем бизнеса”;
- применение упрощенной системы налогообложения неприемлемо при занятии низкорентабельными или материалоемкими видами деятельности;
- невыгодно с точки зрения налоговой оптимизации применение упрощенной системы налогообложения без уплаты НДС для бизнеса, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность;
- не следует выбирать упрощенную систему налогообложения без ведения бухгалтерского учета тем предприятиям, которые планируют развитие своего бизнеса с превышением численности работников до 15 человек и выручкой до 410000 рублей [2].

Выбор системы налогообложения зависит от выручки компании и количества сотрудников. Фирмы с выручкой порядка 12 тысяч у.е. вероятнее всего, выберет упрощенную систему налогообложения без НДС.

В то время как крупной компании с многомиллионной выручкой придется выбрать общую систему налогообложения [3].

Таблица 1. Применение налогообложения без налоговых льгот

Системы налогообложения	Данные для расчета в у.е.	Упрощенная система налогообложения "без НДС" (7% с выручки)	Упрощенная система налогообложения "с НДС" (5% с выручки + НДС 20%)	Общая система налогообложения (НДС 20% + налог на прибыль 18%)
Выручка	12 000	12 000	12 000	12 000
Все затраты	8692	8692	7860 т.к. без НДС к расчету	7860 т.к. без НДС к расчету
Сырье и материалы	4000	4000	3330 т.к. без НДС к расчету	3330 т.к. без НДС к расчету
Аренда и коммунальные	1000	1000	830 т.к. без НДС к расчету	830 т.к. без НДС к расчету
Зарплата	2000	2000	2000	2000
Отчисления в ФСЗН 34% и БГС 0,6%	692	692	692	692
Прочие затраты	1000	1000	1000	1000
Прибыль		3 308	4 140	4 140
Налоги всего		840	3000	3145,2
НДС			2400	2400
НДС к уплате			2400	2400
Налог на прибыль		840	600	745,2
Прибыль после налогов		2 468	1 140	995
Удельный вес всех налогов в выручке		7%	25%	26,21%

Упрощенная система налогообложения является идеальным вариантом налоговой оптимизации только для предпринимателей и предприятий малого бизнеса определенных видов деятельности или для предприятий среднего бизнеса в начале их развития. В последнем случае

важно сразу же вести бухгалтерский учет на общих основаниях, чтобы избежать дополнительных затрат при необходимости в дальнейшем переходить на общую систему налогообложения, что подразумевает восстановление бухгалтерского учета [2].

Библиографический список

1. Упрощенная система налогообложения в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://benefit.by/info/uproshhennaya-sistema-nalogooblozheniya/>.

2. Жук А. Азбука налоговой оптимизации: упрощенная система налогообложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://www.belrynok.by/2018/05/07/azbuka-nalogovoj-optimizatsii-uproshhennaya-sistema-nalogooblozheniya/>.

3. Как сэкономить на налогах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://infobank.by/kak-sekonomitj-na-nalogaх/>.

УДК 336.668

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ

А.И. Таптунова

Научный руководитель: Молчанов А.М., канд. экон. наук, доцент

Финансовое состояние характеризуется платежеспособностью, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.

Бочаров В.В. отмечает, что на практике различают несколько уровней ликвидности:

- нормальная ликвидность выражается способностью предприятия своевременно рассчитываться по своим обязательствам со своими партнерами и государством в течение всего года;

- ограниченная ликвидность означает, что предприятие не может воспользоваться возникающими выгодными коммерческими возможностями и у нее ограничена свобода выбора приемлемых финансовых решений;

- низкая ликвидность означает, что предприятие не способно своевременно погасить свои текущие долговые обязательства. Это может привести к вынужденной продаже долгосрочных активов. А в самом худшем варианте - к длительной неплатежеспособности и банкротству[1].

В оценке финансового состояния организации большую роль играет ликвидность предприятия, так как она имеет прямую связь к финансовому состоянию и является одним из критериев оценки финансового состояния. Именно поэтому мы выбрали ряд показателей, благодаря которым можно оценить ликвидность предприятия, что в свою очередь даёт характеристику финансового состояния предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности (КТЛ) характеризует общую обеспеченность субъекта хозяйствования краткосрочными активами для погашения краткосрочных обязательств. Он показывает возможность предприятия рассчитаться по краткосрочным обязательствам (КО) всеми краткосрочными активами (КА):

$$КТЛ = \frac{КА}{КО} \quad (1)$$

Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, установленное Министерством Финансов равно 1,5.

Таблица 1. Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности

Организации	КТЛ 2017	КТЛ усл	КТЛ 2018	Изменение			Норматив
				общее	в т.ч. за счет		
					КА	КО	
ОАО «Мазоловское»	1,095	1,179	0,975	-0,12	0,084	-0,204	1,5
КСУП «Тепличное»	0,987	0,884	0,858	-0,129	-0,103	-0,026	

По данным расчётам отчетливо видно, что на 2018 год у ОАО «Мазоловское» ликвидность лучше, чем у КСУП «Тепличное», однако в динамике состояние этого показателя ухудшается и значительно отклоняется от нормативного значения, как и у организации Могилевской области, так и Гомельской области. Это говорит о том, что эти организации не обеспечены краткосрочными активами настолько, чтобы погашать краткосрочные обязательства. Это свидетельствует о низкой платежеспособности.

От того, как предприятие формирует свои оборотные средства, за счёт каких источников, зависит финансовая устойчивость. Коэффициент обеспеченности обязательств активами (Ка) рассчитывается как отношение суммы долгосрочных обязательств (ДО) и краткосрочных обязательств (КО) к итогу бухгалтерского баланса (ИБ) по формуле 2:

$$Ka = \frac{ДО+КО}{ИБ} \quad (2)$$

Нормативное значение коэффициента обеспеченности обязательств активами, установленное Министерством Финансов не более 0,85.

Согласно данным таблицы 2, представленной ниже можно определить, что на 2018 год у ОАО «Мазоловское» коэффициент значительно выше, чем у КСУП «Тепличное» и вдобавок у первой организации этот коэффициент имеет тенденцию к росту, а у второй, наоборот. Чем выше значение этого коэффициента, тем хуже, ведь это означает, что обязательства возрастают, а активов недостаточно, чтобы их погасить. Именно поэтому можно определить, что у организации Могилёвской области снижается платежеспособность из-за увеличения суммы обязательств, а у организации Гомельской области - наоборот. Однако эти значения не превышают норматив, а значит и организации платежеспособны.

Таблица 2. Факторный анализ коэффициента обеспеченности обязательств активами

Организа- ции	Ka 2017	Ka усл1	Ka усл2	Ka 2018	Изменение			Норма- тив	
					общее	в т.ч. за счет			
						ДО	КО		ИБ
ОАО «Мазо- ловское»	0,707	0,691	0,787	0,787	0,08	-0,016	0,096	0	≤0,85
КСУП «Теп- личное»	0,684	0,655	0,665	0,678	-0,006	-0,029	0,01	0,013	

Обобщая результаты проведенной оценки, можно сделать вывод о том, что по коэффициентам текущей ликвидности и обеспеченности обязательств активами можно оценить ликвидность предприятия и проанализировать финансовое состояние.

В нашем случае, обе организации платежеспособны и их состояние относится ко второй группе по классификации Бочарова В.В.

Таким образом, мы считаем, что основными признаками платежеспособности являются: наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Библиографический список

1. Критерии и оценка платежеспособности организации с использованием традиционных и современных методик финансового анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studbooks.net/1626445/finansy/kriterii_otsenka_platezhesposobnosti_or_ganizatsii_ispolzovaniem_traditsionnyh_sovremennyh_metodik_finansovogo.

2. Годовые отчёты ОАО «Мазоловское», КСУП «Тепличное», 2018 г.

3. Нормативные значения коэффициентов платежеспособности, дифференцированные по видам экономической деятельности (в ред. постановлений Совмина от 22.01.2016 № 48, от 22.01.2019 № 43).

УДК 658.14/.17

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.В. Чернявская

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

Стратегия управления и функционирования любого предприятия заключается в обеспечении стабильной финансовой устойчивости в его работе и получение прибыли. Для достижения данной цели предприятие должно выработать единственно правильную тактику хозяйствования, основываясь на грамотном анализе финансового состояния предприятия. Именно поэтому важная роль отводится финансовому анализу, с помощью которого можно получить объективную информацию о реальном финансовом состоянии организации.

Каждое предприятие каждый год должно проводить анализ финансовой деятельности для нормального функционирования в рыночных условиях, который позволит выявить финансовые возможности организации и затем, по его результатам, принять обоснованные решения для дальнейшего развития.

В широком смысле финансовый анализ может рассматриваться как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных решений, как способ прогнозирования будущих результатов деятельности предприятия. Было проведено много исследований методик проведения финансового анализа. Работы многих отечественных и зарубежных ученых посвящены теме диагностики экономического состояния предприятия. Практически

все методики проведения финансового анализа имеют свои плюсы и минусы, что каждый грамотный аналитик вынужден использовать комплекс методов, необходимых для проведения точного анализа финансового состояния предприятия, ведь только так можно в конечном итоге принять грамотные и верные управленческие (стратегические) решения [1].

По методике анализа, предлагаемой Г.В. Савицкой, финансовое состояние предприятия представляет собой экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени, это характеристика его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта включает анализ: рентабельности и доходности; финансовой устойчивости; кредитоспособности; валютной самокупаемости. По ее мнению, способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии [2].

С.А. Черемушкин же в своих работах предлагает в качестве показателей для оценки финансового состояния использовать не только традиционные показатели ликвидности и платежеспособности, но и данные о денежных потоках предприятия, которые дают более надежную информацию о действительном положении платежеспособности фирмы [3].

В целом, рассмотрев несколько методик диагностики финансового анализа, можно сделать вывод о том, что характеристика финансового состояния предприятия включает в себя анализ следующих элементов: имущественного положения, ликвидности и платежеспособности, состава и размещения активов хозяйствующего субъекта, кредиторской задолженности, наличия собственных оборотных средств, дебиторской задолженности, источников финансовых ресурсов.

Данные, полученные в результате финансового анализа является базой для принятия управленческого решения. Так, полученные данные позволяют определить качественные и количественные параметры финансового состояния, и основываясь на полученных данных, разработать рекомендации по улучшению платежеспособности и финансовой устойчивости данной организации.

Библиографический список

1. Башкатова Ю.И., Яремская Т.А. Финансовый анализ как основа принятия управленческих решений // Молодой ученый. – 2016. – № 6.2. – С. 8-10.
2. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. - М.: Дрофа, 2016. - 608 с.
3. Черемушкин С.А. Оценка финансового состояния компании на основе денежных коэффициентов // Финансовый менеджмент. –2009.–№ 5.

УДК 33:005.9633

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.А. Яковец

*Научный руководитель: Ржеуцкая О.В., старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»*

На сегодняшний день в экономике стран преобладают рыночные отношения. Характерными чертами таких отношений выступают жесткая конкуренция, автоматизация обработки данных, стремительное изменение технологий и законодательных аспектов, а также инфляционный процесс. В таких условиях предприятия сталкиваются с такими проблемами как рациональное планирование финансовой деятельности организации для его развития в будущем, обеспечение обоснованного движения финансовых ресурсов организации, достижение стабильного финансового положения [1, с. 12].

Стабильность деятельности организации — это наиболее важный показатель, характеризующий финансовое состояние предприятия, показатель, достижение которого должно быть в приоритете не только на краткосрочную, но и на долгосрочную перспективу. Финансово устойчивое предприятие способно за счет собственного капитала покрывать капитал, вложенный в активы, при этом не допуская неоправданную кредиторскую и дебиторскую задолженности, а также вовремя погашать имеющиеся обязательства. Можем сделать вывод, что финансовая устойчивость — это такое финансовое положение предприятия, при котором возможно самофинансирование и платежеспособность организации. Любая финансовая деятельность нуждается в правильном планировании и использовании оборотного

капитала. Именно по этой причине, при анализе финансового состояния, вопросам, связанным с рациональным использованием оборотного капитала уделяют больше внимания [1, с. 93].

Финансовую устойчивость организации можно определить при изучении равновесия между активами и пассивами бухгалтерского баланса. Распределение средств и их управление должно обеспечивать сбалансированность между краткосрочными каналами поступления средств и их краткосрочным использованием, соответственно между долгосрочными каналами поступления средств и их долгосрочным использованием. В краткосрочном планировании предприятие должно сбалансировать оборотный капитал с краткосрочными обязательствами, что можно сделать с помощью увеличения сроков погашения кредиторской задолженности. Долгосрочная перспектива управления денежными средствами включает прежде всего принятия решений в области инвестирования. При сбалансированности активов и пассивов по срокам создается равновесие притока и оттока денежных средств, что в конечном итоге отражается на финансовом положении предприятия [1, с. 53].

Грамотно проведенный финансовый анализ, при решении проблемы финансового состояния, способствует наиболее рациональному использованию имеющихся ограниченных ресурсов. Финансовый анализ является неотъемлемой частью хозяйственной деятельности любого предприятия. Анализ позволяет установить и оценить финансовое состояние организации, а также провести ряд мероприятий, направленных на его улучшение. Он показывает направление этих мероприятий, а также помогает выявлять наиболее важные или слабые аспекты в хозяйственной деятельности. Основным источником информации при анализе является бухгалтерская отчетность, на основе которой заинтересованные лица могут сделать вывод о финансовом состоянии предприятия. На основе вышесказанного можем сделать вывод, что финансовый анализ очень важный атрибут в современных условиях рынка и необходимость его применение лишь увеличивается, так как именно он позволяет принять окончательное решение.

Применение финансового анализа на практике возможно при помощи методов финансового анализа. На сегодняшний день широко используются следующие методы: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый, факторный анализ, сравнительный. Однако в связи с переходом к международным стандартам финансовой отчетности появляется необходимость применения современных методов, таких как

регрессионный и корреляционный анализ. Они позволяют более точно оценить финансовую деятельность организации. Также в процессе анализа должны применяться неформализованные методы сценариев, экспертных оценок, они помогают описать процесс на уровне логики [2. с. 386].

Таким образом, весомая роль в принятии управленческих решений отводится финансовому анализу. Он позволяет оценить текущее состояние предприятия, а также выявить динамику изменений в структуре финансового состояния предприятия.

Библиографический список

1. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 192 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 560 с.

УДК 657 (075.8)

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Т.В. Белова

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

Данная тема актуальна тем, что учет операций с товарами – это один из самых важных участков информационного обеспечения в сфере управления предприятием, занимающимся торговлей, и, соответственно, совершенствование учета становится особенно значимым для таких организаций [2, с. 139].

Прежде всего, необходимо дать понятие товара. Товар – каждый приобретенный либо же изготовленный ценный предмет, который предназначен для дальнейшей продажи [1, с. 83]. Если предприятие осуществляет производство продукции в целях внутреннего пользования, то это – не товар. Из этого следует, что данная статья будет посвящена именно бухгалтерскому учету товаров, рассмотренному на примере конкретной организации.

Основная цель статьи состоит в том, чтобы изучить особенности бухгалтерского учета товарных запасов на примере ООО ТК «Резиз» и разработать пути его совершенствования.

ООО ТК «Резиз» зарегистрирована 8 апреля 2015 г. в Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы № 7 по Ярославской области.

Основным видом деятельности является «Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов», зарегистрированы 4 дополнительных вида деятельности.

Далее в статье рассмотрены особенности учета в розничной торговле.

В ООО ТК «Резиз» ведение учета товаров осуществляется по продажным ценам, отражение учетной стоимости проданных товаров осуществляется так: Дебет счета 90 «Продажи», субсчет 90-2 «Себестоимость продаж» Кредит счета 41 «Товары».

В обществе товары учитываются на счете 41/2. На сумму, которая указана в документах, ведут расчеты с поставщиками и оформляют следующую бухгалтерскую запись: Дебет счета 60 Кредит счета 41/2.

Все расходы на транспорт, используемые на поставку товаров, относятся к расходам на продажу, списываются на счет 44 «Расходы на продажу», субсчет «Транспортные расходы». За счет порядка ведения учетных регистров в ООО ТК «Резиз» по счете 41 «Товары» и по счету

60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» обеспечивается контроль поступления товаров и своевременное их оприходование материально ответственными лицами. Помимо этого, обеспечивается контроль расчетов с теми или иными поставщиками.

На данном предприятии факт поступления товаров от поставщиков оформляют при помощи нижеследующих записей (таблица 1).

Оценивая особенности учета ООО ТК «Резиз», можно сделать вывод, что субъект хозяйствования учитывает передовые принципы ведения учёта и составления отчетности, иными словами – в компании применяют автоматизированные системы, за счет которых можно не пользоваться бумажной формой учета, оставляя такую форму на тех участках, где это необходимо. Но можно отметить и проблемы, связанные с учетом, поэтому можно предложить ряд мероприятий по его улучшению, что позволит усовершенствовать систему бухгалтерского учета товаров в ООО ТК «Резиз» и повысить качество учетной информации.

Несмотря на то, что общество относится к категории малых торговых предприятий и использует упрощенную форму ведения бухгалтерского учета, нагрузки на бухгалтера, достаточно высоки.

В качестве рекомендуемой программы для учета стоит выбрать «1С: Предприятие 8».

Таблица 1. Корреспонденция счетов по поступлению товаров в ООО ТК «Резиз»

№	Содержание факта хозяйственной жизни	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.	Наименование документа
		Дебет счета	Кредит счета		
1.	Оприходование поступивших в магазин товаров от ООО «Альфа», при этом НДС фиксируется отдельно	41/2 19	60 60	524 79,93	Накладная от 25.04.2018 г.
2.	Отражена наценка товаров	41/2	42	364	Накладная от 20.04.2018 г.
3.	Уплата долга поставщикам за поступившие товары	60	51	10000	Счет №21 от 02.06.2017 года
4.	Перечисление авансов поставщикам за товар	60	51	5000	Платежное поручение № 56 от 17.06.2017 г.

Программа «1С: Предприятие 8» является очень удобной в применении – за счет нее может быть объединена вся система магазина в одну базу, за счет чего станет возможным обеспечение автоматического товарно-денежного учета. Использование программы даст возможность:

- контролировать поступление и продажу товаров;
- правильно провести инвентаризацию;
- своевременно регистрировать движение товаров;
- улучшить качество комплектования заказов;
- улучшить печати ценников и штрих-кодов.

Для совершенствования бухгалтерского учета в ООО ТК «Резиз» также можно порекомендовать:

- регулярно обновлять версию ПО «Высший сорт бухгалтерия», так как при этом исправляются модульные ошибки, обновляется база данных по нормативной и законодательной документации, а также меняется форма документов;

- требуется создание графика документооборота, поскольку из-за его отсутствия происходят задержки документов на тех или иных стадиях их движения;

- требуется разработка необходимых приложений к учетной политике: разработка корреспонденций счетов по тем или иным типовым операциям, перечень форм документов, используемых для учета товаров.

Данные предложения позволять обществу качественно вести бухгалтерский учет товаров, что будет способствовать отсутствию многочисленных ошибок в процессе заполнения первичной документации, их оформления и в расчетах с контрагентами организации.

Библиографический список

1. Андреев В.Д. Введение в профессию бухгалтера: учебное пособие. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 192 с.

2. Бухгалтерский учет и анализ (для бакалавров): учебное пособие / Под ред. Костюкова Е.И. - М.: КноРус, 2018. - 416 с.

УДК 657 (075.8)

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПЛАТЕЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ, СОВЕРШАЕМЫХ КОРПОРАТИВНЫМИ КАРТАМИ

Е.Д. Вахрушева

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

В настоящее время все большую популярность среди владельцев бизнеса набирают корпоративные карты. Корпоративная карта – пластиковая платежная карта, привязанная к расчетному счету организации; она может оформляться как на руководителя, так и на сотрудников. Практически каждая организация в настоящий момент имеет одну или несколько корпоративных карт, позволяющих быстро и без особых сложностей совершать оплату за нужды организаций. В связи с этим возросла актуальность изучения бухгалтерского учета платежных операций, совершаемых посредством корпоративных карт.

В качестве объекта исследования используется ресторан «Марракеш» с юридическим названием ООО «Мирос». В 2019 году АО «Альфа-Банк» предложил директору ресторана оформить корпоративную карту для удобства ведения бизнеса. Руководитель оформил карту на себя, и стал активно расплачиваться ею в магазинах за продукты для ресторана. Факт выдачи карты руководителю на счета учета ресторана не отражается, поскольку корпоративная карта является собственностью банка, который ее выдал [2]. Денежные средства, находящиеся на карте, принадлежат организации, поэтому за каждую расходную операцию (снятие наличных или оплата товаров) директор обязан отчитываться, соответственно все

такие операции в бухгалтерском учете будут относиться к операциям с подотчетными лицами.

Существует два варианта отчетности за использованные подотчетные суммы:

- авансовый отчет по стандартной форме АО-1 [1];
- при наличии в организации внутреннего регламента по использованию корпоративных карт, допускается отчет по форме, утвержденной в данном регламенте.

Для отражения операций на счетах бухгалтерского учета в кредите всегда будет счет 51 «Расчетный счет», поскольку карта привязана к счету организации. Отчет о проведенных операциях формируется в виде служебной записки и должен быть сдан в бухгалтерию не позднее, чем через три дня после совершения операции по корпоративной карте. Для оперативного контроля за движением по счету используется интернет-банк. Помимо этого, особенностью учета таких операций в программном обеспечении является то, что данные операции загружаются автоматически при загрузке общей выписки с расчетного счета организации. Расчеты по карте автоматически подгружаются в программе как «Снятие наличных», и всегда требуют ручной корректировки.

Отражение операции по оплате корпоративной картой продуктов в магазине «МЕТРО» подотчетным лицом будет выглядеть следующим образом:

Д 71 К 51 – 5600 руб. директором оплачены расходы картой по безналичному расчету на дату совершения операции.

Д 60 К 71 – 5600 руб. отражен отчет директора по израсходованной сумме на дату принятия отчета.

Отражение операции по снятию наличных с корпоративной карты в банке директором на любую сумму будет выглядеть аналогично.

Д 71 К 51 – в банке директором получены наличные.

Д 50 К 71 – сдача директором наличных в кассу организации.

Однако существуют такие корпоративные карты, для которых создается отдельный счет, в таком случае пополнение и списание будет учитываться на счете 55 «Специальные счета в банках», если при этом у бухгалтерии нет возможности оперативного учета, то до получения банковской выписки и сдачи сотрудником отчета, операции по корпоративной карте будут учитываться на счете 57 «Денежные средства в пути» [2]. В случае, когда корпоративных карт выпускается много, на каждого сотрудника выделяется субсчет к счету 55.

Таким образом, наличие корпоративных карт является достаточно удобным средством расчетов для руководителей и подотчетных лиц. Однако в бухгалтерском учете операции по корпоративным картам по своей сложности имеют мало отличий от операций с наличными денежными средствами.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 16.12.2019).

2. Трухина В. Бухгалтерский учет по корпоративной банковской карте. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nalog-nalog.ru/buhgalterskij_uchet/vedenie_buhgalterskogo_ucheta/buhgalterskij_uchet_po_korporativnoj_bankovskoj_karte/.

УДК 657 (075.8)

ВЫБОР И ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ

К.А. Гришина

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

Необходимость внедрения системы управленческого учета в государственных учреждениях обусловлена принятием Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов (далее - Программа ПЭБР) и Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ. Реализация положений данных документов ведет к серьезным изменениям, как в статусе государственных бюджетных учреждений, так и в практике взаимодействия этих учреждений с вышестоящими федеральными органами исполнительной власти.

В настоящее время Министерство образования определяет нормативные затраты на основании данных о фактических расходах учреждений. Такие данные повышают качество расчетов нормативных затрат, а следовательно - повышается эффективность планирования бюджетных расходов в системе образования. Однако получение такого рода данных осложняется тем, что учет затрат, как правило, ведется в учреждениях только в разрезе кодов КОСГУ.

Любой организации, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности и вида деятельности, требуется квалифицированное управление людскими, материальными и финансовыми ресурсами. Созданию эффективного механизма такого управления в значительной степени способствует организация управленческого учета.

Управленческий учет в бюджетной организации представляет собой подсистему управления и определяется как учетно-аналитическая система, интегрирующая информацию для оценки и анализа деятельности бюджетной организации с целью принятия управленческих решений, повышающих результативность. Управленческий учет направлен на анализ и обобщение информации и осуществляется с использованием всех учетных данных, необходимых для управления бюджетной организации.

Организация и практика ведения управленческого учета в сфере дошкольного образования в Российской Федерации имеет ярко выраженную специфику, которая обусловлена характерными особенностями деятельности дошкольных организаций.

Первой из таких особенностей является значительная зависимость от финансовых средств, которые поступают от учредителя (Департамент образования), 74% доходов дошкольные учреждения получают из бюджета города Ярославля и Ярославской области и 26% от конечных потребителей услуг. В отличие от других организаций государственного сектора дошкольные организации давно привыкли полагаться на внебюджетные источники финансирования своей деятельности. Соответственно, такое положение дел заставляет дошкольные организации заниматься планированием (прогнозированием) не только расходной, но и доходной части своих бюджетов.

Второй важной особенностью учреждений сферы дошкольного образования, которая оказывает значительное влияние на управленческий процесс, является многопрофильный характер деятельности. В условиях рыночной конкуренции, вследствие увеличения количества коммерческих дошкольных образовательных организаций, увеличиваются требования к организации образовательного процесса, в том числе совершенствования материально - технической базы. В дошкольных организациях существуют разные направления образовательных программ. Основной структурной единицей дошкольной образовательной организации является группа. Группы могут иметь общеразвивающую, компенсирующую, оздоровительную или комбинированную направленность. Так же в дошкольных организациях существуют консультационные пункты для детей, не посещающих детский сад, что направлено на педагогическую

помощь неорганизованным детям. Соответственно, для организации действенной системы управленческого учета в дошкольных организациях необходимо учитывать структуру расходов по направлениям деятельности, чтобы иметь возможность оценить эффективность этих направлений и принимать решения о целесообразности их развития.

Третьей особенностью деятельности дошкольных организаций, непосредственно связанной с ведением управленческого учета, является тот факт, что упомянутые в предыдущем абзаце разнообразные направления деятельности выполняются одними и теми же работниками.

Для целей управленческого учета необходимо планирование времени, затрачиваемого каждым из педагогов на соответствующие виды деятельности. Это необходимо не только для того, чтобы обеспечить оптимальное распределение рабочего времени и учебной нагрузки, но и в связи с расчетом эффективности и целесообразности выполнения отдельных учебных программ.

В дошкольных образовательных учреждениях вести внутренний управленческий учет необходимо для того, чтобы деятельность любого учреждения была максимально эффективной. В связи с этим проблема постановки управленческого учета в учреждениях образования стала актуальной именно в период реформирования бюджетного процесса.

В число умений каждого руководителя должно входить представление управленческого учета как механизма управления предпринимательской деятельностью учреждения, направленного на сокращение затрат при повышении качества оказываемых услуг. Наряду с пониманием управления как воздействия на отдельные элементы системы – количество мест, уровень образования, качество образовательных услуг - приходит его понимание как управления взаимосвязи между ними [1].

Основная задача муниципального управления - повышение результативности действий и эффективности использования ресурсов. Внедрение платных услуг в образовательных организациях, позволит эффективнее управлять имеющимися ресурсами, обеспечивая при этом рост заработной платы и улучшение качества предоставляемых услуг.

Далее рассмотрим пример организации управленческого учета в муниципальном дошкольном образовательном учреждении «Детский сад № 75». В структуре детского сада имеется четыре административных блока под руководством заведующего: педагогический, финансовый, медицинский и хозяйственный. Основная доходная база МДОУ «Детский сад № 75» – субсидия на выполнение муниципального задания. В настоящее время применяется схема трехлетнего бюджетного

планирования. Структурные подразделения учреждения ведут систематическую работу по развитию собственной доходной базы, разрабатываются и внедряются новые образовательные программы, привлекаются специализированные кадры. В настоящее время разработано 10 дополнительных образовательных программ, интерес к которым среди потребителей растет. Данные работы позволяют привлекать в учреждение дополнительные финансовые ресурсы, объем которых за последние два года вырос на 30%.

Финансовое обеспечение затрат по присмотру и уходу осуществляется как за счет бюджетных средств, так и за счет средств поступающей родительской платы. Для полноценного обеспечения образовательного процесса требуется всесторонний учет затрат, а именно: приобретение детской мебели, уличного оборудования, игрушек, канцелярских товаров, посуды, мягкого инвентаря, хозяйственных средств.

Бюджетный учет в МДОУ «Детский сад № 75» осуществляется отделом бухгалтерского учета и отчетности (финансовым отделом), возглавляемым начальником отдела и имеющем в штате три сотрудника.

У российских учреждений образования различные подходы к построению систем управленческого учета, которые формируются исходя из целей конкретного учреждения. В настоящее время возникает необходимость выработки единых методик постановки в учреждении учета затрат в разрезе государственных услуг. Разработка единых подходов к системе управленческого учета, обеспечивающей формирование полной и достоверной информации о фактических затратах на оказание государственных услуг (выполнение работ), является необходимым условием формирования адекватного финансового обеспечения выполнения государственного задания на оказание государственных образовательных услуг с учетом применения нормативных затрат на их оказание и содержание имущества учреждения [2].

В целом можно отметить, что управленческий учет в данной организации пока не выделен отдельно, но элементы управленческого учета уже используются в учете данной организации.

Библиографический список

1. Управленческий учет: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.Н. Волкова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 461 с.
2. <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=603010>.

ПОРЯДОК БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ

П.О. Клементьева

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

В данной статье будет рассмотрен процесс отражения бухгалтерского учета расходов на продажу на примере ООО «Электрокомплект». Сегодня учет расходов – актуальная проблема для большого количества организаций. Это обусловлено тем, что прибыль представляет собой основополагающий стимул деятельности любой организации, а также увеличивает покупательский спрос на товары компании [2, с. 56].

Расходы на продажу организации торговли являются полным комплексом затрат, которые несет предприятие, поэтому довольно часто встречается использование единого счета по учету затрат – 44. При этом, учет товаров в торговой компании ведется с применением элементов метода бухгалтерского учета, наиболее полно отвечающим целям деятельности организации и запросам пользователей информации [1, с.72].

Далее в статье рассмотрен практический пример по данным ООО «Электрокомплект». Организация осуществляет свою деятельность на рынке с 2010 г. Главное направление деятельности компании – поставка электротехнического оборудования, как российского, так и импортного производства.

Учет расходов на продажу осуществляется на собирательно-распределительном счете 44 «Расходы на продажу» по затратным статьям. К этому счету открывают следующие субсчета: субсчет 1 – «Расходы на упаковку и тару»; субсчет 2 «Расходы на перевозку продукции»; субсчет 3 «Расходы на рекламу» и субсчет 4 «Прочие сбытовые расходы».

На счете 44 аналитический учет ведется в ведомости учета расходов общехозяйственного типа, затрат будущих периодов и затрат на продажу по вышеуказанным статьям расходов.

В торговой организации учет аналитического характера по балансовому счету 44 осуществляется по статьям и видам расходов.

В таблице 1 отражены бухгалтерские записи по учету расходов на продажу товаров в ООО «Электрокомплект». В обществе все

управленческие затраты можно отнести к расходам на продажу. Обороты по дебету счета 44 отражаются в журналах – ордерах № 1, 2, 7 и 10/1, по кредиту счета подлежат отражению в журнале-ордере № 11. По дебету счета 44 «Расходы на продажи» в течение месяца осуществляется накопление сумм расходов, которые произведены организацией и связаны с продажей товаров. Расходы на продажу подлежат отражению в соответствующих статьях в периоде отчета, к которому они отнесены вне зависимости от срока оплаты и срока возникновения. Счет 44 в конце отчетного периода закрывается и остатка не имеет.

Таблица 1. Учет расходов на продажу товаров

Содержание факта хозяйственной жизни	Первичная документация	Д-т счета	К-т счета	Сумма, руб.
Начислена амортизация по основным средствам	Амортизационная ведомость	44	02	17500
Начислена зарплата сотрудникам	Расчетно-платежная ведомость № Т-49	44	70	15 800
Списаны затраты по продаже товаров	Бухгалтерская справка	90/2	44	33300

Существующая система учёта расходов на продажу в ООО «Электрокомплект» имеет некоторые недостатки. Преобразовательные процессы в обществе протекают весьма противоречиво и медленно, и это не дает возможности налаживания эффективного функционирования механизма хозяйствования рыночного типа. Например, возникают проблемы материально-технического характера.

Несмотря на то, что в целом, учет расходов на продажу ведется в обществе в соответствии с законодательством, можно назвать основные направления совершенствования бухгалтерского учета в ООО «Электрокомплект» - это разработка учетной политики, которая позволит сблизить налоговый и бухгалтерский учет, внедрение новой автоматизированной программы «1С: Бухгалтерия, версия 8.3», утверждение графика документооборота, формирование резерва предстоящих расходов на оплату отпусков. Эти мероприятия существенным образом повысят дальнейшую эффективность бухгалтерского учета, в том числе и расходов на продажу, что будет способствовать улучшению сотрудничества общества со всеми контрагентами.

Библиографический список

1. Астахов, В.П. Бухгалтерский учет от А до Я: Учебное пособие / В.П. Астахов. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 479 с.
2. Гончарова, Н.М. Бухгалтерский учет. Краткий курс: Учебное пособие / Н.М. Гончарова. - М.: Форум, 2018. - 160 с.

УДК 657 (075.8)

УСТАВНОЙ КАПИТАЛ: УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО ЕГО ФОРМИРОВАНИЮ

В.П. Ковалева

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

Уставной капитал - это начальная сумма средств, вносимая учредителями (юридическими или физлицами, в т. ч. иностранными, или субъектами РФ), с которой в организации начинается деятельность. Решение о его величине принимает первое (учредительное) собрание собственников, и эта величина фиксируется в уставе. В данной статье описан учет операций по формированию уставного капитала на примере конкретной организации.

В деятельности любых предприятий уставной капитал обладает очень важной ролью. По его размерам может быть оценено состояние дел компании. Уставной капитал чаще всего выступает в качестве основного источника оборотных средств, с которыми субъект хозяйствования начинает делать первые шаги в бизнесе.

Движение уставного капитала отличает слабая маневренность и редкое изменение, в связи с чем, и учет уставного капитала является не очень объемным, но невзирая на это, очень важным, требуется его грамотная организация, поскольку именно с учета образования уставного капитала начинает работу любая организация [2, с. 103]. Всё это говорит об актуальности темы исследования.

Уставной капитал характеризуется в первую очередь как первоначальные взносы учредителей организации, который может исчисляться в денежном и имущественном эквивалентах [1, с. 95]. Его ключевое предназначение состоит в том, чтобы удовлетворять первичные потребности субъекта хозяйствования.

Объектом исследования выбран ООО «Северсталь-Центр Единого Сервиса». Основной вид деятельности: деятельность, связанная с оказанием услуг в сфере бухгалтерского учета, с проведением финансового аудита, а также налоговым консультированием.

Бухгалтерский учет уставного капитала ООО «Северсталь-Центр Единого Сервиса» ведется на счете 80 с аналитикой по учредителям.

Первая запись по учету уставного капитала сделана на дату регистрации юридического лица. Последующие корректировки в учет уставного капитала попадают согласно дате регистрации изменений, вносимых в устав, в отношении размера уставного капитала. Сальдо счета 80 подлежит отражению в разделе «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса по строке 1310.

Формирование вклада в уставной капитал вновь созданного юридического лица будет первой проводкой, сделанной им. И отразит она начисление уставного капитала в корреспонденции с задолженностью учредителей по его оплате: Дт 75 Кт 80.

Таким образом, в учете уставного капитала появится его общая величина, соответствующая уставу. А фактические расчеты с учредителями по вкладам будут вестись на счете 75 субсчет 1.

Учредитель сделал взнос в уставный капитал 14.06.2003 г., после этого его сумма не менялась. После того, как предприятие было зарегистрировано на сумму уставного капитала делались такие бухгалтерские записи в программе «1С: Бухгалтерия» (таблица 1).

Таблица 1. Журнал факторов хозяйственной жизни [3]

Даты	Содержание факта хозяйственной жизни	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
		Дебет	Кредит	
14 апреля 2003 г.	Взнос в Уставной капитал	Дт 50 «Касса»	Кт 75 «Расчеты с учредителями»	10000
15 апреля 2003 г.	Отражение суммы зарегистрированного уставного капитала	Дт 75 «Расчеты с учредителями»	Кт 80 «Уставной капитал»	10000
16 апреля 2003 г.	Взнос УК на расчетный счет	Дт 51 «Расчетный счет»	Кт 50 «Касса»	

ООО «Северсталь-Центр Единого Сервиса» создан 15.04.2003 г. Уставный капитал не увеличивался и не уменьшался.

Записи по счету 80 «Уставной капитал» делались согласно записям в учредительной документации. В соответствии с Уставом ООО

«Северсталь-Центр Единого Сервиса» для того, чтобы обеспечить деятельность Общества за счет вклада участника, формируется уставной капитал на сумму в 10 000 (Десять тысяч) рублей из средств учредителя – ПАО «Северсталь». Формирование уставного капитала Общества осуществляется из номинальной стоимости каждой доли его участников.

Таким образом, учет уставного капитала в ООО «Северсталь-Центр Единого Сервиса» с точки зрения бухгалтерских записей не сложен. Проблему составляют скорее все сопутствующие ему обстоятельства, которые могут существенно повлиять на конечный результат, появившийся в бухгалтерском учете.

В качестве мероприятий по улучшению бухгалтерского учета уставного капитала можно посоветовать правильность порядка учета уставного капитала в бухгалтерской программе «1С». Так как движения по счету 80 нет, то необходимо проверить правильность формирования 80-го счета.

В программе «1С» все вышеуказанные сформированные проводки отражаются с помощью внесенных вручную операций. При этом выделена закладка под названием «Учет, налоги и отчетность».

Для совершенствования учета уставного капитала организации и получения достоверной информации о его величине к счету 80 «Уставный капитал» следует открыть субсчет 1 «Заявленный капитал» и субсчет 2 «Неоплаченный капитал».

В ООО «Северсталь-Центр Единого Сервиса» сформирован уставный капитал на сумму 10 тысяч рублей, основатель – ПАО «Северсталь».

На вышеназванную сумму сформированы такие бухгалтерские записи, как Дебет 75.01 Кредит 80.2.

После этого, в случае внесения определенных ценностей в уставный капитал, необходимо сформировать указанные выше проводки, в зависимости от того, что именно вносится в уставный капитал.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) учредителем ООО «Северсталь-Центр Единого Сервиса» является ПАО «Северсталь»;

2) в 2003 году был сформирован уставной капитал. В бухгалтерском учете ООО «Северсталь-Центр Единого Сервиса» учет уставного капитала ведется на 80 счете;

3) величина уставного капитала в ООО «Северсталь-Центр Единого Сервиса» равна 10000 руб., что соответствует Закону «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ от 08.02.1998;

4) величина уставного капитала не изменялась при этом ни в сторону увеличения, ни в сторону уменьшения, поэтому движения по счету 80 вообще не происходило с момента организации ООО;

5) в качестве рекомендаций можно посоветовать: в дальнейшем пользоваться программой «1С: Бухгалтерия», а также для совершенствования учета уставного капитала организации и получения достоверной информации о его величине к счету 80 «Уставный капитал» следует открыть субсчет 1 «Заявленный капитал» и субсчет 2 «Неоплаченный капитал». Хотя, в целом можно отметить, что учет уставного капитала в организации соответствует требованиям законодательства.

Библиографический список

1.Амирбекова Ш.Т. Учет основных средств в современных условиях // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики. - 2018. - № 2. - С. 38-41.

2.Васильева Д.О. Повышение эффективности использования основных средств предприятия // в сборнике: Финансы и страхование. Сборник статей научно-практического семинара. - 2017. - С. 12-14.

УДК 657 (075.8)

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ ПО ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИИ

М.Ю. Кузнецова

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

Актуальность исследования данной темы заключается в том, что одним из важнейших участков бухгалтерского учета выступает учет затрат на производство продукции, а также расчет себестоимости продукции. Учет затрат – это одно из наиболее важных направлений бухгалтерского и управленческого учета субъекта хозяйствования [2, с. 87].

Цель статьи заключается в исследовании учета затрат на выпуск продукции на примере НАО «Свеза Кострома». Сведения бухгалтерского учета о затратах учитывают в процессе оценки производственных резервов, в ходе проведения контроля применения трудовых,

материальных и финансовых ресурсов для роста рентабельности производства [1, с. 56].

НАО «Свеза Кострома» действует с 21 июня 1996 г., основным видом деятельности является «производство фанеры, деревянных фанерованных панелей и аналогичных слоистых материалов, древесных плит из древесины и других одревесневших материалов».

В целях учета затрат на производство и выпуск продукции в НАО «Свеза Кострома» применяют такие активные счета, как: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу»

В статье рассмотрен практический пример: НАО «Свеза Кострома» 30 апреля 2019 года отгрузила ИП Шамовой О.Н. изготовленную продукцию на основании товарно-транспортной накладной КА-5470 от 29.04.2019 года на сумму 3674,15 рублей.

В учётной политике организации закреплён учёт выпуска продукции на счете 43 «Готовая продукция», без использования счета 40 «Выпуск продукции».

Общая сумма затрат на производство составила 1102,24,00 руб., в том числе:

- 1) сумма материальных затрат – 650,00 рублей;
- 2) сумма амортизации — 198,00 рублей;
- 3) затраты на оплату труда с начислениями– 254,24 рубля.

На основании данной операции бухгалтер НАО «Свеза Кострома» оформил бухгалтерские записи, связанные с учетом затрат на выпуск продукции, в виде списания сырья в производство (таблица 1).

Таблица 1. Отражение производственных затрат на бухгалтерских счетах
НАО «Свеза Кострома»

Содержание факта хозяйственной жизни	Дата	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документ-основание
Списание сырья на процесс производства	28.04.2019 г.	20	10	1102,24	требование - накладная
Выпуск продукции	28.04.2019 г.	43	20	3674,15	приходный ордер
Выручка от продажи	29.04.2019 г.	62	90.01	3674,15	ТОРГ-12
Начислен НДС	29.04.2019 г.	90.03	68	612,37	ТОРГ-12

Далее в таблице 2 показаны бухгалтерские записи, связанные с учетом затрат на производство продукции.

Таблица 2. Отражение производственных затрат на бухгалтерских счетах
 НАО «Свеза Кострома»

Содержание факта хозяйственной жизни	Дата	Дебет	Кредит	Сумма, Руб.	Документ-основание
Списание плановой себестоимости проданной продукции	29.04.2019	90.02	43	650,00	Требование - накладная
Начислена з/п	30.04.2019	20	70	254,24	Табель учёта рабочего времени, расчётная ведомость
Удержан НДФЛ	30.04.2019	70	68	33,00	Бухгалтерская справка
Начислены страховые взносы	30.04.2019	20	69	83,00	Бухгалтерская справка
Закрытие месяца	30.04.2019	20	02	198,00	Начислена амортизация основных средств
Закрытие месяца	30.04.2019	43	20	254,24	Корректировка выпуска продукции
Закрытие месяца	30.04.2019	90.02	43	127,12	Корректировка себестоимости проданной продукции

По Дебету счета 90.02 и по Кредиту счету 43 происходит списание плановой себестоимости проданной продукции в сумме 650,00 рублей.

В НАО «Свеза Кострома» затраты учитываются методом фактической себестоимости. За счет применения данного метода, в конечном результате, становится возможным определение фактической себестоимости выпущенной продукции. Но ключевой недостаток данного метода состоит в том, что при его применении нельзя оперативно сообщить руководству о непроизводительности трудовых и материальных затрат, которые могли бы устраняться принятием определенных решений.

Исходя из существующего сегодня учета затрат на выпуск продукции в НАО «Свеза Кострома» стоит отметить высокий уровень затрат на оборудование. Данный вид затрат весьма важен, однако важно понимать,

что минимизация затрат приведет в дальнейшем к снижению затрат и повысит ее прибыльность.

Организации рекомендуется разработать новую систему учёта затрат, которая сможет уменьшить основные затраты по выпуску продукции.

Для планомерного снижения затрат на выпуск продукции целесообразно: осуществлять точный контроль за использованием всех видов ресурсов; нормировать расходы; выявлять причины повышения сверхнормативных затрат и стараться их сократить.

Следует выявить затраты, которые оказывают наибольшее влияние на прибыльность НАО «Свеза Кострома», и определить, какие из них могут быть снижены не в ущерб производственной деятельности. Например, можно сократить количество оборудования, закупив один новый станок, вместо старых двух, по более выгодной цене, который по итогу будет в себе совмещать два старых станка, и при этом будет выпускаться такое же количество продукции. Учитывая это предложение затраты на выпуск продукции сократятся за счет смены оборудования.

Подводя итоги можно отметить, что использование предложенных рекомендаций позволит улучшить учет затрат и сократить себестоимость выпускаемой продукции.

Библиографический список

1.Говдя В.В. Управленческий учет затрат на современном предприятии: научное издание. – Краснодар: изд-во «КрасЕрон», 2018.- 187 с.

2.Дегальцева Ж.В. Сравнительная характеристика разных методов затрат и калькулирования себестоимости // Научный журнал КубГАУ, 2018. - № 104(10). - С.1010-1020.

УДК 657 (075.8)

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Е.Н. Кузьмина

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

Каждая организация, осуществляющая коммерческую деятельность, реагирует на происходящие колебания в экономике. Для успешного

развития в условиях рыночной экономики и не достижения банкротства, организациям необходимо грамотно управлять финансами. Одним из методов такого управления является анализ ликвидности активов.

Ликвидность баланса рассматривается как степень погашения обязательств организации посредством ее активов, срок обращения которых в денежные средства равен периоду покрытия задолженности. То есть ликвидностью является величина, которая необходима для трансформации активов в денежные средства, соответственно они являются наиболее ликвидными, в случае, когда срок их трансформации меньше [1, с. 84]. Организация считается ликвидной при условии превышения текущих активов над краткосрочными обязательствами. Для проведения анализа ликвидности организации составляется и анализируется ее баланс. Все активы и обязательства группируются в четыре группы [1, с. 87]. Баланс считается ликвидным, если:

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4, \quad (1)$$

Обязательное условие для признания структуры баланса удовлетворительной является соблюдение неравенства $A4 \leq П4$.

Кроме абсолютных показателей оценки ликвидности используют расчет коэффициентов [2, с. 65]. Для того, чтобы наиболее подробно изучить тему исследования необходимо провести анализ ликвидности баланса организации на примере ООО «БИТ», основным видом деятельности которого является оптовая торговля сельскохозяйственной продукцией. В таблице 1 приведены результаты расчетов активов и пассивов ООО «БИТ» за 2017-2019 годы.

Таблица 1. Активы и пассивы ООО «БИТ», тыс. руб.

Показатель	Методика расчета	2017	2018	2019
A1 (наиболее ликвидные активы)	1250+1240	825+15098= 15923	376+10682= 11058	354+15498= 15852
A2 (Быстро реализуемые активы)	1230	2678	5896	3221
A3 (Медленно реализуемые активы)	1210+1220 + 1260	11607+117+3 7= 11761	18081+352+36 = 18469	14816+380+37 = 15233
A4 (Труднореализуемые активы)	1100	2925	4618	5025
П1 (Наиболее срочные обязательства)	1520	5880	8065	7825
П2 (Краткосрочные пассивы)	1500-1520- 1530	5937-5880= 57	8111-8065-0= 46	7852-7825-0= 27
П3 (Долгосрочные пассивы)	1400	169	341	10
П4 (Собственный капитал организации)	1300+1530	27181	31589	31469

Полученные результаты свидетельствуют о преобладании в балансе наиболее ликвидных активов, что благоприятно характеризует структуру активов.

В пассивах ООО «БИТ» основная часть приходится на собственный капитал и в меньшей степени на краткосрочные и долгосрочные пассивы.

В таблице 2 сгруппированы активы и пассивы ООО «БИТ».

Таблица 2. Группировка активов и пассивов ООО «БИТ» за 2017-2019 г.

Активы	2017	2018	2019	Соотн-ие	Пассивы	2017	2018	2019
A1	15923	11058	15 852	≥	П1	5880	8065	7825
A2	2678	5896	3221	≥	П2	57	46	27
A3	11761	18469	15233	≥	П3	169	341	10
A4	2925	4618	5025	≤	П4	27181	31589	31469

На основании полученных результатов видно, что соотношение активов и пассивов ООО «БИТ» на протяжении трех лет соответствует оптимальным соотношениям, то есть $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$ и $A4 \leq П4$.

Для более точных расчетов необходимо проанализировать относительные показатели ликвидности, то есть финансовые коэффициенты (таблица 3).

Таблица 3. Относительные показатели ликвидности за 2017-2019 года

Показатель	2017	2018	2019
Коэффициент общей ликвидности $K_{об.л.} = 1200/1500$	5,11	4,4	4,4
Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{аб.л.} = (1250+1240)/(1510+1520+1550)$	2,7	1,4	2
Коэффициент быстрой ликвидности $K_{б.л.} = (1240+1250+1260)/(1500-1530-1540)$	2,7	1,4	2
Коэффициент текущей ликвидности $K_{т.л.} = (1200-1230-1220)/(1500-1550-1530)$	4,6	3,6	3,9

Коэффициент общей ликвидности является показателем, отражающим способность организации к погашению текущих обязательств только за счет оборотных активов. Чем выше значение коэффициента, тем соответственно лучше его платежеспособность. Полученные значения коэффициента общей ликвидности на протяжении трех лет значительно превышали нормативное значение.

С помощью коэффициента абсолютной ликвидности можно оценить долю краткосрочных долговых обязательства покрываемую за счет денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценных бумаг и депозитов. Динамика результатов расчета коэффициента абсолютной ликвидности является нестабильной: в 2018 году произошло резкое снижение данного показателя на 1,3 с 2,7 до 1,4, а в 2019 году вновь увеличение на 0,6 и достигло значение 2.

На протяжении всех трех лет в обществе значения коэффициента быстрой ликвидности были в норме, что свидетельствует о возможности организации к быстрому погашению своих краткосрочных обязательств. Такая динамика является нестабильной, в 2018 году произошло снижение значения на 1,3, но в 2019 году показатель вновь достиг значения 2.

Коэффициентом быстрой ликвидности является финансовый коэффициент равный отношению высоколиквидных текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальным значение данного коэффициента является диапазон от 0,7 до 1, но данного диапазона может не хватать при условии, если большая часть ликвидных средств состоит из дебиторской задолженности. Оптимальным значение данного коэффициента является значение выше 1. На протяжении трех лет в ООО «БИТ» показатель был в норме, что свидетельствует о возможности организации к быстрому погашению своих краткосрочных обязательств. Но данная динамика является нестабильной, в 2017 году произошло снижение значения на 1,3, а в 2018 году показатель вновь достиг нормы.

С помощью коэффициента текущей ликвидности можно оценить способность организации к погашению текущих обязательств только за счет оборотных активов, чем его значение выше, тем лучше платежеспособность организации. Значения коэффициента текущей ликвидности является оптимальным, с аналогичной динамикой значения коэффициента быстрой, абсолютной и общей ликвидности.

Подводя итог, необходимо отметить, что соотношение активов и пассивов соответствует оптимальным соотношениям. Безусловно, полученные в ходе расчетов коэффициенты ликвидности обладают незначительными отклонениями, тем не менее ООО «БИТ» является платежеспособной организацией на протяжении всех трех периодов.

Библиографический список

1. Абрамов А.Е. Анализ финансовой деятельности организации: учебное пособие. – М.: Экономика и финансы АКДИ, 2016. – 368 с.
2. Кустова Т.Н. Финансы предприятий: учеб. пособие. - Рыбинск: РГАТА, 2016. – 217 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

К.С. Лебедева

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

В настоящей статье рассмотрены вопросы, связанные с применением в управленческом учете учетной политики предприятия. На примере отдельного предприятия показано, какие разделы должны быть в этом локальном документе, и рассмотрен их состав.

В современной теории и практике бухгалтерского учета под управленческим учетом принято понимать определенную систему сбора, анализа и представления сведений, которыми руководство организации располагает о ее деятельности, в каких направлениях фирма осуществляет свою деятельность активно, а какие направления нуждаются в отдельном внимании, о том, какова структура их финансирования [3, с. 18].

Исходя из того, для каких целей необходим управленческий учет, определив его вопросы, которые к нему относятся, а также его задачи, можно охарактеризовать и для каких целей необходимо применение учетной политики в деятельности организации.

В число таких решений, влияющих на деятельность отдельной фирмы, могут и должны входить следующие:

- определение организационно-правовой формы, используя которую предприятие осуществляет свою деятельность:

- отрасли, которые представляют интерес для деятельности компании. Учитывая эти направления, компания определяет конкретно, какой вид деятельности она будет осуществлять и отдельные специфические черты бизнеса, включая основные черты данного бизнеса;

- в соответствии с избранными характеристиками определяются масштабы осуществляемого бизнеса, структура управления, как этим бизнесом, так и фирмой, какую квалификацию должны иметь сотрудники предприятия, а также непосредственно осуществляемую стратегию фирмы [2, с. 34].

Учетная политика, которую применяет компания в управленческом учете, должна решать соответствующие задачи, а также учитывать

реальные возможности компании, используя которые она может решить проблемы, возникающие в ее деятельности [4, с. 19].

Рассматриваемое в статье предприятие – ООО «Ярпожинвест» - представляет собой холдинг, в состав которого входит несколько юридических лиц. Контрольный пакет акций этих предприятий принадлежит руководству холдинга, поэтому в своей учетной политике ведущее предприятие должно учитывать эту специфику, что, и отражено в учетной политике, принятой компанией. Учетная политика состоит из трех частей, а именно: организационный раздел; технический раздел; методический раздел.

В первом разделе учетной политики сосредоточены три базовых момента, в том числе:

- перечислены общие принципы, в соответствии с которыми предприятие выстраивает свой управленческий учет. Так, например, если речь идет о приоритете содержания конкретной бухгалтерской операции над ее формой, то определяющим является факт получения, перемещения или использования активов, а также их источников, что и отражается в управленческом учете в момент или сразу после совершения данной операции. В том же случае, если в момент отражения операции в учете, отсутствуют те реквизиты документа, которые предусмотрены бухгалтерским законодательством, то они приводятся, в соответствии с этими требованиями, несколько позднее.

В этом же разделе представлена организационная структура фирмы, с указанием распределения зон ответственности и отражена применяемая в компании система подчиненности, включая определение ответственных лиц, за составление учетной политики, с указанием порядка представления документов управленческого учета. Завершается данный раздел определением порядка финансового обеспечения деятельности холдинга.

Второй раздел учетной политики регулирует вопросы, связанные с техническим обеспечением. Например, в нем рассматриваются вопросы осуществления управленческого документооборота, в том числе, в каком порядке следует осуществлять взаимодействия с подразделениями, входящими в единую бизнес-структуру. В этом же разделе отражен рабочий план счетов и указаны основные элементы управленческой отчетности.

Наиболее содержательным следует считать третий раздел, в котором приводится методическая составляющая, определяющая ведение управленческого учета на предприятии. Здесь описан порядок распределения косвенных расходов и какая база должна быть взята для их

распределения, при помощи каких способов эти расходы должны распределяться и в каком порядке следует относить к учету расходы, относящиеся к будущим периодам, а также, как эти расходы следует включать в себестоимость продаж.

Отдельно рассмотрен вопрос о том, в каком порядке, по каким правилам, и в каких ситуациях фирма, включая те юридические лица, которые входят в ее состав, имеет право применять трансфертные цены.

Для любого коммерческого предприятия важным является вопрос, каким образом должны формироваться цены на товары и услуги, в том числе, и какой процент от прибыли следует заложить в эту цену, поэтому в третьем разделе освящен и данный вопрос.

Раздел завершён вопросами, которые относятся к системе управленческого анализа, в том числе, описана контрольная система показателей, связанная с построением прогнозных планов, которая должна быть выстроена в соответствии с этими показателями.

Как можно увидеть из рассмотренного материала, в учетную политику включены вопросы, прямо связанные с управленческим учетом. Рассматривая эти вопросы, следует отметить, что рабочий план счетов, который создан в соответствии с Приказом Минфина России допускает применение в целях управленческого учета открытие тех синтетических счетов, которые в данном нормативном документе не предусмотрены [1]. В этом отношении ООО «Ярпожинвест» открыло в группе счетов третьего раздела «Затраты на производство», отдельные счета, которые ей требуются для отражения поэлементного состава расходов.

Одновременно определяется порядок отнесения к прямым затратам косвенных расходов. Например, рассматриваемое предприятие достаточно часто посылает своих сотрудников в командировки. В целях осуществления управленческого учета, эти затраты учитываются отдельно, для чего в управленческом учете открыт балансовый счет 27 «Расходы на командировки».

Данные расходы отражаются в управленческом учете таким образом, как представлено в таблице 1. Важный вопрос связан с учетными регистрами, которые должны соответствовать целям, задачам и видам управленческой отчетности, поэтому в учетной политике приведены регистры управленческого учета, применяемые в деятельности предприятия. В этом отношении является важным то, что в учетной политике такие регистры не только перечислены, но и описано, в каком порядке эти регистры должны вестись.

Таким образом, применение учетной политике в управленческом учете, преследует, как тактические задачи, так и решает стратегические цели, поскольку она решает конкретные вопросы, что определяет состав требований, предъявляемых к ее содержанию.

Таблица 1. Расходы, отражаемые в управленческом учете

Дебет	Сумма, руб.	Аналитика 1	Аналитика 2	Аналитика 3	Аналитика 4
		Операция	Место возникновения затрат	Контрагент	Продукция
27	8000	Проезд	Отдел продаж	РЖД	Продукция А
27	4600	Суточные	Отдел продаж	Петров С.К.	Продукция А
27	7800	Проживание	Отдел продаж	Г- ца «Измайловская»	Продукция А

В завершение следует отметить, что для целей управленческого учета любой компании, тем более той, которая стремится выйти на новый уровень, важна грамотно составленная учетная политика, в которой должны быть отражены все вопросы, определяющие организацию и ведение управленческого учета.

Библиографический список

1. Приказ Министерства финансов РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».

2. Вахрушева О.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие. - М.: Дашков и К, 2017. - 252 с.

3. Герасимова Л.Н. Методы управленческого учета: учебник. - М.: Проспект, 2016. - 184 с.

4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2018. - 448 с.

УДК657 (075.8)

ТОВАРЫ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ, ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Лефлер Е.И.

Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель

Торговля является видом экономической деятельности, который способствует обмену товаров, их покупке и продаже. Помимо того, это все дальнейшие операции, которые связаны с данным процессом: обслуживание потребителей, обращение продукции, ее путь от производства до потребления [2, с. 122].

Данная тема актуальна ввиду большой сложности учета движения товаров как ключевых потоков в предприятиях сферы торговли, ввиду наличия у них определенных особенностей, которые нужно учитывать в практической деятельности предприятий. В связи с чем детальное исследование методики учета движения тех или иных товаров имеет большое значение в сфере торговли.

Цель работы – рассмотреть особенности бухгалтерского учёта товаров в оптовой торговле. Оптовая торговля - это деятельность, связанная с продажей товаров, которые клиенты покупают в больших количествах для того, чтобы перепродавать их или же для иных целей [3, с. 81].

Основной вид деятельности - оптовая торговля запасными частями на спецтехнику, на трактора, а также грузовые автомобили.

Для отражения в бухгалтерском учете операций, связанных с выполнением договоров по купле-продаже или договоров поставки, применяют счета товаров и обязательств.

Согласно Плану счетов, в обществе используется синтетический счет 41 «Товары», необходимый для обобщения сведений о наличии и движении ТМЦ, которые были приобретены как товары на продажу.

Согласно ФСБУ (ПБУ) 5/01 «Учет материально-производственных запасов» [1] в ООО «Альянс Плюс» прием товаров к бухгалтерскому учету осуществляют по фактической себестоимости. Фактическая себестоимость товаров, которые были приобретены за плату – это сумма фактических затрат субъекта хозяйствования на покупку, за минусом НДС.

В ООО «Альянс Плюс» товары, которые были приняты на комиссию, подлежат отражению на счете 004 «Товары, принятые на комиссию» (забалансовый счет).

Факт оприходования товаров, которые прибыли на склад, подлежит отражению по Дебету счета 41 «Товары» в корреспонденции с Кредитом счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и счета 42 «Торговая наценка» (при учете товаров на основе продажной цены).

В ООО «Альянс Плюс» учет товаров ведут преимущественно по ценам приобретения.

Ведение аналитического учета товаров в сфере оптовой торговли осуществляют по каждому материально ответственному лицу – кладовщику. Организация учета товаров на складе и в бухгалтерии осуществляется с применением количественно - стоимостного метода по партиям поступлений.

В ООО «Альянс Плюс» в случае поступления товаров в бухгалтерском учете оформляются бухгалтерские записи, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Бухгалтерские записи при поступлении товаров в ООО «Альянс Плюс»

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
На покупную стоимость товара	41	60	131 567, 80
На сумму НДС по приобретаемому товару	19	60	23 682, 20

Ведение аналитического учета по счету 60 осуществляют по каждому выставленному счету, а ведение учета расчетов в порядке плановых платежей - по поставщикам в отдельности.

Ниже отражен факт хозяйственной жизни по учету поступления товаров от поставщиков в ООО «Альянс Плюс».

В ООО «Альянс Плюс» наблюдается очень широкий оборот товаров, в связи с чем создаются постоянно действующие комиссии по инвентаризации. В современных рыночных условиях общество борется за улучшение общих результатов и в первую очередь за прирост прибыли.

Данное исследование дало возможность выявления следующих проблемных областей, которые должны быть решены в целях улучшения эффективности организации учета товаров в оптовой торговле: несовременная система учета, на что повлияло отсутствие автоматизированной системы бухгалтерского учета.

Для решения проблем в области учета товаров в оптовой торговле могут быть разработаны следующие мероприятия:

1) для более лучшего, быстрого и качественного ведения учета товаров в ООО «Альянс Плюс» необходимо внедрить систему внутреннего контроля учета товародвижения для того, чтобы выявить текущие проблемы, связанные с движением товаров;

Таблица 2. Бухгалтерские записи по учету поступления товаров по покупной стоимости от поставщиков в ООО «Альянс Плюс»

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документ-основание
Оприходование товаров поставщика на склад предприятия	41	60	125 000	Счет, приходная накладная
Получение налогового кредита	19	60	22 500	Счет
Отражение стоимости транспортировки товара, входящей в покупную себестоимость	41	60	12000	ТТН
Получение налогового кредита от суммы транспортировки	19	60	2160	ТТН
Направление суммы полученного кредита к вычету $22500 + 2160 = 24660$	68-НДС	19	24660	Счет
Списание стоимости транспортных расходов на сбыт (при не включении расходов в покупную стоимость товара)	44-ТЗР	60	12 000	ТТН
Сумма оплаты за товар	60	51	147500	Платежное поручение
Сумма оплаты за транспортные услуги $12000 + 2160 = 14160$	60	51	14 160	Платежное поручение

2) внедрить в практику работы ООО «Альянс Плюс» автоматизированную систему бухгалтерского учета, дающую возможность комплексного решения проблем организации бухгалтерского учета на предприятии не только как в учете движения товаров, так и в других направлениях деятельности.

Таким образом можно отметить, что движение товаров является одной из ключевых сфер, реализуемых в системе бухгалтерского учета и для совершенствования данного учета важно применять современные информационные технологии.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01".

2. Воронина Л.И. Бухгалтерский учет: учебник. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 480 с.

3. Гончарова Н.М. Бухгалтерский учет. Краткий курс: учебное пособие. - М.: Форум, 2018. - 160 с.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Я.А. Мокшеева

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

С 1 января 2020 года по всей стране вступает в силу ряд изменений, как в налоговом, так и в бухгалтерском учете. Например, отчетность за 2020 год будет представляться только в налоговые органы, причем в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота. Об этом сообщает Федеральная налоговая служба в своем информационном сообщении от 02.01.2020 года. Соответствующие поправки в закон о бухгалтерском учете (от 06.12.2011 № 402-ФЗ) внес Федеральный закон от 28.11.2018 № 444-ФЗ. Согласно внесенным поправкам, в налоговый орган по месту нахождения организации сдается обязательный экземпляр годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности. Одновременно с этим, по информации Федеральной налоговой службы, упраздняется требование представлять бухгалтерскую отчетность в орган статистики.

А предприятия малого бизнеса, для которых предусмотрен переходный период – в течение 2020 года, документы будут представлять, как на бумажном носителе, так и в электронном виде. А с 2021 года прием отчетности и иных документов будет осуществляться только в электронном виде.

Внесенные поправки в предоставлении отчетности связаны с формированием государственного информационного ресурса финансовой отчетности, так как именно с 1 января 2020 года обязательные экземпляры бухгалтерской отчетности представляют государственный информационный ресурс. Федеральная налоговая служба обязана вести данный ресурс, контролировать его бесперебойную работу и обеспечивать доступ к нему всех заинтересованных лиц.

В связи с введенными изменениями актуальным становится вопрос: какие же преимущества и недостатки имеются в использовании электронного документооборота? Так ли он удобен в работе бухгалтерии?

Цель научной статьи - рассмотреть имеющихся преимущества и недостатки использования электронного документооборота в бухгалтерии. Актуальность поставленных вопросов сводится к решению таких задач, как ознакомление с электронным документооборотом, сравнение электронного документооборота с бумажным, выявление основных преимуществ и недостатков использования электронного документооборота в работе.

Электронный документооборот – это система обработки документов в электронном виде, с реализацией концепции «безбумажного делопроизводства» [1, с. 32]. В России система электронного документооборота зародилась примерно в конце 1980 года, когда разрабатывалась первая автоматизированная система в министерствах и ведомствах. Данная система представляла собой одно рабочее место делопроизводителя, секретаря и экспедитора. В настоящее время система электронного документооборота предполагает управление не только структурированными документами, но и всем содержимым контентом организации.

Электронный документооборот может быть применен в любой организации, как на предприятии малого бизнеса, так и в крупных корпорациях. Он обладает рядом преимуществ, например, сокращает время на обработку и исполнение документов. На примере этапов прохождения документов, можно сравнить электронный документооборот с обменом документации на бумажном носителе. При этом в среднем время сокращается в два раза (таблица 1).

Соответственно одним из преимуществ электронного документооборота является определенная оптимизация учетных процессов: автоматическое составление отчетов, реестров, поиск, обработка и рассылка документов. В связи с оптимизацией определенных процессов, организация сможет быстрее адаптироваться к изменениям на рынке, что повысит ее конкурентоспособность.

К основным преимуществам использования электронного документооборота относится возможность его фиксации в бухгалтерском учете. Внедрение системы электронного документооборота позволит повысить уровень конфиденциальности, ведь каждый участник получит именно ту степень доступа к документам, которая соответствует его полномочиям, например, чтение, редактирование, внесение изменений и т.д. Так же все действия протоколируются в системе, что позволит в дальнейшем отследить кто работал с данным документов, в какое время и какие изменения вносились в конкретный документ [2, с. 116].

Таблица 1. Этапы прохождения документов на бумажном носителе и в электронном виде

Этапы прохождения документа	№	Обмен документами на бумажном носителе	№	Обмен документами в электронном виде	
Данные контрагенте	о	1	Ввод реквизитов контрагента	1	Ввод реквизитов контрагента
				2	Отправка приглашения к обмену
Отражение учета	в	2	Ввод первичного документа	3	Ввод первичного документа
		3	Печать на принтере		
Визирование ответственным лицом		4	Собственноручная подпись	4	Формирование ЭЦП
		5	Печать организации		
Передача контрагенту		6	Передача лично или отправка почтой (курьерской службой)		Автоматическая отправка электронного документа с ЭЦП и сохранение в реестре исходящих
		7	Реестр исходящих документов		
Получение документа визой контрагента	с	8	Получение лично или по почте (курьерской службой)		Автоматическое получение электронного подтверждения с ЭЦП контрагента, автоматическая проверка ЭЦП контрагента и сохранение в реестре входящих
		9	Проверка полученного экземпляра с подписью		
		10	Реестр входящих документов		
Хранение оригинала архиве	в	11	Подшивка в папку оригинала с подписями и печатями		Автоматическое формирование архива

Несмотря на многочисленные преимущества электронный документооборот имеет и недостатки. Одним из недостатков являются затраты на установку электронного оборота, включающие в себя: установку дополнительного программного обеспечения, регистрацию электронной цифровой подписи, обучение сотрудников. Если для крупной компании это оправданные и доступные финансовые вложения, то малые предприятия могут понести убытки.

Так же есть вероятность повреждения базы данных и файловых хранилищ, ведь в любой момент в компьютере может не сработать система сохранения документов, либо проникнуть вирус, что влечет за собой потерю конфиденциальной информации. При использовании

электронного документооборота особенно важен грамотный ввод данных и человеческий фактор, так как от качественной работы квалифицированного персонала будет зависеть дальнейшее бесперебойное функционирование электронной системы.

Подводя итог по использованию электронного документооборота, можно сделать вывод, что крупной компании с достаточно разветвлённой организационной структурой электронный документооборот просто необходим. Внедрение электронного документооборота позволит увеличить производительность труда, повысить уровень конфиденциальности, позволит контролировать работу всех сотрудников организации, прежде всего с первичными документами. Но, если речь идет о небольшой фирме, то усилия и затраты на внедрение электронного документооборота будут не оправданы и повлекут за собой некоторые финансовые потери. Но несмотря на это, каждая компания должна стремиться к наиболее полному использованию электронного документооборота в своей деятельности.

Библиографический список

1. Бобылева М.П. Управленческий документооборот: от бумажного к электронному. Вопросы теории и практики. – М.: Инфра–М, 2017. – 193 с.

2. Корнеев И.К. Информационные технологии в работе с документами. – М.: Термика, 2016. – 297 с.

УДК 657 (075.8)

УЧЕТ ЗАТРАТ В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ПРАКТИКА ТСЖ

Е.А. Павлова

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

В данной статье будет рассмотрено то, как формируются затраты в некоммерческой организации на примере товарищества собственников жилья (далее ТСЖ). Также будет показана главная особенность закрытия затратного счета в конце периода в данной организации, т.к. ТСЖ ведет деятельность за счет средств целевого финансирования.

Некоммерческие организации играют особенную роль в жизни общества, но прибыль – это не главная цель их деятельности. Они

придерживаются своих собственных целей, которые носят часто социальный характер, что в условиях современной экономики немаловажный аспект. Актуальность данной темы заключается в том, что затраты организации являются неотъемлемой частью ее деятельности. Они необходимы для четкого контроля за деятельностью организации и для ее успешного функционирования. Целью данной статьи является выявление особенности учета затрат в некоммерческих организациях на примере ТСЖ.

Прежде чем выявить особенности учета затрат в некоммерческих организациях, необходимо рассмотреть понятие некоммерческой организации и сущность затрат. Некоммерческая организация – это «организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками» [1, ст. 2]. Например, приоритет в деятельности такой некоммерческой организации как ТСЖ направлен на прозрачное, понятное для всех, и правильное управление недвижимым имуществом собственников, а также распоряжение их общим имуществом в целях достижения лучших и комфортных условий для жизни людей. Чтобы выполнить данную приоритетную цель в достижении качественной жизни собственников квартир, ТСЖ необходимы затраты на заработную плату и на закупку необходимых материалов или получение услуг.

Затраты – это «совокупность затрат живого и вещественного труда на производство и продажу продукции (работ, услуг), выраженная в денежной форме» [3, с. 41]. Другими словами, затраты выражаются в размере трудовых и материальных ресурсов, которые были использованы в производстве продукции (работ, услуг).

Учет затрат рассмотрен на примере некоммерческой организации ТСЖ «Сосновая 4», вид деятельности которой заключается, согласно ОКВЭД 68.32.1, в управлении и эксплуатации жилого фонда за вознаграждение или на договорной основе. Затраты в ТСЖ «Сосновая 4» в основном связаны с содержанием и ремонтом общедомового имущества. Согласно учетной политике, затраты собираются на 20 счете «Основное производство». Процесс формирования затрат представлен в таблице 1.

ТСЖ «Сосновая 4» не занимается производственной деятельностью, поэтому затраты здесь направлены на управление и эксплуатацию жилого фонда. Согласно таблице, затраты ТСЖ складываются из полученных услуг (обслуживанию лифтов, видеонаблюдение, обслуживание общедомовых сетей холодного и горячего водоснабжения, конструкций

дома и т. д.) и приобретенных материалов от поставщиков, заработной платы, страховых взносов и др.

Таблица 1. Затраты в ТСЖ «Сосновая 4»

№	Дебет счета	Кредит счета	Содержание факта хозяйственной жизни
1	20	60	Отражены услуги от сторонних организаций по содержанию и ремонту общедомового имущества, в том числе услуги для капитального ремонта
2	10	60	Приобретены материалы для содержания общего домового имущество, в том числе материалы для капитального ремонта
3	20	10	На основании требования - накладной списаны материалы
4	20	70	Начислена заработная плата обслуживающему персоналу
5	20	69	Начислены страховые взносы с заработной платы работников

В конце месяца производится закрытие 20 счета проводкой Д-т 86 «Целевое финансирование» К-т 20 «Основное производство».

Деятельность ТСЖ «Сосновая 4» как некоммерческой организации не направлена на получение прибыли, но организация может сдавать в аренду общедомовое имущество [2, пп.3 части 2 ст. 44].

Например, ТСЖ «Сосновая 4» сдает в аренду общедомовое имущество для размещения оборудования провайдером ПАО «МТС» и ООО «Волна-Сервис». Данная операция отражается в учете по Дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и Кредиту счета 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка» – оказаны услуги по аренде общедомового имущества. Соответствующие затраты по оказанию услуг аренды списываются проводкой Д-т 90/2 К-т 20. Особенностью здесь является то, что прибыль от реализации услуг аренды не распределяется между участниками товарищества, как это было бы в коммерческой организации, а она идет на увеличение целевых средств, в соответствии с чем составляются проводки: Д-т 90/9 К-т 99 - определена прибыль, а затем Дебет 99 Кредит 86.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что затраты в такой некоммерческой организации как ТСЖ направлены на управление и содержание общедомового имущества. Главная особенность в учете данной организации состоит в использовании счета 86 «Целевое

финансирование», а сдача имущества в аренду и полученная от данной сделки прибыль идет так же на увеличение целевых средств.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 02.12.2019) "О некоммерческих организациях.

2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 06.02.2020).

3. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для бакалавров / Л.М. Покровский. – М.: Издательство – торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 256 с.

УДК 657 (075.8)

ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

И.В. Паладий

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

В данной статье рассматриваются первичные документы по учету расходов организации, их правильное отражение в учете и отчетности. Объектом исследования является ЗАО «Атрус».

Тема документального оформление расходов организации и их дальнейшее отражение в бухгалтерской отчетности актуальна тем, что при грамотном составлении первичных документов и отражении в них всей необходимой информации, происходит правильное формирование расходной части организации, отражение в бухгалтерском учете и, как следствие, грамотное составление бухгалтерской отчетности.

Цель статьи – описать особенности учета и формы документов, необходимых к заполнению при оформлении расходов организации.

В обществе признаются расходы, которые ведут к сокращению экономических выгод в результате выбытия активов или при возникновении обязательств, итогом которых будет являться снижение капитала предприятия, в исключение попадает сокращение вкладов, принятых по решению учредителей [3].

В компании «Атрус» расходами, которые возникают при осуществлении как обычных, так и прочих видов деятельности признают:

— расходы, связанные с приобретением и продажей товаров, изготовлением продукции и ее продажей;

— компенсирование стоимости основных средств, нематериальных активов и других, которые осуществляются в форме амортизационных отчислений;

— расходы, необходимые для перепродажи и продажи произведенной продукции и товаров (расходы, необходимые для поддержания состояния и грамотной эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов и расходы, которые нужны для сохранения объектов в рабочем состоянии, коммерческие и управленческие расходы) [1].

Данные расходы фиксируются в бухгалтерском учете в сумме, рассчитанной в денежном эквиваленте. Если оплата покрывает только часть расходов, которые были признаны, то расходы, фиксируемые в бухгалтерском учете, устанавливаются как сумма оплаты и задолженность перед кредиторами.

В ЗАО «Атрус» при определении расходов по деятельности, которая относится к обычным видам, должна быть сформирована определенная группа по экономическим элементам: затраты материальные; затраты, которые возникают при оплате труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; затраты, отнесенные к прочим, которые необходимы для изготовления и продажи продукции.

Для целей контроля в бухгалтерском учете используется учет расходов по статьям затрат. Данный перечень организация устанавливает самостоятельно на основании данных, прописанных в учетной политике.

Под затратами понимается — стоимостная оценка, принятая к учету употреблённых ресурсов разного вида — трудовых, материальных, финансовых — стоимость которых может быть измерена с большой степенью надежности.

В соответствии с п. 16 ПБУ «Расходы организации»10/99, утвержденного Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н, расходы признаются в бухгалтерском учете в соответствии со следующими условиями:

— расходы, возникающие в соответствии с определенным договором, требованием нормативных и законодательных актов, обычаями делового оборота;

— сумма понесённых расходов может быть надежно определена;

— существует надежность в том, что в итоге определенной операции осуществится сокращение экономических выгод организации.

В итоге по конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод, в том случае, когда организация реализовала актив или же не имеется неопределенности в отношении передачи актива [1].

Если в отношении различных расходов, исполненных организацией, не выполнено какое-либо из перечисленных условий, то в бухгалтерском учете организации признается задолженность перед дебиторами.

В учете расходы по деятельности, осуществляемой в рамках обычной, фиксируются по дебету счета 90 «Продажи». В аналитическом учете любой вид расходов по обычной деятельности, необходимо отражать раздельно, например, открывать субсчета к счету 90 (таблица 1).

Таблица 1. Образец проводок по признанию расходов, относящихся к деятельности по обычным видам [2]

Корреспонденция счетов	Содержание факта хозяйственной жизни
Дт 90 «Себестоимость продаж» Кт 41(43)	Учтена себестоимость продаж
Дт 90 «Коммерческие расходы» Кт 44	Учтены коммерческие расходы
Дт 90 «Управленческие расходы» Кт 26	Учтены управленческие расходы

Чтобы подтвердить расход документально и признать его в учете, необходимо принять затраты, которые отражаются в первичных документах, грамотно оформленных и соответствующих нормам законодательства, принятого на территории России.

ЗАО «Атрус» при ведении бухгалтерского учета применяет основные первичные документы, к которым, например, относятся:

— договор поставки мясной продукции № 3 от 20.01.2020 на сумму 500 000 рублей в т.ч. НДС 20%. ЗАО «Атрус» заключил с ООО Парус+ договор на поставку свинины и говядины глубокой заморозки в полутушах, срок поставки 30 календарных дней с даты подписания договора);

— счет на оплату (после поставки продукции ООО Парус+ выставил счет на оплату № 25 от 22.02.2020 г., в котором указал платежные реквизиты, наименование поставленных товаров, сумму 500000 рублей, в т. ч НДС 83333,33 рубля);

— товарная накладная (унифицированная форма № ТОРГ-12, ОКУД 0330212). ООО Парус+ при отгрузке продукции передал товарную накладную ЗАО «Атрус» № 65 от 22.02.2020 с указанием наименования, количества, стоимости и суммы НДС;

— платежное поручение (форма 0401060). ЗАО «Атрус» оплатило ООО Парус+ по платежному поручению №18 от 24.02.2020 сумму за поставку продукции в размере 500000 рублей. т. ч НДС 83333,33 рубля.

Подводя итог вышесказанного можно отметить, что для корректного отражения расходов в учете необходимо обращать внимание на заполнение форм первичных учетных документов, так как при грамотном их составлении формируется правильный учет расходов. При оформлении расходов общества используются учетные регистры, задача которых систематизировать и накапливать информацию, содержащуюся в обработанных первичных документах, с целью отражения информации в бухгалтерской отчетности организации.

Библиографический список

1. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утверждено приказом Минфина России от 6.05.1999 № 33н (в ред. Приказа Минфина России от 06.04.2015 № 55н).

2. Карлик М.А. Основы финансового учета и анализа: учебное пособие. – М.: СИНТЕГ, 2017. – 240 с.

УДК 657 (075.8)

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» И ПРАКТИКА ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В ООО «ФАРМА»

Н.В. Побежимова

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

В данной статье рассмотрены особенности системы «директ-костинг», выявлены ее преимущества и недостатки. Актуальность темы связана с тем, что в настоящее время в мировой экономике происходят существенные изменения, происходит развитие информационных технологий. В связи с этим у руководителей компаний возникает необходимость в принятии правильных управленческих решений для дальнейшего функционирования предприятия, а также развития бизнеса. Для получения максимальной прибыли организация должна правильно планировать свои затраты. Чем качественней в организации управленческий учет, тем выше будет прибыльность.

Цель статьи состоит в исследовании системы «директ-костинг».

Есть несколько вариантов учета затрат и калькулирования себестоимости. Выбор оптимального варианта зависит от специфики деятельности компании, а также стоящих перед ней управленческих задач.

Наиболее популярным в России является традиционный метод учета затрат – фактическая себестоимость. Он заключается в списании всех затрат на себестоимость продукции (работ, услуг). Однако, многие предприятия сейчас внедряют систему «директ-костинг».

Термин «директ-костинг» впервые ввёл экономист Джонатан Харрис в 1936 году. Смысл термина заключается в полном переосмыслении значения затрат, в разработке нового подхода включения их в себестоимость продукции (работ, услуг).

Система «директ-костинг» способствует:

- оптимизации производственной программы;
- целесообразности исполнения заказа;
- принятию решения о производстве полуфабрикатов или же их закупку у других компаний;
- приобретению или замене оборудования [1, с. 28].

Особенность системы «директ-костинг» состоит в разделении затрат на производства на постоянные и переменные. Себестоимость представляет собой только переменные затраты, которые зависят от деловой активности организации. К переменным затратам можно отнести затраты на закупку материалов для производства продукции, на топливо, электроэнергию, заработную плату работникам. Они зависят от объёма произведенной продукции.

Постоянные расходы никак не влияют на производство и поэтому не включаются в себестоимость продукции (работ, услуг). Они представляют собой расходы на управление, обслуживание производства продукции и продажу готовой продукции. Постоянные затраты отчетного периода относятся на финансовый результат.

При системе «директ-костинг» размер прибыли состоит из следующих составляющих: уровень переменных производственных затрат; цена продажи; структура выпускаемой продукции; величина постоянных издержек производства [2, с.20].

Как результат, такая информация способствует находить более выгодные цены продажи, а так же быструю реорганизацию производства при изменении ситуаций в экономике. В России система «директ-костинг» больше известна как «маржинальный метод бухгалтерского учета» в отличии от зарубежных стран [3, с.143].

«Директ-костинг» имеет ряд преимуществ:

- более точное вычисление себестоимости;
- дает возможность контроля постоянных затрат;
- позволяет определить точку безубыточности (минимальную цену);
- можно сравнить доход от каждого вида продукции;
- помогает проанализировать перспективы развития организации.

Несмотря на все достоинства системы, у неё есть и проблемные моменты. Основная проблема системы «директ-костинг» - трудность в разделении затрат на постоянные и переменные [4, с. 364].

В организации ООО «Фарма», занимающейся производством и продажей лекарственных средств, руководство приняло решение использовать систему «директ-костинг». Во-первых, при ней затраты как уже было сказано ранее делятся на переменные и постоянные. Это разделение способствует упрощению учета и скорости получения данных о прибыли.

Постоянные затраты списываются на счет 90 «Продажи», а переменные учитываются на счетах 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательные производства».

Во-вторых, система «директ-костинг» соединяет производственный и финансовый учет. Благодаря ей руководитель может контролировать процесс производства, а именно: затраты на производство, объем выпускаемой продукции, полученную от продажи продукции прибыль.

Для вычисления взаимосвязи «затраты-объем-прибыль» можно использовать такие методы как метод уравнений и маржинальной прибыли.

Под методом уравнений имеется ввиду точка безубыточности. Это такая ситуация, когда расходы равны выручке. Иными словами, при нахождении точки безубыточности определяется объем выпуска продукции, при котором организация не получит дохода, но и у неё не будет и убытков. Формула расчета точки безубыточности выглядит следующим образом:

$$Q = FC / (P - AVC), \quad (1)$$

где Q - объем выпуска;

FC - постоянные затраты;

P – цена;

AVC - средние переменные затраты.

ООО «Фарма» производит и продает лекарства. Например, если постоянные затраты на производство равны 2000000 рублей, а один лекарственный препарат стоит 780 рублей, то переменные затраты на один

вид лекарства составит 370 рублей. За год было произведено 237590 лекарственных препаратов.

Какова точка безубыточности? Какую выручку от продажи произведенной продукции компания получила?

$$Q = 2000000 / (780 - 370) = 4878 \text{ шт.}$$

Следовательно, для того, чтобы окупить все расходы необходимо произвести 4878 шт. лекарственных препаратов.

$237590 - 4878 = 232712$ шт. – количество лекарств, от которых компания получит доход.

$$B = Q * (P - AVC), \quad (2)$$

$$B = 232712 * (780 - 370) = 95411920 \text{ рублей.}$$

В итоге выручка ООО «Фарма» от продажи произведенной продукции составит 95411920 рублей.

Далее рассмотрен второй метод - метод маржинальной прибыли. Здесь важно отметить, что маржинальная прибыль равна выручке за минусом переменных затрат. Суть данного метода заключается в продаже продукции для того, чтобы окупить постоянные и переменные затраты, а так же получить прибыль. Это возможно при правильном ценообразовании.

Формула для расчёта выглядит следующим образом:

$$MP = B - V_{\text{общ}}, \quad (3)$$

Где MP - маржинальная прибыль;

B - выручка;

$V_{\text{общ}}$ - общие переменные затраты.

По имеющимся данным рассчитана маржинальная прибыль.

$$B = 237590 * 780 = 185320200 \text{ рублей.}$$

$$MP = 185320200 - (237590 * 370) = 97411900 \text{ рублей.}$$

Один из принципов системы «директ-костинг» заключается в том, что полная себестоимость не определяется. Согласно бухгалтерскому учету это является нарушением, а именно не полное отражение калькуляции затрат. Если же рассмотреть систему точных калькуляций, то можно сделать вывод о том, что нет такой системы, при которой себестоимость продукции отражена на 100% точно.

Таким образом, калькуляция себестоимости по системе «директ-костинг» необходима для определения нижнего предела цены товара, ниже которой данный товар не сможет быть продан при уменьшении спроса у покупателей.

Калькулирование по переменным затратам увеличивает точность расчета себестоимости, так как при расчете учитываются только те затраты, которые непосредственно связаны с производством продукции.

Целью системы «директ-костинг» является уменьшение статей затрат и возможность выделения наиболее рентабельного товара из всей совокупности производимых организацией.

Библиографический список

1. Аксёнов, А.П. Бухгалтерский учет и контроль деятельности организаций: учебник для ВУЗов. - М.: КноРус, 2016. - 586 с.

2. Керимов В.Э., Комарова Н.Н., Епифанов А.А. Организация управленческого учета по системе директ-костинг // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 2. - 351 с.

3. Шаброва А.И., Столыпина П.А. Методы калькуляции себестоимости продукции в управлении затратами на предприятии // Экономические науки. – 2015. – № 1 (98). – 254 с.

4. Янковский К.П. Управленческий учет: учебное пособие для бакалавров, рекомендовано УМО. – СПб.: Питер, 2016. - 497 с.

УДК 657

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

А.А. Пугачева

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

В условиях рыночной экономики необходимо правильно организовать производство, а также быстро и выгодно реализовать результат своего труда. Данный учет должен обеспечивать оперативный контроль качества и количества труда, использования средств, которые включаются в фонд заработной платы, а также социальных выплат.

Актуальность темы исследования объясняется тем, что в современных условиях заработная плата представляет большой интерес для различных служащих, работодателей, а также всего государства в целом. Зарплата – это главный доход населения, поскольку каждый человек за собственную работу хочет получить вознаграждение [1, с. 144]. Условия человеческой жизни зависят от размеров заработной платы. В связи с этим, вопросы,

которые имеют связь с зарплатой (ее суммой, формой начисления, а также выплаты и пр.) – одни из актуальнейших для работников и работодателей.

Цель статьи – рассмотреть учет расчетов с персоналом по оплате труда на примере ООО «Предприятие «ДОРОС».

Учет оплаты труда является основой работы с сотрудниками, материального вознаграждения труда этих работников, стимулирования показателей производительности труда каждого из работников в отдельности, а также в целом всего коллектива [2, с. 92].

ООО «Предприятие «ДОРОС» предлагает услуги по созданию современной битумно-эмульсионной установки (БЭУ) с высокими эксплуатационными показателями и отличным качеством эмульсии. Основной вид деятельности - производство органических поверхностно-активных веществ, кроме мыла (20.41.2).

Общий размер фонда оплаты труда для работников основного производства за месяц составляет 268 380 руб. (133 350+53 760+81 270).

Бухгалтерские записи по выплате зарплаты в бухгалтерии отражают по дебету счета 70 в корреспонденции со счетами активов компании. Как правило используют два счета - 50 «Касса», 51 «Расчетный счет».

Работодатели обязаны исчислить и удержать с зарплаты сотрудников НДФЛ. Этот налог бухгалтеры учитывают на счете 68 субсчет «Расчеты по НДФЛ». По кредиту счета отражают удержание НДФЛ, а по дебету - уплату в бюджет.

Бухгалтерские проводки по выплате зарплаты в ООО «Предприятие «ДОРОС» отражены в таблице 1.

Таблица 1. Бухгалтерские записи по выплате зарплаты ООО «Предприятие «ДОРОС»

Дебет счета	Кредит счета	Содержание факта хозяйственной жизни	Документ - основание	Сумма, руб.
70	50	Выплачена заработная плата сотруднику из кассы организации	Расчетно-платежная ведомость, расходный кассовый ордер	35000
	51	Выплачена заработная плата с расчетного счета	Бухгалтерская справка-расчет, платежное поручение	35000

Налог с доходов физических лиц удерживают при выплате зарплаты, поэтому проводки по счету необходимо сделать в день перечисления денег на банковскую карточку сотрудника или при выдаче денег из кассы. Бухгалтерские записи по НДФЛ представлены в таблице 2.

Таблица 2. Бухгалтерские записи по удержанию НДФЛ

Дебет счета	Кредит счета	Сущность операции	Документ - основание	Сумма, руб.
70	68	Удержан НДФЛ из зарплаты сотрудника	Бухгалтерская справка - расчет	4550

Таким образом, стоит отметить, что обеспечение желаемого уровня рентабельности производства ООО «Предприятие «ДОРОС» невозможно без систематического анализа показателей расходных статей. Одной из наиболее весомых категорий затрат является оплата труда работников.

ООО «Предприятие «ДОРОС» контролирует установленные планом численность работников и фонд заработной платы. Расходование фонда заработной платы находится в прямой зависимости от выполнения производственной программы.

В связи с этим в обществе может быть выявлена экономия или перерасход фонда заработной платы. Сопоставление фактически начисленной заработной платы с утвержденным ее плановым фондом дает возможность выявить абсолютное отклонение от последнего.

Выполняя одну из основных функций, бухгалтерия ООО «Предприятие «ДОРОС» должна осуществлять контроль за использованием фонда заработной платы. Во-первых, бухгалтерия должна проверять правильность документов на выполнение работы, соответствие указанных в них сумм, расценкам, окладам, сигнализировать о случаях незаконного использования средств, предназначенных на оплату труда, и добиваться устранения причин, вызвавших отклонения от норм и нормативов. С целью контроля составляются группировочные ведомости.

В числе недостатков по вопросам оплаты труда могут быть выделены такие, как отсутствие в компании разработанных положений, которые регулировали бы возможное премирование работников. За счет наличия такой документации станет возможной материальная заинтересованность

работников в результате труда, а это, в свою очередь, оказало бы положительное влияние на эффективность хозяйствования.

Для того, чтобы сделать финансово- хозяйственную деятельность компании более эффективной, руководитель ООО «Предприятие «ДОРОС» должен провести анализ слабых сторон системы внутреннего контроля, а также причин, оказывающих влияние на качество учёта оплаты труда и принять меры к их устранению.

Для рентабельности контроля и обоснованности начисления заработной платы работникам ООО «Предприятие «ДОРОС» следует проводить периодические проверки. Выборочно должна проверяться правильность начислений и удержаний с конкретных работников. Таким образом, учет зарплаты в ООО «Предприятие «ДОРОС» нужно организовать таким образом, чтобы повышалась производительность труда, улучшалась организация нормирования труда, рабочее время использовалось бы более эффективно, укреплялась дисциплина труда, повышалось качество производимых услуг.

Надежный контроль за использованием и начислением заработной платы в ООО «Предприятие «ДОРОС» поможет значительно снизить себестоимость производимой продукции.

Библиографический список

1. Митрофанова И.А. Управление экономикой труда на предприятии: учеб. пособие. - Волгоград: ВолгГТУ, 2018. – 35 с.
2. Рофе А.И. Экономика труда: учебник. – М.: КНОРУС, 2018. – 400 с.

УДК 657

КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ С ПОЛНЫМ ОТНЕСЕНИЕМ ЗАТРАТ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

К.А. Ружникова

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

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что процесс формирования себестоимости является при управлении одним из наиболее значимых инструментов, так как в зависимости от того как были учтены и распределены затраты компании зависит полученная ею прибыль. Поэтому, исследование методов калькуляции позволяет выбирать

наиболее оптимальные способы формирования себестоимости для того или иного предприятия и производства.

В мировой практике вопросам внутрихозяйственного учета, в том числе методам планирования и учета затрат, калькулированию себестоимости продукции придается огромное значение. Метод калькулирования определяет систему учета затрат и отнесения их на фактическую себестоимость произведенной продукции (услуг, работ).

В России во времена плановой экономики активно применялся такой метод как калькулирование себестоимости с полным отнесением затрат на себестоимость [2, с. 176].

Суть данного метода состоит в том, что все затраты на производство продукции аккумулируются на счете 20 «Основное производство».

Коммерческие же затраты считаются периодически и могут или распределяться на продажу, или должны распределяться между остатками продукции на складах и проданной продукцией.

Прямые затраты относятся на конкретный вид продукции экономически обоснованным способом, косвенные же включаются в затраты отдельного вида продукции после определения коэффициента их пропорционального распределения, который определен учетной политикой компании. В составе себестоимости продукции прямые затраты, как правило, распределяются по экономическим элементам, а косвенные образуют комплексные статьи затрат [1, с. 67].

База распределения представляет собой стоимостной или натуральный показатель, пропорционально которому происходит распределение косвенных расходов. Стоит отметить, что где бы затраты не возникли, они должны быть распределены по каждому из видов произведенной продукции [2, с. 127].

В качестве базы распределения косвенных затрат могут выступать следующие показатели: зарплата производственных рабочих; материальные затраты; постоянный коэффициенту и так далее.

В отечественной практике управленческого учета применение данного типа калькуляции достаточно распространено, так как он позволяет сформировать полную себестоимость не только самой продукции, но и незавершенного производства, определить рентабельность отдельных видов продукции и формировать ценообразование согласно затратному методу.

Использование метода калькуляции с полным отнесением затрат и определенной в рамках данной калькуляции себестоимости для целей

обоснования управленческих решений сопряжен с рядом важных недостатков.

Одним из основных недостатков является то, что себестоимость конкретного вида продукции будет зависеть от выбранной базы распределения косвенных расходов.

Распределение затрат в рамках данного метода в определенной степени размывает понятие себестоимости и прибыли, ведь величины данных ключевых категорий будут разными в зависимости от выбранной базы распределения. Из чего в дальнейшем следует некорректное формирование отчета по затратам и прибыли предприятия, а также необходимо будет выявлять зависимость изменения данных показателей от колебания объемов производства и продажи.

Система полного распределения затрат не позволяет выявить реальный вклад каждого вида продукции в покрытие затрат организации. В дальнейшем это может привести к неправильному решению в рамках формирования ассортиментной политики, ценовой политики и так далее.

При исследовании вопросов, связанных с калькуляцией, важным моментом является рассмотрение на практике порядка применения того или иного метода. В качестве примера рассмотрена себестоимость продукции на примере крупного машиностроительного центра АО «ССМ – Тяжмаш», которое является ремонтным подразделением ПАО «Северсталь», входит в состав дирекции по ремонтам. МЦ «ССМ-Тяжмаш» — подразделение с полным циклом: от заготовительного до механообрабатывающего и сборочного производств [3].

В отчетном периоде было выполнено 3 заказа, при этом совокупность прямых затрат по участкам составила 10000, 50000, 70000 рублей и сразу они были списаны на выполненные заказы. Заказы выполняются двумя производственными участками, а также задействован обслуживающий участок, который производит ремонт оборудования.

Участок 1 отработал 50 нормо-часов, его затраты составили 52000 рублей, стоимость нормо-часа составила 1040 рубля, а 2 участок отработал 20 машино-смен, общая стоимость составила 80000 рублей, стоимость нормо-смены составила 4000 рублей.

По обслуживающему участку объем производства составил 30 чел. – час, а общая сумма затрат составила 15000, а фактическая стоимость составила 5000 рублей.

Далее проведено распределение затрат обслуживающего участка между производственными подразделениями. Для участка 1 обслуживающий участок отработал 11 чел.-час, для 2 участка 19 чел. – час.,

то есть время работы будет использоваться в качестве базы распределения затрат. На участок 1 дополнительно распределено:

$$\frac{11 * 15000}{30} = 5500 \text{ руб.}$$

На 2 участок распределены затраты в сумме:

$$\frac{19 * 15000}{30} = 9500 \text{ руб.}$$

Соответственно затраты на участке 1 составят 52000 рублей и 5500 рублей, а на втором участке 80000 рублей и 9500 рублей.

Далее выполнено перераспределение затрат производственных участков на выполненные заказы. Участок 1 отработал 30 нормо-часов на выполнение заказа 2, на выполнение заказа 3 – 20 нормо-часов.

На 2 заказ будет отнесена сумма:

$$\frac{52000 * 30}{50} = 31200 \text{ руб.}$$

На 3 заказ будет отнесена сумма:

$$\frac{52000 * 20}{50} = 20800 \text{ руб.}$$

Участок же 2 отработал на выполнение заказа 1 и 3 по 10 чел.-час на каждый заказ. Поэтому сумма затрат распределяется в равном значении по 40000 рублей. В результате распределения затрат обслуживающего участка на участок 1 получено 5500 руб. При объеме производства участка 1 в 50 нормо-час. стоимость одного нормо-часа составит 110 рублей. По аналогии на участке 2 она составит 475 рублей.

В таблице 1 представлена калькуляция себестоимости заказов АО «ССМ – Тяжмаш».

Таблица 1. Калькуляция себестоимости (рублей)

Выполненные заказы	Прямые затраты	Затраты участка 1	Затраты участка 2	Распределенные затраты обслуживающего участка		Итого себестоимость
				участок 1	участок 2	
Заказ 1	10000		40000		4750	54750
Заказ 2	50000	31200		3300		84500
Заказ 3	70000	20800	40000	2200	4750	137750

Особым моментом в процессе осуществления калькулирования себестоимости является выбор метода калькулирования, который зависит от особенностей производственной деятельности. В чистом виде на практике методы калькулирования не применяются, чаще всего на предприятиях применяются смешанный метод калькулирования, так как

он более эффективен в реальных условиях производства по причине того, что учитывает особенности производственной деятельности на конкретном предприятии.

В современных условиях хозяйствования чаще всего компании прибегают к методу калькуляции с полным отнесением затрат, так как он считается наиболее простым в использовании. Однако, стоит заметить, что он имеет и множество недостатков, которые приводят к тому, что управленческая отчетность может быть сформирована некорректно и тем самым оказать негативное влияние на принятие решения конечными пользователями. Поэтому, в рамках применения данного метода важно корректно выбирать базу распределения, учитывать факт и место возникновения затрат для отражения полной и корректной информации.

Библиографический список

1. Басова А.В. Бухгалтерский (управленческий) учет: учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2017. - 393 с.
2. Серебрякова Т.Ю. Управленческий учет: учебник. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 553 с.

УДК 657 (075.8)

РОЛЬ ПЕРВИЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

М.И. Рыбина

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

Для любой организации ведение первичной документации является важной составляющей бухгалтерского учета в целом. Достоверные, грамотно оформленные и принятые к учету документы – база и основа учета и важная часть отчетности.

Первичная документация – те документы, которые составляются в момент совершения хозяйственной операции (или сразу после него), это основа бухгалтерского учета и значимая часть отчетности любой организации. Каждый факт хозяйственной деятельности должен быть оформлен документально. Данное требование установлено в России на законодательном уровне.

Исходя из этого, квалифицированное ведение бухгалтерского учета –

важнейшая задача, которая требует незамедлительного решения. Это и обуславливает актуальность выбранной темы.

В статье будут рассмотрены основные первичные документы и законодательные нормы, регламентирующие правильность составления и ведения первичной документации на примере ООО «Логист».

Организация является франчайзи известной курьерской службы, занимается осуществлением перевозок как внутри России, так и на международном уровне. Целью деятельности ООО «Логист» является осуществление своевременной доставки корреспонденции по России и за границу по доступным для клиентов ценам.

Основными первичными документами в организации являются всевозможные бумаги, отражающие факты хозяйственной жизни ООО «Логист»:

- договоры с контрагентами, которые отражают информацию об особенностях сделок – права и обязанности сторон, систему и способ расчетов, сроки доставки грузов и т. п.;

- счета, где указана сумма оплаты за услуги доставки груза;

- товарные накладные, которые содержат информацию о движении товарно-материальных ценностей организации и должны быть составлены в двух экземплярах, заверенных печатью и подписями;

- акты приема-передачи;

- документы, связанные с оплатой труда сотрудников ООО «Логист» (ведомости на заработную плату);

- кассовые документы (приходные и расходные ордера, журнал их регистрации и кассовая книга);

- документы, связанные с основными средствами (результаты инвентаризации, акты приема-передачи).

Документация поступает в бухгалтерию ООО «Логист» от руководства компании, партнеров сделок, то есть от различных участников фактов хозяйственной жизни организации. Так или иначе, любой предоставленный в компанию документ должен быть проверен бухгалтером на достоверность и правильность составления, прежде чем будет принят к учету.

Несмотря на то, что современное законодательство не выставляет жестких требований к оформлению первичной документации, имеются общие принципы в составлении документов, которые соблюдаются ООО «Логист». Так, например, одним из принципов является общий вид бумаг. Кроме того, согласно приказу Министерства финансов № 106н, порядок ведения и хранения первичной документации должен быть закреплен в

учетной политике организации.

Законодательно утверждены основные реквизиты, которые должны иметь место быть в первичной документации рассматриваемой организации в соответствии с частью 2 статьи 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ:

- наименование и дата составления документа;
- название компании, составившей документ (полное или сокращенное);
- содержание факта хозяйственной деятельности (описание операции или какого-то события, которое отражается в учете);
- натуральное или денежное измерение (рубли, штуки, упаковки и т. п.);
- должности сотрудников, совершивших операцию и ответственных за нее (ответственных за оформление события), их подписи и Ф.И.О. (или иные данные для идентификации).

Как и в любой организации роль первичной документации в ООО «Логист» нельзя переоценить. Без ее наличия в бухгалтерском учете невозможно отразить хозяйственные операции, а, следовательно, и для учета ее последствий – изменения активов и пассивов предприятия.

Значение первичной документации можно определить на различных уровнях:

- значимость первичной документации не исчерпывается только тем фактом, что она выступает в качестве основания для отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета. Фактические первичные документы представляют собой средство, с помощью которого осуществляется вся финансово-хозяйственная деятельность ООО «Логист». Документация используется для осуществления оперативного руководства и управления, служит средством осуществления контроля за движением денежных средств, товарно-материальных ценностей и иного имущества в организации. Нельзя не отметить того, что первичная документация обеспечивает подтверждение достоверности учетных данных и способствует выявлению ошибок в бухгалтерском учете общества;

- юридическая значимость первичных документов, которые составляют основополагающую часть доказательной базы при разрешении споров между ООО «Логист» и другими юридическими и физическими лицами, а также контролирующими органами. Надлежаще оформленные первичные документы обладают доказательной силой в арбитражных и иных судах;

- первичная документация имеет большое контрольное значение в логистической организации, выражающееся в обеспечении возможности контролировать сохранность материальных ценностей, пресекать их хищения. Контрольное значение первичной документации проявляется в том, что они составляют основу проведения документальных ревизий, выступают в качестве основного источника информации при проведении внешних аудиторских проверок. Процесс оформления и обработки первичной документации является формой самоконтроля организации за своей деятельностью;

- огромное значение имеет первичная документация как база для анализа деятельности организации, позволяющая углубить результаты анализа показателей бухгалтерской отчетности, и выявить те или иные причины изменения этих показателей. Аналитическое значение первичной документации ООО «Логист» проявляется также в том, что она позволяет выявлять причины недостатков и лиц, виновных в их совершении, оценивать потери материальных и денежных средств, определять непроизводительные расходы, неиспользованные резервы и находить способы их реализации;

- нельзя не отметить и экономическую значимость первичных документов. Они укрепляют хозяйственный расчет ООО «Логист». Сведения из первичной документации могут использоваться для исчисления важнейших экономическо-производственных показателей, таких как фондоотдача, фондоемкость, оборачиваемость, выработка, материалоотдача и прочих;

- первичная учетная документация общества выступает в качестве основного источника оперативных данных, необходимых для принятия взвешенных и обоснованных управленческих решений. Реализация системного подхода к использованию информации бухгалтерской первичной документации обеспечивает эффективное взаимодействие всех функций управления (планирование, учет, контроль, прогнозирование, анализ, регулирование) на разных уровнях управленческой иерархии и всей системы хозяйственного механизма, ориентированного на достижение целей организации.

В целом первичная документация имеет определяющее значение для ООО «Логист» и осуществления бухгалтерского учета и смежных видов учета, обеспечивая информационную базу для всех процессов, протекающих в организации.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете».

2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 28.04.2017) "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету".

3. Мареева Л.А. Профессиональные услуги по ведению бухгалтерского учета // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. – 2018. – № 4. – С. 26-28.

УДК 657 (075.8)

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Е.В. Сергеева

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

Для любой компании средства, полученные от продажи готовой продукции - главный источник дохода. Учет готовой продукции и финансовый итог от ее продажи занимает главное место в системе организации бухгалтерского учета, определяя актуальность темы. Основная цель статьи – раскрыть трудности документального оформления и продажи готовой продукции в организации и предложить пути решения некоторых вопросов.

Согласно трактовке, получившей распространение на современном этапе, готовой продукцией называют изделия, выпуск которых осуществляется в рамках стандартов либо технических условий, с использованием производственных линий. Имеются в виду и изделия, которые принял заказчик либо другой объект, для организации ответственного хранения [1, с. 68].

Процесс учёта всегда сопровождается оформлением большого количества документов. Больше всего на предприятиях используются: акты приема; накладные и другие подобные источники первичной информации.

Накладные используются при отпуске готовой продукции покупателю. Для оформления этого документа соответствующее должностное лицо на территории фирмы должно выдать распоряжение либо основанием становится договор, заключенный с клиентом. Во время самого процесса

отгрузки и оформления накладных осуществляется несколько этапов. Они используются всеми, кто ведёт бухгалтерский учёт готовой продукции, пошаговый пример это подтверждает [2, с. 59]:

- при составлении накладной применяют форму М – 15, которая выписывается сотрудником склада в нескольких экземплярах. Чаще всего таких документов четыре;

- далее бумаги передаются бухгалтеру для регистрации в специальном журнале;

- последний этап – проставление подписей уполномоченными лицами. Часто данная функция передаётся главному бухгалтеру.

Когда этап регистрации пройден, накладные возвращаются на склад. Один экземпляр должен сохраниться у лица, ответственного за материальные ценности. Второй надо использовать, когда выписываются другие первичные документы, например, счета-фактуры. Третий и четвёртый поступают к покупателю. Они должны поставить свою подпись абсолютно на всех экземплярах.

Встречаются ситуации, когда продукцию вывозят, используя так называемые контрольные пункты. Один из них отдаётся сотрудникам на пункте, а другой становится сопроводительным для продукции, которая уже находится внутри автомобилей. Охрана тоже отчасти отвечает за организацию учёта готовой продукции. Она отвечает за регистрацию накладных в специальных журналах.

Что касается счетов-фактур, то они выписываются производителем в двух экземплярах. Первый передаётся клиенту, в течении 10 дней после отгрузки продукции. Для этого можно использовать любые доступные способы. Второй - сотрудники предприятия передают в бухгалтерию для формирования книги продаж [3, с.164].

Счет 43 «Готовая продукция» применяется, когда речь идет о наличии и движении готовых изделий. В процессе производства на этом счете собираются все фактические расходы, которые в дальнейшем формируют себестоимость. Она отражается по дебету счета 43 «Готовая продукция». Когда готовая продукция отгружается покупателю, то себестоимость продукции списывается с кредита счета 43 в дебет 90.2 «Продажи».

На основании теоретических аспектов, далее рассмотрен учет готовой продукции на примере ООО «Аврора». Предприятие ООО «Аврора» занимается пошивом одежды.

ООО «Аврора» произвело продукцию с фактической величиной себестоимости в размере 6857 руб. На основании выполненных наряд-заказов составляется акт оприходования выполненных изделий. Готовая

продукция учитывается в бухгалтерском учете на счете 43 «Готовая продукция». Например, готовая продукция была продана ООО «Стимул». Выручка равна 9204 руб. (в том числе НДС 1404 руб.). Бухгалтером составлены бухгалтерские записи по продаже продукции (таблица 1).

Таблица 1. Бухгалтерские записи по продаже продукции

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Факт списания сформированной себестоимости	90.2	43	6857
Выручка	62	90.1	9204
Начислен НДС по проданной партии готовой продукции	90.3	68	1534

Далее рассмотрено проведение сделки по продаже продукции на условиях осуществления предварительного платежа.

Таблица 2. Проведение сделки по продаже продукции на условиях осуществления предварительного платежа

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Авансовая оплата партии продукции	51	62.2	9204
Начислено НДС по проданной партии готовой продукции	90.3	68	1534
Отражена фактическая себестоимость отгруженной готовой продукции	90.2	43	6857
Учтена выручка по сделке	62.1	90.1	9204
Зачет предоплаты с обязательствами перед покупателями	62.2	62.1	9204
Получена прибыль от продажи	90.9	99	813

Учет продаж предполагает, что финансовый результат по всем операциям отображается на конец месяца. Для этого необходимо сравнить результаты по дебетовому и кредитному обороту счета 90 «Продажи». В учетных данных это отражено в корреспонденции между Д 90.9 и К 99. В случае учета убыточного бизнеса запись будет сделана в виде корреспонденции между Д 99 и К 90.9.

На основе данных товарного отчета бухгалтерской службой ежемесячно формируются данные о фактической себестоимости,

поступившей и проданной продукции, а также стоимость остатка готовой продукции на конец месяца.

В целом можно отметить, что документальное оформление и учет готовой продукции ведется в ООО в соответствии с требованиями законодательства.

Библиографический список

1. Ибрагимов Э.И. Учет выпуска готовой продукции // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. - 2017. - С. 68-70.

2. Бледных Т.С. Особенности бухгалтерского учета и оценки готовой продукции // Современный бухгалтерский учет: вектор развития. - 2017. - С. 59-62.

3. Лопастейская Л.Г., Кузьмина А.С. Учет готовой продукции // Единство и идентичность науки: проблемы и пути решения. - 2018. - С. 164-167.

УДК 657 (075.8)

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ДАННЫМ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА

Л.А. Скобелева

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

В данной статье будет проведена оценка деятельности организации на основании данных управленческого учёта, чтобы прогнозировать финансовое положение предприятия, его доходы и расходы. Значение статьи заключается в том, чтобы на практическом примере рассмотреть деятельность ООО «Сатурн».

В управленческом учёте важную роль для деятельности предприятия играют затраты. Информация о затратах требуется менеджерам для вычисления прибыли, маржинального дохода, мотивации и др.

Для непрерывного развития методов управления организаций в условиях рынка необходимо постоянно совершенствовать и финансовый и управленческий учёт [1, с. 235].

Современная экономика России обязывает изыскивать резервы по снижению себестоимости, прогнозировать рыночную цену производимой

продукции, принимать правильные решения для успешного проведения финансовой и инвестиционной политики, поэтому анализ деятельности организации имеет большое значение в деятельности любой организации.

Для достижения наиболее выгодных условий производства и сбыта продукции руководство организации должно проводить необходимую диагностику финансового положения и устойчивости, которая необходима при оценке деятельности на текущий момент и в будущей перспективе, зная это можно повысить доходы и уменьшить затраты [2, с. 28].

В статье обращается внимание на затраты ООО «Сатурн», прежде всего прямые и косвенные затраты. Основным видом деятельности общества является производство и продажа акриловых и стальных ванн.

Информация о затратах общества представлена в таблице 1.

Таблица 1. Данные о затратах ООО «Сатурн» по производству ванн

Вид продукции	Объем производства, шт.	Прямые затраты основных материалов, руб.		Прямые затраты на оплату труда, руб.		Итого, руб.
		На 1 ед. продукции	На весь объем производства	На 1 ед. продукции	На весь объем производства	
Ванна акриловая	19170	7,9	151443	17277,3	136490,4	287933,4
Ванна стальная	8330	9,3	77469	9566,1	88964,4	166433,4
Незавершенное производство			13734,72		13527,27	27261,99

По данным бухгалтерии: 289274,47 руб. составили косвенные расходы, в их состав входят: 127281,92 общехозяйственные расходы и 161992,55 руб. общепроизводственные расходы.

Общая сумма заработной платы производственных рабочих:
 $136490,4 + 88964,4 + 13527,27 = 238982,07$ руб.

При распределении общехозяйственных расходов относительно заработной платы основного персонала сначала определяется отношение общей суммы общехозяйственных расходов по предприятию к общей сумме выплат зарплаты производственных рабочих:

$$K_{\text{распробщхоз}} = \frac{127281,92}{238982,07} = 0,5326$$

При распределении общепроизводственных расходов относительно заработной платы основного персонала сначала определяется отношение общей суммы общепроизводственных расходов по предприятию к общей сумме выплаты зарплаты производственным рабочим:

$$K_{\text{распробщпроиз}} = \frac{161992,55}{238982,07} = 0,67784$$

Далее рассчитывается доля общехозяйственных и общепроизводственных расходов, приходящихся на 1 рубль объема продукции. Информация представлена в таблице 2.

Таблица 2. Распределение общехозяйственных и общепроизводственных расходов

Вид продукции	Прямые затраты на оплату труда, руб.		Общехозяйственные расходы, руб.		Общепроизводственные расходы, руб.	
	на 1 ед. продукции	на весь объем производства	на 1 ед. продукции	на весь объем производства	на 1 ед. продукции	на весь объем производства
Ванна акриловая	17277,3	136490,4	9201,9	72694,8	11711,2	92518,6
Ванна стальная	9566,1	88964,4	5094,9	47382,4	6484,3	60303,6

Цена акриловой ванны составляет 80 руб., а стальной - 61 руб.

Выручку от продажи продукции определяется следующим образом:

Выручка = 19170*61+8330*80 = 1835770 руб.

Далее рассчитана прибыль ООО «Сатурн»:

При этом полная себестоимость=287933,4+166433,4+92518,6+60303,6 = 607189 руб. Прибыль организации рассчитывается как разница между выручкой и полной себестоимостью.

Прибыль составила - 1835770 – 607189 = 1228581 руб.

Затраты значительно влияют на деятельность предприятия, так как они формируют себестоимость продукции, что, в свою очередь, влияет на прибыль. Так, для фирмы ООО «Сатурн» себестоимость составила 607189 руб., а выручка 1228581 руб. Для достижения наилучшего результата и большей выручки обществу рекомендуется уменьшить косвенные расходы, например, арендовать оборудование или помещение по меньшей

стоимости.

Библиографический список

1. Керимов И.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для бакалавров. — М.: ИТК «Дашков и К», 2018. — 400 с.

2. Лысенко Д.В. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 477 с.

УДК 657

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

О.Н. Слестникова

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

Актуальность данной темы определяется тем, что в условиях рыночной экономики проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности на предприятия является необходимым условием.

Это важно для проведения финансового менеджмента, так как он представляет собой управление всеми денежными потоками и финансовыми ресурсами для последующего их распределения с целью получения положительного конечного финансового результата.

В деятельности любого предприятия одним из важных условий успешного управления финансами является анализ его финансового состояния.

Об эффективности финансового состояния можно судить по двум аспектам: результатам финансовой деятельности; финансовому состоянию предприятия.

Эти показатели помогают оценить и проанализировать общую эффективность деятельности организации. Но при проведении анализа показатели финансового состояния дают общую информацию, но не раскрывают внутреннее содержание финансовой отчетности.

При помощи финансово-экономических показателей можно понять какие масштабы раскрываются в финансово-хозяйственной деятельности и с помощью них можно определить тенденции развития, которые имеют положительный и отрицательный характер. Все эти показатели влияют на принятие управленческих решений [3].

Финансово-экономические показатели могут быть представлены в виде укрепленных группировок:

- показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта;
- показатели, характеризующие различные стороны рентабельности, отражающие эффективность финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования.

Показатели финансово-экономического характера представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Показатели финансово-экономического характера

Финансово-экономические показатели рассчитываются за текущий и предыдущий периоды. На этих показателях строится анализ не только их текущего значения, но изучается динамика их изменений [3].

Между отчетными и базисными значениями рассчитываются отклонения (рисунок 2).

Базисный период	Отчетный период	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
X	Y	= Y - X	= Y/X*100

Рисунок 2. Расчет отклонений между отчетными и базисными (предыдущими) значениями

Абсолютное отклонение рассчитывается, как разность между отчетным и базисным (предыдущим) показателем, измеряется в тех же единицах, что и исследуемый показатель. Относительное отклонение

показывает темп изменения показателя и отражает удельный прирост и измеряется в процентах. Оба показателя важны для анализа, так как первый имеет количественную оценку, второй – качественную [1, с. 5].

Практическая часть статьи рассматривается на примере ООО «СМД», организация занимается установкой и сервисным обслуживанием домофонов. Основной вид деятельности - 43.2 - Производство электромонтажных, санитарно-технических и прочих строительно-монтажных работ. Общество относится к субъектам малого предпринимательства и применяет упрощенную систему налогообложения (Доходы).

В современных условиях необходимо правильно анализировать внутреннюю информацию, на основе которой делаются обоснованные выводы и предлагаются вышестоящему руководству компании мероприятия по улучшению деятельности [2].

В статье рассматриваются основные экономические показатели ООО «СМД» за период 2017-2018 гг. Расчет данных показателей представлен в таблице 1.

Таблица 1. Экономические показатели деятельности ООО «СМД»

Показатели	2017 г.	2018 г.	Изменение (+, -)	
			абсолютное	относительное
Выручка, млн. руб.	27 274	28 076	+802	+2,94
Себестоимость, млн. руб.	20 463	25 528	+5 065	+24,75
Прибыль от продаж, млн. руб.	6 811	2 548	- 4 263	-62,59
Чистая прибыль, млн. руб.	6 592	2416	-4 176	-63,35
Среднегодовая численность работников	22	18	-4	-18,18
Рентабельность продаж, %	25	9,1	-15,9	-63,6
Рентабельность собственного капитала, %	84	19	-65	-77,38
Рентабельность активов, %	37,8	10,9	-26,9	-71,16
Производительность труда, тыс. руб./ чел.	1239,73	1559,78	+320,05	+25,82

По экономическим показателям ООО «СМД» представленным в таблице 1, видно, что выручка увеличилась на 2,94%. Себестоимость тоже увеличилась на 24,75%. При этом прибыль от продаж сократилась на 62,59%, чистая прибыль на 63,35%.

Рентабельность продаж за период с 2017 по 2018 гг. сократилась на

63,6%; рентабельность собственного капитала уменьшилась на 77,38%, рентабельность активов на 71,16%. Производительность труда увеличилась на 25,82%, даже несмотря на сокращение среднегодовой численности работников.

Таким образом, несмотря на то что организация является субъектом малого бизнеса, она в период с 2017 по 2018 год улучшила показатели рентабельности, которые являются нормой в сфере услуг и обслуживания, выросла выручка, что также можно оценить положительно. В 2018 году чистая прибыль уменьшилась по показателям на 4176 млн. руб., но организация все равно имеет положительный баланс.

По результатам расчета основных показателей деятельности можно сформулировать определенный вывод и выдвинуть рекомендации руководству компании. ООО «СМД» является достаточно стабильной компанией, основные тенденции показателей компании имеют положительную динамику. Руководству компании стоит придерживаться данного уровня развития своей организации, но для улучшения деятельности привлекать новых клиентов для получения наибольшей прибыли.

Библиографический список

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум: учеб. пособие / О.В. Губина, В.Е. Губин. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 192 с.
2. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н.А. Толкачева. - М.: Директ-Медиа, 2016. - 144 с.
3. Вагазова Г.Р., Лукьянова Е.С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. - 2015. - № 11.3. - С. 13-15.

УДК 657

ЗАКОН О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ: ИЗМЕНЕНИЯ, ВВЕДЕННЫЕ В ОТЧЕТНОСТЬ С 1.01.2020 ГОДА

И.Ю. Тихомирова

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

В период формирования и развития в Российской Федерации рыночной экономики, который продолжается более 20 лет, происходит постепенное реформирование системы бухгалтерского учета. Изменение

системы общественных отношений от плановой экономики к рыночной неизменно влечет за собой необходимость трансформации системы бухгалтерского учета. Целью реформирования бухгалтерского учета является приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями современной рыночной экономики и переход на требования международных стандартов финансовой отчетности [2].

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 автора, упрощают процедуру предоставления финансовой отчетности, о чем речь пойдет ниже.

Важным новшеством послужило предоставление бухгалтерской отчетности только в налоговые органы, а не в органы статистики и в налоговую инспекцию, как было предусмотрено раньше [4]. Заниматься формированием и ведением государственного информационного ресурса будет Федеральная налоговая служба России, а органы Государственной статистики с 1 января 2020 года прекратят сбор бухгалтерской отчетности от организаций.

С 2020 года ФНС России будет обеспечивать функционирование интернет-сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской отчетности» (ГИР БО), который будет нести функцию обобщения совокупности бухгалтерской отчетности организаций и аудиторских заключений о ее достоверности [4].

Создание указанного ресурса отвечает задачам реформы в части формирования системы стандартов учета и отчетности, обеспечивающих полезной информацией заинтересованных пользователей, в первую очередь инвесторов [2], так как данный ресурс будет доступен для всех пользователей с мая 2020 года и позволит бесплатно и быстро получить информацию о бухгалтерской (финансовой) отчетности любой организации с помощью режима поиска (по названию организации, ИНН, адресу и т.д.).

Предоставление всеми организациями, которые не относятся к малому бизнесу, отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота также упрощает ведение и предоставление финансовой отчетности. Кроме этого, теперь нет необходимости ведения отчетности на бумажном носителе, исключением являются предприятия малого бизнеса.

Законом № 247-ФЗ введена обязательность исполнения всеми работниками организаций письменных требований главного бухгалтера в части соблюдения установленного порядка документального оформления фактов хозяйственной жизни, своевременного предоставления документов и информации, необходимых для ведения бухгалтерского учета [3], что является неотъемлемой частью системы управления экономическим субъектом, финансовая отчетность которого должна обеспечивать достоверное представление о финансовом положении организации на отчетную дату, финансовом результате ее деятельности и движении денежных средств за отчетный период, которое необходимо для принятия экономических решений пользователям этой отчетности [1].

В соответствии с вышеуказанным законом Минфин и Банк России теперь вправе вносить изменения в правила ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, утвержденные ими до дня вступления в силу Федерального закона. При этом такая уточненная норма не ставит внесение изменений в названные правила в зависимость от изменения законодательства.

В целях единообразного подхода к оформлению финансовой отчетности приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19.04.2019 № 61н скорректированы формы отчетности. Основные изменения касаются порядка заполнения кодов в заголовочной части форм бухгалтерского баланса, 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].

Подводя итог по основным изменениям в законодательной базе, относящимся к финансовой отчетности организаций, необходимо отметить, что в данных условиях повышается ответственность, в том числе материальная, руководителя экономического субъекта, в связи с вводом запрета на изменение утвержденной бухгалтерской отчетности, а также размещения в информационном ресурсе налоговой службы отчетности с допущенными при оформлении ошибками, которое приведет к начислению штрафа.

По мнению автора, для своевременной адаптации и принятия к

исполнению изменений в нормативные документы, регулирующие бухгалтерский учет и отчетность в условиях приближения российской системы к общепризнанным в мире подходам к бухгалтерскому учету, рекомендациями для руководителей организаций может послужить следующее:

1) предъявление повышенного требования к квалификации специалистов, занимающихся вопросами ведения бухгалтерского учета на предприятии; при этом необходимо создание условий и возможности для своевременного повышения уровня квалификации данных работников, в том числе по программам дистанционного обучения;

2) необходимость наличия на предприятии специалистов в области IT-технологий в целях своевременного обновления программных продуктов, с помощью которых обеспечивается ведение бухгалтерского учета и составление отчетности в организации.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

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».

5. Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 19.04.2019 № 61н «О внесении изменений в приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

УДК 657 (075.8)

ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

А.А. Травина

Научный руководитель: Логинова Т.В., старший преподаватель

В статье дается определение бухгалтерской информации и финансовых результатов, приведена нормативно-правовая база, регулирующая учет финансовых результатов. На примере ООО «Вкусвилл» рассмотрено как формируется информация в отчете о финансовых результатах, произведен анализ по отчету, который в последующем поможет руководителям управлять прибылью. Считается, что целью деятельности каждой организации является извлечение прибыли, поэтому в условиях рынка возрастает значение финансовых результатов, соответственно возрастает актуальность выбранной темы. Для принятия управленческих решений руководителям очень важна аналитическая информация по финансовому состоянию организации. Поэтому правильно сформированная бухгалтерская информация помогает управленцам принимать решения, способствующие увеличению прибыли.

Под бухгалтерской информацией понимается комплекс данных, полученных с помощью бухгалтерского учета. Финансовый результат работы предприятия состоит из сравнения итоговых доходов и расходов компании. Если доходы преобладают над расходами, то надо отобразить прибыль, если наоборот, то в бухучете отражается убыток [3, с. 520]. Анализ финансовых результатов представляет собой исследование прибыли и убытков в целях определения эффективности деятельности компании.

Учет финансовых результатов ведется на основании имеющейся в России нормативно-правовой базы по регулированию бухучета финансовых результатов. Для более подробного раскрытия темы необходимо обратиться к практике предприятия. Вкусвилл - является обществом с ограниченной ответственностью, занимается розничной торговлей, в большей степени продает продукты питания, в том числе напитки, и табачную продукцию. Самая основная информация, помогающая получить данные о финансовом положении организации содержится в отчете о финансовых результатах. Опираясь на данные отчета руководство, может спрогнозировать увеличение или снижение прибыли от различных факторов, так же сделать выводы об эффективности деятельности организации, установить влияние доходов и расходов на чистую прибыль (убыток) [1, с. 76].

Так как данная компания зарабатывает большую долю прибыли от продажи продуктов и товаров, то прибыль от продаж равна выручке от продаж в действующих ценах без НДС и акцизов [2, с. 408].

При раскрытии информации в отчете о финансовых результатах используются данные счетов 90 «Продажа», 91 «прочие доходы и расходы», 99 «прибыли и убытки».

Выручка от продаж рассчитывается на основе проводок:

Дебет 62, Кредит 90-1 минус сумма Дебет 90-3, 90-4, Кредит 68 = 76 805 689 – 22 202 315=54 603 34 тыс. руб.

Себестоимость продаж рассчитывается, опираясь на данные по дебету счета 90-2, в корреспонденции со счетом 41 = 35 337 994 тыс. руб.

Для получения валовой прибыли необходимо из выручки от продажи товаров (Дебет 62, Кредит 90-1) вычесть себестоимость продаж (Дебет 90-2, кредит 41), сумма будет равна 54 603 374 – 35 337 994=19 265 380 тыс. руб.

Коммерческие расходы отражаются записью Дебет 90-2 Кредит 44. = 17 417 519 тыс. руб.

Прибыль (убыток) от продаж формируется так: валовая прибыль – коммерческие расходы – управленческие расходы = 19 265 380 – 17 417 519 – 0 = 1 847 861 тыс. руб.

Проценты к получению формируются по Дебету 76-3, Кредиту 91-1 (=93 888 тыс. руб.), проценты к уплате по Дебету 91-2 Кредиту 66 (=0 тыс. руб.) Прочие доходы формируются от:

- поступлений от продажи ОС и других активов – Дебет 62, Кредит 91-1 (=108 179 тыс. руб.); Дебет 76, Кредит 91-1(= 178 567тыс.руб.) = 108 179 + 178 567=286 746тыс.руб.;

- различных штрафов – Дебет 76-2, Кредит 91-1 =163 732тыс.руб;

- активов, полученных на безвозмездной основе - Дебет 98-2 Кредит 91-1=198 531 тыс. руб.;

- различных компенсаций (Дебет 76-2 Кредит 91-1 = 326 894 тыс. руб.);

- курсовых разниц - Дебет 52, Кредит 91-1 (=31 838); Дт 60, Кт 91-1 (=39 874); Дт 71, Кт 91-1 (=0); Дт 76 Кт 91-1(=13 890) =31 838 + 39 874 + 0 + 13 890=85 607 тыс. руб.

К прочим расходам относят:

- участие в уставных капиталах Дт 91-2 Кт 01 = (50 000); Дт 91-2 Кт04 (=76 570); Дт 91-2 Кт 43 (=34 000) = 50000 + 76 570+ 34 000 = 160 570 тыс. руб.

- расходы на продажу, выбытие и прочее списание объектов ОС и других активов Дебет 91-2, Кредит 01 (=35 554); Дт 91-2 Кт 04 (=78 757);

Дт 91-2 Кт 10 (=6 897); Дт 91-2 Кт 43 (=348 665) = 35 554 + 78 757 + 6897 + 348 665 = 469 873 тыс. руб.

- плата кредитным организациям (Дебет 91-2 Кредит 76 = 376 949 тыс.руб.);

- отрицательные курсовые разницы – Дт91-2, Кт 52 (=40 058); Дт91-2, Кт62 (=35 691); Дт91-2, Кт71 (=0); Дт91-2, Кт 76 (=28600):

= 40 058 + 35 691 + 0 + 28 600 = 104 349 тыс. руб.;

- различные штрафы – Дт 91-2, Кт 60,62,76 (=62 135); Дт 91-2, Кт 62 (=49989); Дт 91-2, Кт 76 (=76 037): = 62 135 + 49 989 + 76 037 = 188 161 тыс. руб.;

- отчисления в резервы Дт 91-2 Кт 14 (=89 445); Дт 91-2 Кт 59 (=87 086), Дебет 91-2 Кредит 63(=90 580): = 89 445 + 87 086 + 90 580 = 267 111 тыс. руб.

Прибыль (убыток) до налогообложения = Прибыль + Проценты к получению – Проценты к уплате + Прочие доходы - Прочие расходы:

= 1847861 + 93888 – 0 + 1061510 – 1567013 = 1436246 тыс. руб.

Имея информацию о формировании финансовых результатов, можно ее использовать для проведения анализа за 2017-2018 гг. (таблица 1).

Таблица 1. Отчет о финансовых результатах ООО «Вкусвилл»

Показатели	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	Отклонение
Выручка	32 053 703	54 603 374	+22 549 671
Себестоимость продаж	(20 589 814)	(35 337 994)	+14 748 180
Валовая прибыль (убыток)	11 463 889	19 265 380	+7 801 491
Коммерческие расходы	(9 648 926)	(17 417 519)	+7 768 593
Прибыль (убыток) от продаж	1 814 963	1 847 861	+32 898
Проценты к получению	60 061	93 888	+33 827
Прочие доходы	44 055	1 061 510	+1 017 455
Прочие расходы	(962 399)	(1 567 013)	+604 614
Прибыль (убыток) до налогообложения	956 680	1 436 246	+479 566
Текущий налог на прибыль	(336 503)	(287 334)	-49 170
Чистая прибыль (убыток)	634 021	1 137 766	+503 745

Совокупный финансовый результат ООО «Вкусвилл» за 2017 год составил 634021 тыс. руб., а в 2018 году прибыль увеличилась на 79,45% и

составила 1137766 тыс. руб. Такое значительное увеличение связано с увеличением прибыли от продаж на 32898 тыс. руб., а увеличение прибыли связано с правильно принятыми решениями руководства, которые провели мероприятия, способствующие ее увеличению. Так на конечный финансовый результат повлияло увеличение прочих доходов.

Для анализа результатов деятельности необходимо рассмотреть какую часть выручки составляет прибыль организации, для этого рассчитывается рентабельность продаж:

$$R_{п} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{выручка от продаж}} * 100\% . \quad (1)$$

$$R_{п2017г} = \frac{1\ 814\ 963}{32\ 053\ 703} * 100\% = 5,66\% .$$

$$R_{п2018г} = \frac{1\ 847\ 861}{54\ 603\ 374} * 100\% = 3,38\% .$$

Из расчетов видно, что за последний год рентабельность уменьшилась на 2,28%. На такое незначительное уменьшение могло повлиять увеличение себестоимости продаж в 2018 году на 71,63%.

Таким образом, в статье рассмотрено понятие бухгалтерской информации и финансовых результатов, проведен анализ прибыли по данным отчета о финансовых результатах. По данным анализа можно сделать вывод, что за 2018 год чистая прибыль значительно увеличилась, но при этом, в связи с увеличением себестоимости продаж, снизилась рентабельность продаж. Поэтому данной организации можно порекомендовать обратить внимание на снижение себестоимости продаж за счет сокращения затрат на приобретение и продажу товаров.

Библиографический список

1. Асеева Н.А. Сущность, принципы и особенности формирования показателей отчета о финансовых результатах // Актуальные вопросы совершенствования бухгалтерского учета, статистики и налогообложения организации. – Тамбов, 2017. – С. 68-73.

2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник. — М.: ИНФРА-М, 2020. — 584 с.

3. Миславская Н.А. Бухгалтерский учет. – М.: Дашков и К, 2018.-592 с.

УДК 657(075.8)

АНАЛИЗ РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

А.Ю. Филиппова

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

На рынках современной российской экономики, существует жесткая конкуренция, при которой необходимо четко определять перспективы и направления развития предпринимательства при учете возможности возникновения рисков [2, с. 91].

Актуальность темы заключается в том, что риски в деятельности предприятия – это необходимая сопутствующая составляющая любого бизнеса, поскольку реальная ситуация почти никогда в полной мере не соответствует целям, которые были запланированы или которых нужно достичь. За счет грамотно выполненного анализа, и оценки рисков предприятие получает возможность выявления сфер повышенного риска, а также принятия своевременных решений по сокращению влияния отрицательных последствий [1, с. 96].

Риск в деятельности предприятия связан с менеджментом, а именно с такими его функциями, как планирование, организация, оперативное управление, применение персонала, а также экономический контроль. Каждая функция имеет связь с конкретной долей риска и требует формирования адаптационной системы управления к этим рискам. А именно необходима специфическая система (подсистема) управления, основой которой является изучение экономической сути риска, разработка и реализация стратегии отношения к нему в бизнес-деятельности.

ООО «ГЛОБЭКС» было основано в 2004 году в качестве общества с ограниченной ответственностью. Главной целью общества является извлечение прибыли. К основным видам деятельности компании относится оптовая торговля прочими потребительскими товарами, а также производство игрушек и игр, производство иных готовых изделий, которые не включены в иные группировки, а также торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами.

Далее, были изучены основные риски ООО «ГЛОБЭКС». Стоит отметить что при проведении анализа рисков было выявлено, что данная компания рассчитывает осуществить мероприятия по оптимизации расходов и сохранению платёжеспособности в случае существенного увеличения валютного курса. Приводится указание предполагаемых действий эмитента на случай негативного влияния изменения курса валют и ставок процента на деятельность эмитента.

Для того, чтобы управлять рисками ликвидности, ООО «ГЛОБЭКС» оптимизирует платежный процесс и технологию осуществления расчетов с поставщиками, применяет альтернативные формы расчетов (то есть – зачет встречных требований), уменьшает затраты на покупку вспомогательного материала, уменьшает запасы ТМЦ, а также выводит непрофильные активы.

Рассматривая систему управления рисками, используемую в ООО «ГЛОБЭКС» стоит отметить такие методы сокращения уровней риска, как метод самострахования. Подобные методы сокращения последствий риска усложняют работу общества, возникает ряд кадровых проблем. Кроме вышеперечисленных методов в ООО «ГЛОБЭКС» используется один из приемов компенсации риска – «мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды».

Для оценки степени риска используется балльный метод. Далее выполнена комплексная оценка финансового риска ООО «ГЛОБЭКС» за 2016-2018 гг. (таблица 1). Расчеты балльной оценки показали, что в изучаемом периоде компания находилась в ситуации умеренно высокой степени риска.

Таблица 1. Комплексная оценка финансового риска ООО «ГЛОБЭКС»

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	Изменения к 2016 году	
				2017 год	2018 год
Коэффициент быстрой ликвидности	0,54	0,3	1	- 0,24	0,7
Коэффициент капитализации	0,86	1,01	1,48	0,15	0,47
Валовая рентабельность продаж	1,49	1,12	1,59	- 0,37	0,47
Коэффициент эффективности оборотных средств	16,14	15,24	8,21	- 0,9	- 7,03
Валовая рентабельность собственного капитала	7,27	6,13	6,56	- 1,14	0,43
Экономическая рентабельность	9,74	13,01	13,98	3,27	0,97
Балльная оценка Р	36,04	36,81	32,82	х	х

Влияние финансовых рисков на показатели ликвидности ООО «ГЛОБЭКС» оценивается как высокое. Возникновение нехватки денежных

средств для погашения обязательств Общества (риск ликвидности) может привести к увеличению показателя кредиторской задолженности, а также повлечь дополнительные затраты и отрицательно повлиять на прибыль.

Тем самым целесообразно в качестве мероприятия по улучшению и минимизации выделенного финансового риска влияющего на показатели ликвидности предложить следующее: в целях управления вышеотмеченным в ходе исследования, риском ликвидности ООО «ГЛОБЭКС» целесообразно проводить оптимизацию платежного процесса и разрабатывать при этом, новые технологии проведения расчетов с поставщиками. Также при этом важно использовать альтернативные формы расчетов (зачет встречных требований), сокращать затраты на закупку вспомогательных материалов, сократить запасы, найти новых поставщиков с более дешевыми материалами, проводить анализ деятельности покупателей и др.

Предложенные мероприятия должны способствовать сокращению риска, влияющего на ликвидность ООО «ГЛОБЭКС» и тем самым улучшить финансовое состояние общества в будущем.

Таким образом, предлагаемые меры направлены на совершенствование системы управления рисками, возникающими в ходе коммерческой деятельности ООО «ГЛОБЭКС».

Библиографический список

1. Никитина Е.Н. Финансовые риски в производстве, способы защиты // Инновационная наука в глобализующемся мире. - 2018. - Т. 2. - № 1 (5). - С. 59-62.
2. Славинова М.В. Методы оценки финансового состояния организации // Наука среди нас. - 2018. - № 2 (6). - С. 215.

УДК 657 (075.8)

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПОСТУПЛЕНИЯ И ВЫБИТИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Д.Е. Шутова

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

На сегодняшний день учёт основных средств (далее – ОС) является одним из самых сложных объектов в бухгалтерском учёте. Правильностью

документирования сведений по учёту ОС определяется как достоверность финансовой отчетности субъекта хозяйствования, так и последующие расчеты с бюджетом по налоговым платежам. Поэтому, нужно говорить о необходимости правильно и вовремя отражать сведения, имеющие связь с самим учетом, с поступлением, а также выбытием основных средств [1, с. 86].

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что стоимость ОС зачастую составляет значимую часть, состоящую из машин, сооружений, зданий, оборудования и прочих средств труда, участвующих в процессе производства, представляющих собой основу деятельности организации.

Основные средства обладают немаловажной ролью в производственном процессе, потому что они являются его важным фактором. Рациональность в использовании основных средств позволяет улучшить все технические и экономические показатели. ОС очень отличаются по собственному предназначению, по составу, они имеют очень обширную классификацию в зависимости от натурально-вещественного состава, функционального назначения, в зависимости от принадлежности, в зависимости от народнохозяйственных отраслей, а также степени использования [2, с. 199]. Данная классификация ОС позволяет вести их достоверный учет.

ООО «Фотон» зарегистрирована 2 сентября 2016 г. регистратором Межрайонная инспекция ФНС № 7 по Ярославской области.

Основным видом деятельности является «Производство и обработка прочих стеклянных изделий, включая технические изделия из стекла».

Движение объектов ОС в ООО «Фотон» имеет связь с выполнением хозяйственных операций, связанных с их поступлением, внутренним перемещением и выбытием.

Синтетический учет основных средств ведется на счетах 01 «Основные средства» и 02 «Амортизация ОС». Принятие ОС к бухгалтерскому учету, а также изменения их первоначальной стоимости в случае достройки, дооборудования, а также реконструкции отображается на дебете счета 01 «Основные средства» в корреспонденции со счетом 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Основные средства, приобретаемые за плату у иных организаций, отражаются проводками:

Дебет сч. 08 Кредит сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

При учете НДС формируется запись: Дебет сч. 19 «НДС по приобретенным ценностям» Кредит сч. 60.

После принятия ОС на учет происходит списание суммы НДС: Дебет сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» Кредит сч. 19.

В случае поступления ОС безвозмездно происходит их отражение бухгалтерской записью: Дебет сч. 08 Кредит сч. 98 «Доходы будущих периодов» на сумму 135 110,00 руб.

Например, в ноябре 2017 года был списан портативный тепловизор (№ ЕС ТН 7010), который для применения в производственном процессе больше был непригоден.

Ниже в таблице 1 представлен перечень бухгалтерских записей по выбытию данного объекта ОС.

Таблица 1. Бухгалтерские записи, связанные с выбытием ОС [3]

Содержание факта хозяйственной жизни	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.	Первичная документация
	Дебет счета (субсчета)	Кредит счета (субсчета)		
Списание первоначальной стоимости тепловизор	01-выбытие «Основное средство»	01 «Основное средство»	330000	Инвентарная карточка (Ф. № ОС-6)
Списание начисленной амортизации	02	01-выбытие «Основное средство»	264000	Инвентарная карточка
Списание остаточной стоимости портативного тепловизора марки № ЕС ТН 7010	91.2 «Прочие расходы»	01 –выбытие «Основное средство»	66000	Акт (ф. № ОС-3)
Отражены затраты связанные списанием ОС	91.2 «Прочие расходы»	70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	2500	Акт (ф. № ОС -4)

Требуется, чтобы акт на списание основных средств был одобрен руководителем. После этого его передают в бухгалтерскую службу, сотрудники которой осуществляют корректировки в инвентарной карточке ОС, делают пометку о выбытии. Инвентарная карточка остается в архиве организация не меньше 5 лет.

Другой пример: в ООО «Фотон» срок полезного использования подъемника составляет 24 мес. Ввод в эксплуатацию произошел в феврале 2018 года, а реализован он был в июле 2019 года. На момент реализации остаточная стоимость подъемника составляла 3,5 тысячи рублей, цена

реализации по договору (без НДС) – 2,8 тысячи рублей. Убыток от реализации составил 0,7 тысяч рублей.

Срок, в ходе которого убыток будет приниматься в расходы для налога на прибыль, - это 24 мес. – 17 мес. (с марта 2018 по июль 2019 включительно) = 7 мес.

Величина ежемесячного убытка, который включается в прочие расходы в ходе 7 последующих месяцев, начиная с августа 2019 г., - это 0,1 тыс. руб.

Бухгалтер на основании данной операции сделал следующие бухгалтерские проводки:

1) Дебет 62 Кредит 91-1 - продан подъемник на сумму 3,3 тысячи рублей, в т. ч. НДС;

2) Дебет 91-НДС Кредит 68-НДС - НДС с суммы реализации в размере 0,5 тысяч рублей;

3) Дебет 02 Кредит 01 - списание амортизации, которая была начислена на момент реализации;

4) Дебет 91-2 Кредит 01 – отражена остаточная стоимость подъемника в расходах организации в сумме 3,5 тысяч рублей.

Итак, в исследуемый период в ООО «Фотон» ведется бухгалтерский учет ОС по приобретению, выбытию, начислению амортизации и реализации ОС.

На основе проведенного исследования бухгалтерского учета основных средств в ООО «Фотон» удалось выявить проблемы и предложить пути их решения.

При подведении итогов можно заметить, что внутреннее перемещение, наличие и поступление основных средств, начисление их амортизации отражаются в учете достоверно и правильно. В то же время, отмечаются некоторые недостатки системы бухгалтерского учета основных средств ООО «Фотон».

В обществе применяется линейный способ начисления амортизации, который имеет простоту расчетов, и подразумевает, что основные средства используются равномерно на протяжении срока полезного использования, без учета степени их износа с течением времени. Организации можно предложить изменить систему начисления амортизации и перейти на способ уменьшаемого остатка.

Главным условием обеспечения сохранности собственности и устранение фактов краж, недостач, порчи, потерь в ООО «Фотон» считается формирование соответствующих условий хранения.

По этой причине одной из основных проблем внутреннего контроля считается контроль за состоянием сохранности основных фондов и соблюдением соответствующих правил и требований.

Чтобы точно вести бухгалтерский учет, компании предложено контролировать правильность ведения учета, правильность заполнения реквизитов по оправдательным документам. Кроме того, рекомендовано правильно соблюдать механизм по проведению расчетов с контрагентами.

Так же в ООО «Фотон» предлагается ввести новую должность – внутренний контролер, который позволит не допустить нерациональные траты, потери, хищения ресурсов и перейти с программы «1С: Предприятие 8.2» на «1С: Предприятие 8.3».

Таким образом, следует отметить, что данные предложения следует выполнить для того, чтобы более качественно осуществлять бухгалтерский учет основных средств, так как встречается довольно много ошибок в заполнении первичных документов, а также в отражении операций по учету основных средств на счетах бухгалтерского учета и в регистрах учета.

Библиографический список

1. Амирбекова Ш.Т. Учет основных средств в современных условиях // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики. - 2018. - № 2. - С. 38-41.

2. Луговой В.А. Учет выбытия и реализации основных средств // Бухгалтерский учет. - 2018. - № 1. - С. 25 –30.

УДК 657

ОСНОВНОЙ ПОДХОД К УЧЕТУ НАЛОГОВ И СБОРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Е.В. Щипанова

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

Значительный объем расчетных операций предприятий приходится на ее взаимодействие с бюджетом по расчетам по налогам и сборам. Предприятия - юридические лица и индивидуальные предприниматели считаются плательщиками в бюджет налогов и сборов. Учет расчетов с

бюджетом выполняется на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам», кредит счета отражает начисление сумм, а дебет - погашение долгов в бюджет по налогам и сборам.

Утвержденная на предприятии система налогообложения устанавливает расчет по налогам, при этом, все налоги и сборы учитываются по одному правилу: начисление к уплате в бюджет учитывается по кредиту счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам», а перевод платежей по ним, то есть уплата – по дебету.

По видам налогов и сборов на предприятии ведется аналитический учет, обеспечивающий достоверность получения своевременной информации по произведенным, просроченным либо отсроченным платежам по налогам и сборам, а также начисленным штрафам и пени. Согласно источникам возмещения, все налоги, которые уплачиваются предприятиями, можно разделить на три группы:

- налоги, которые относятся к стоимости продукции, работ, услуг и которые учитываются по дебету счетов 08 «Вложения во внеоборотные активы», 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» по определенным субсчетам (земельный, лесной, водный, транспортный налоги).

Например, при начислении и уплате транспортного налога в ООО «Ллофт Фитнес» бухгалтером оформляются следующие бухгалтерские записи (таблица 1).

Таблица 1. Бухгалтерские записи при начислении и уплате транспортного налога

Дебет	Кредит	Факт хозяйственной жизни
20 «Основное производство»	68.5 «Транспортный налог»	Отражена сумма начисленного транспортного налога
68.5 «Транспортный налог»	51 «Расчетные счета»	Отражено списание денег с расчетного счета по перечислению транспортного налога в бюджет

- налоги, которые относятся к счетам продаж, и учитываются по дебету счета 90 «Продажи» на соответствующих субсчетах и по кредиту счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам» для соответствующих субсчетов (НДС, акцизы, экспортные пошлины). При начислении и уплате НДС бухгалтером оформляются следующие бухгалтерские записи (таблица 2).

Таблица 2. Бухгалтерские записи при начислении и уплате НДС

Дебет	Кредит	Факт хозяйственной жизни
90 «Продажи» субсчет 3	68.1 «НДС»	Начислен НДС при реализации услуг по основному виду деятельности
19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Учтен НДС по приобретенным услугам
68.1 «НДС»	19«НДС по приобретенным ценностям»	НДС по приобретенным услугам принят к вычету
68.1 «НДС»	51 «Расчетные счета»	Отражено списание денег с расчетного счета по перечислению НДС в бюджет

- налоги, относящиеся к прибыли организации до налогообложения по налогу на прибыль и учитываемые по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы» и кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» на соответствующих субсчетах (налог на имущество, государственная пошлина, НДС на продажу внеоборотных активов и другого имущества).

При начислении и уплате налога на прибыль и налога на имущество в ООО «Лофт Фитнес» бухгалтером оформляются следующие бухгалтерские записи (таблица 3).

Таблица 3. Бухгалтерские записи при начислении и уплате налога на прибыль и налога на имущество

Дебет	Кредит	Факт хозяйственной жизни
99 «Прибыли и убытки»	68.2 «Налог на прибыль»	Начислен налог на прибыль за I квартал 2020 года
68.2 «Налог на прибыль»	51 «Расчетные счета»	Перечислен в бюджет аванс за I квартал 2020 года
26 «Общехозяйственные расходы»	68.3 «Расчеты по налогам и сборам»	Начислен налог на имущество организаций (авансовый платеж по налогу)
68.3 «Расчеты по налогам и сборам»	51 «Расчетные счета»	Уплачен налог на имущество организаций (авансовый платеж по налогу)

Налоги, которые уплачиваются с доходов физических лиц, включаются в дебет счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и кредит счет 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Одной из основных проблем налоговой политики РФ является поддержание взаимосвязи налоговой системы с бухгалтерским учетом расчетов с бюджетом по налогам и сборам предприятий. Необходимо отметить, что в бухгалтерском учете выделяются следующие источники возмещения налоговых платежей: выручка от продаж, расходы, финансовый результат (прибыль до налогообложения, налогооблагаемая прибыль, нераспределенная прибыль). При этом может возникнуть разница в налоговом и бухгалтерском учете.

Таким образом, основными причинами различия бухгалтерского и налогового учетов являются отличия между оцениванием активов и обязательств, а также признанием доходов и расходов. Методы учета доходов и расходов с целью налогообложения отличаются от методов их бухгалтерского учета. Поэтому бухгалтерская прибыль отличается от налогооблагаемой. Ст. 313 Налогового кодекса РФ определяет данные бухгалтерского учета как источник информации для исчисления налогооблагаемой прибыли [1]. Таким образом, данные бухгалтерского учета действительно являются основой для расчета налогов в налоговом учете. То есть, неверно скорректированные данные бухгалтерии могут привести к неверно рассчитанной налогооблагаемой базе. Такая ситуация может возникнуть при неправильном понимании налогового законодательства, что приведет к возникновению налогового риска, то есть к неверному расчету суммы налога и как следствие начислению штрафов и т.п.

Таким образом, различия в налоговом и бухгалтерском учете расчетов по налогам и сборам не позволяет однозначно судить об эффективности построения системы бухгалтерского учета в этой части.

Сохраняется потребность у государства в поиске оптимальных путей накопления информации о налоговых изъятиях, и с другой стороны субъекты хозяйствования, сохраняя экономический интерес в виде прибыли, оптимизируют систему бухгалтерского учета не всегда законным способом. Но на сегодняшний день, уклонение от уплаты налогов имеет неблагоприятные экономические последствия как для предприятий, так и для государства.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ.

Секция 8. ИССЛЕДОВАНИЯ МАГИСТРАНТОВ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УДК 342

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.В. Бакурин

*Научный руководитель: Кальсин А.Е., д-р экон. наук, профессор
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова*

Весьма значительным по объему комплексом законодательства Российской Федерации, включающим в себя нормы конституционного, гражданского, трудового и международного права, является законодательство о физической культуре и спорту. Оно имеет тесную связь с законодательствами о социальной защите, о местном самоуправлении, о здравоохранении, об образовании и без всякого сомнения относится к числу основных средств современной государственной политики, направленной на обеспечение качества уровня жизни граждан Российской Федерации.

В систему правового и нормативного обеспечения развития физической культуры и спорта в РФ входят: Конституция РФ, Федеральные законы о физической культуре и спорту (в частности, например, о профессиональном спорте, о государственной поддержке развития физической культуры и спорта, о социальной защите спортсменов), кодексы законов и основы законодательства РФ, в которых свое отражение находят вопросы физической культуры спорта, указы и распоряжения Президента РФ, постановления и распоряжения Правительства Российской Федерации, законы субъектов РФ, а также нормативные акты различных общественных физкультурно-спортивных организаций, объединений, союзов и ассоциаций [1].

Большое количество аспектов функционирования и развития физической культуры и спорта является предметами правового регулирования. Наиболее важные с точки зрения государства социальные функции сферы физической культуры и спорта закреплены в нормах права. В данном случае, право выступает регулятором текущих отношений в сфере физической культуры и спорта, содействуя при этом появлению и

дальнейшему развитию новых – экономических, социальных, организационных и нравственных.

Нормативно-правовые акты, касающиеся вопросов физической культуры и спорта, по своей юридической силе неодинаковы. Связано это, в первую очередь с тем, что деятельность государства в данной сфере обеспечивается целой системой государственных органов, а никак не одним.

В первую группу входят нормативные акты, исходящие от федеральных органов государственной власти и имеющие высшую юридическую силу: Конституция и федеральные законы РФ, указы и распоряжения Президента России. Во вторую – нормативные акты федеральных органов, имеющие в данном случае подзаконный характер. К третьей группе относятся законы и подзаконные акты субъектов РФ, и, наконец, четвертой – постановления и решения органов местного самоуправления.

Физическая культура и спорт в наше время – отрасль, являющаяся составной частью всего социально-культурного комплекса нашей страны, которая подвержена действиям всех современных российских норм права, всей современной системой законодательства [2].

На данный момент более четко, чем годами ранее, формируется схема взаимодействия всех уровней и присущих им управленческих уровней. При этом главным должен оставаться принцип территориальности, складывающийся на основе приоритета самоуправления местных физкультурно-спортивных организаций.

Нормативно-правовые документы разных уровней, устанавливающие социально-экономические и организационные основы деятельности физкультурно-спортивных организаций и определяющие основополагающие принципы государственной политики в сфере физической культуры и спорта, создают условия для развития форм физкультурно-оздоровительной и воспитательной деятельности в учреждениях, независимо от того, какую организационно-правовую форму и форму собственности они имеют [3].

Складывающаяся нормативно-правовая база гарантирует права граждан на равный доступ к занятиям физическими упражнениями и спортом, рассматривает физическую культуру и спорт как один из основных механизмов укрепления здоровья населения, увеличения количества граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, и также, что немаловажно на данном этапе развития

российского государства – воспитания патриотизма, развития и укрепления дружбы между народами страны.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 04.12.2007 №329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».

2. Официальный сайт Министерства спорта Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minsport.gov.ru>.

3. Затеев А.П. Правовое обеспечение здоровья нации. – М.: Антей, 2010. – 196 с.

УДК 354

КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

А.В. Бакурин, А.М. Образовский

*Научный руководитель: Кальсин А.Е., д-р экон. наук, профессор
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова*

Эффективное управление – залог успешного построения экономики, которое способствует устойчивому развитию регионов Российской Федерации, в каждом из которых предусматривается решение огромного комплекса проблем, начиная от тех, что связаны с ростом населения, усовершенствованием технической и рыночной инфраструктуры, и заканчивая ведением каждого из граждан страны здорового образа жизни, что в целом аккумулируется в благосостояние населения.

Одним из ключевых направлений государственной политики Российской Федерации в социальной сфере является развитие физической культуры и спорта. Безусловно, что из числа всей системы показателей, которые характеризуют социально-экономическое развитие каждого из регионов Российской Федерации, являются те, что касаются отрасли физической культуры и спорта. Главный из них – число граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом [1].

Особое внимание во всех субъектах Российской Федерации в настоящее время уделяется усовершенствованию деятельности по физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работе с населением.

Главные задачи в государственной политике в данной сфере сейчас это: развитие инфраструктуры массового спорта, создание максимально

благоприятных условий для государственно-частного партнерства, проработка системы нормативного регулирования в части поддержки массового спорта и подготовки спортивного резерва через отчисления от доходов профессионального спорта [2].

Для того, чтобы определить эффективность управления в отрасли физической культуры и спорта, необходимо определить критерии и качество предлагаемых услуг, установить определенные показатели для оценки. Следуя этому, стоит сказать о том, что в число таковых в текущих рыночных условиях входит, во-первых, экономический эффект от функционирования физической культуры и спорта, который достигается благодаря развитию именно массового спорта, главным критерием которого в данном случае является доход от проведения коммерческих спортивно-физкультурных мероприятий.

Не менее, а то и более важным составляющим является оздоровительный эффект, в число которого входят такие составляющие, как: увеличение продолжительности жизни и сокращение числа заболеваний среди населения [3].

Для российского государства на современном этапе не менее важными являются воспитательные и образовательные процессы, в которых непосредственно применяются все средства физической культуры и спорта. В результате их применения можно получить тот социальный эффект, прямо отображающийся на становлении отдельной личности, развитии ее социально и индивидуально значимых качеств.

Несомненно, важен и политический эффект, обусловленный тем, что любые высокие позиции консолидируют и стабилизируют как нацию, так и отдельный регион государства, повышая, тем самым, его престиж.

Исходя из вышеизложенного, стоит сделать вывод о том, что степень эффективности государственного управления физической культурой и спортом напрямую зависит как от концептуально-программного обеспечения развития отрасли, так и уровня вовлеченности населения к систематическим занятиям физической культурой и спортом. Иными словами, именно эти критерии позволяют оценить эффективность управления в отрасли, потому как являются ключевыми в рамках реализации «Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации до 2024 года и на последующий период [4].

Острота, касающаяся социальных проблем в тенденциях их углубления, показывает, что в деле развития физической культуры и спорта необходимо сделать упор на воспитании населения посредством пропаганды массового спорта, ибо обеспечить устойчивое социально-

экономическое развитие необходимо лишь благодаря нацеленности не на коммерческий эффект, а на стимуляцию укрепления духовного и физического уровня населения.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».

2. Официальный сайт Президента Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/61771>.

3. Официальный сайт Министерства спорта Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minsport.gov.ru>.

4. Государственная программа Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» утв. Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 302.

УДК 33.334

АНАЛИЗ АБСОЛЮТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

С.М. Козлова

*Научный руководитель: Якишилов И.Н., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Для предприятий и организаций в современной практике отношение стоимости запасов и затрат к величине источников их формирования – один из важнейших факторов, определяющих финансовое состояние. Это абсолютная оценка финансовой устойчивости организации.

Степень обеспеченности запасов источниками формирования выступает в качестве причины той или иной степени текущей платежеспособности (или неплатежеспособности) организации [2].

Анализ финансовой устойчивости организации необходимо проводить для того, чтобы оценить насколько она, с финансовой точки зрения независима и отвечает ли состояние её активов и пассивов задачам финансово-хозяйственной деятельности [1].

Показателями, которые используются для характеристики источников формирования запасов и затрат, являются [3]:

1. Собственные оборотные средства на конец расчетного периода (СОС):

$СОС = СК - ВОА$, где СК - собственный капитал (итог раздела III баланса, стр. 1200); ВОА - внеоборотные активы (итог раздела I баланса, строка 1100).

2. Собственные и долгосрочные источники финансирования запасов (СДИ):

$СДИ = СК - ВОА + ДКЗ$ или $СДИ = СОС + ДКЗ$, где ДКЗ - долгосрочные кредиты и займы (итог раздела IV баланса, стр. 1400).

3. Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ):

$ОИЗ = СДИ + ККЗ$, где ККЗ - краткосрочные кредиты и займы (итог раздела V баланса, стр. 1500).

Обобщающим показателем для анализа финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат [5].

Для анализа рассчитывают три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1. Излишек (или недостаток) собственных оборотных средств ($\Delta СОС$):
 $\pm \Delta СОС = СОС - ЗЗ$, где ЗЗ - запасы (раздел II баланса, стр. 1210).

2. Излишек (или недостаток) собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов и затрат ($\Delta СДИ$):

$\pm \Delta СДИ = СДИ - ЗЗ$.

3. Излишек (или недостаток) общей величины основных источников покрытия запасов ($\Delta ОИЗ$):

$\pm \Delta ОИЗ = ОИЗ - ЗЗ$.

Тип финансовой устойчивости организации устанавливается на основе трехкомпонентного показателя (или модели), который составляется из трех вышеперечисленных. Если по показателю возникает излишек средств, то в трехкомпонентном показателе на его месте проставляется 1, если недостаток, то 0.

Излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат является одним из критериев оценки финансовой устойчивости организации [4], в соответствии с которым выделяют типы финансовой устойчивости, которые представлены в таблице 1.

Была проведена оценка финансовой устойчивости организации малого предпринимательства, с использованием абсолютных показателей, характеризующих финансовое состояние.

Таблица 1. Типы финансовой устойчивости

Наименование типа финансового состояния	$\Delta\text{СОС}$	$\Delta\text{СДИ}$	$\Delta\text{ОВЗ}$
Абсолютная финансовая устойчивость	1	1	1
Нормальная финансовая устойчивость	0	1	1
Неустойчивое финансовое положение	0	0	1
Критическое финансовое положение	0	0	0

Данные для анализа финансовой устойчивости представлены в таблице 2.

Таблица 2. Данные показателей статей баланса

Наименование показателей статей баланса	Сумма, тыс. руб.	
	2017 год	2018 год
СК (итог раздела III баланса)	3516	384
ВОА (итог раздела I баланса)	0	0
ДКЗ (итог раздела IV баланса)	0	0
ККЗ (итог раздела V баланса)	8473	2385
ЗЗ (стр. 1210 II раздела баланса)	11385	2136

Результаты расчета показателей 2017 год: $\Delta\text{СОС} = -7869$, $\Delta\text{СДИ} = -7869$, $\Delta\text{ОВЗ} = +604$, 2018 год: $\Delta\text{СОС} = -1752$, $\Delta\text{СДИ} = -1752$, $\Delta\text{ОВЗ} = +633$. Трехмерный показатель (или модель) анализа финансового состояния организации определен: 2017 год - (0, 0, 1), 2018 год - (0, 0, 1).

По результатам расчетов у организации неустойчивое финансовое положение на протяжении двух лет, которое обеспечивается запасами только за счет собственных оборотных средств, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы организация не использует. Нарушена платежеспособность. Для дальнейшей деятельности необходим поиск дополнительных источников финансирования.

Данный анализ краткосрочный, запасы могут в рассматриваемом периоде быть переведены в денежные средства; применение для анализа только таких показателей, как запасы и источники средств формирования, не дает возможности провести полный анализ всех обстоятельств, которые влияют на финансовое положение организации; анализ не включает в себя относительные показатели финансовой устойчивости, что не позволяет в полной мере оценить эффективность финансово - хозяйственной деятельности организации в целом, а также дать необходимые рекомендации.

Положительным факторов анализа абсолютных показателей по этой методике является простота ее применения. Однако оценку, полученную в ходе проведения данного метода, нельзя назвать достаточно достоверной,

так как многие существенные факты о деятельности организации не включены. Для оценки финансовой устойчивости необходимо применять не только абсолютные, но и относительные показатели (коэффициенты), рассчитанные по данным бухгалтерской (финансовой отчетности), для разработки мероприятий для выхода из неустойчивого финансового состояния.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 06.07.1999 № 43н Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/ 99.
2. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 159 с.
3. Дубоносова А.Н. Система управления финансовой устойчивостью компании // Справочник экономиста. - 2018. - № 5. - С. 17.
4. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2020. - 608 с.
5. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2020. - 208 с.

УДК 336.64

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.Е. Герасимова

*Научный руководитель: Проскурнова К.Ю., канд. экон. наук
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Торговая деятельность всегда являлась одним из наиболее прибыльных, но в то же время и самых рискованных направлений бизнеса. Чтобы добиться успеха, необходимо выполнение многих обязательных условий: качественных и своевременных поставок и сбыта, грамотной маркетинговой и рекламной политики, эффективного финансового управления, своевременного анализа и управления рисками [1].

Для торговой деятельности характерно значительное количество различных рисков ситуаций, среди них основными можно назвать:

- возможную неплатежеспособность покупателей;
- невыполнение контрагентами условий договора;

- неритмичность поступлений денежных средств за товары и оказанные услуги;

- непредсказуемость спроса, изменение вкусов потребителей;

- высокая потребность в оборотных средствах и другие.

Риск торговой организации представляет собой «характеристику деятельности, осуществляемой торговой организацией в ситуации неизбежного выбора, отображающую неопределенность будущих результатов ее деятельности и вероятность благоприятных и негативных последствий этой деятельности» [2].

Для того, чтобы иметь возможность управлять рисками торговой организации, необходимо в первую очередь их выявить и классифицировать. Существует две основных группы методов снижения финансовых рисков:

1) методы, снижающие саму вероятность проявления риска;

2) методы, снижающие именно последствия проявления риска.

К первой группе методов относятся:

- получение дополнительной информации;

- лимитирование;

- диверсификация.

Во вторую группу методов включаются:

- страхование;

- резервирование;

- оценочные резервы;

- резервный капитал, формируемый в соответствии с законодательством России;

- хеджирование.

Данная классификация является общей и применима для всех видов организаций. Рассмотрим вышеперечисленные методы и их особенности, применимые непосредственно к торговой организации.

Получение дополнительной информации для торговой организации в первую очередь означает изучение спроса и рынка сбыта. Стоимость дополнительной информации рассчитывается как разница между ожидаемая стоимость информации при условии определенности и ожидаемая стоимость информации при условии неопределенности.

Лимитирование – процедура определения норм и установления лимитов, которые закрепляются в политике компании. Данный метод является одним из самых распространенных, так как не требует высоких затрат. Чаще всего лимитирование устанавливается для тех операций, которые находятся в зоне критического риска.

Для торговой организации лимитирование подразумевает установление следующих видов нормативов:

- максимальный размер заемных средств, как предоставляемых другим организациям, так и максимальная суммарная величина обязательств;
- установление лимитов на торговлю в кредит – максимальный размер кредита для каждого покупателя;
- максимальный размер депозита в одном банке;
- максимальный период отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность.

Диверсификация – распределение собственных материальных ресурсов между инвестиционными объектами. Различают 3 вида диверсификации:

- концентрическая – без цели технологического прорыва;
- горизонтальная – вложения в новые продукты с целью обеспечения конкурентных преимуществ;
- конгломератная – вложения в новые отрасли с целью расширения влияния в обществе.

Первые два метода, снижающих вероятность проявления риска, применимы к любой торговой организации, диверсификация же предполагает обязательное наличие инвестирования собственных средств, что присуще не каждой компании. Рекомендуемым для осуществления методом является лимитирование.

Страхование как метод, снижающий последствия проявления риска, подразумевает страховые выплаты в случае потери доходов или дополнительных расходов организации. Для торговой организации предусмотрено страхование косвенных рисков, то есть на случай потери дохода, получения дополнительных расходов или страхование временной прибыли, арендной платы и т.п.

Формирование резерва для торговой организации осуществляется с целью покрытия непредвиденных расходов: компенсация непредвиденных трудовых затрат, накладных расходов и т.п., возникающих в процессе осуществления сделки. В отношении текущих расходов резерва необходимо проводить оценку наличия и величины остатка на покрытие будущих рисков. Наиболее частый способ, снижающий последствия проявления риска, так как имеет проработанную нормативно-правовую базу и доступен для всех организаций.

Оценочные резервы формируются по активам, подверженным воздействию рисков ликвидности и ценовым рискам. Эти риски вызывают обесценение финансовых вложений, готовой продукции. Они также

создаются под коммерческие риски, связанные с опасностью непогашения задолженности и падения объемов продаж.

Формирование резервного капитала обязательно для акционерных обществ, в соответствии с законодательством Российской Федерации. Составляет не менее 5% от уставного капитала. Общества с ограниченной ответственностью и унитарные предприятия также имеют право формировать резервный капитал.

Хеджирование для товарной организации – договор на покупку товара по нынешним ценам для продавца и покупателя, минимизирующий риск от колебания цены. Для торговой организации данный способ может быть, как выгодным, в случае снижения цены на товар, так и не выгодным, в случае увеличения [3].

Оптимальным методом, снижающим последствия проявления риска, является формирование резерва.

Библиографический список

1. Васильева А.В., Хоменко Е.Б. Особенности рисков торговой деятельности и их влияние на конкурентоспособность торговой организации // Социально-экономическое управление: теория и практика. - 2016. - № 2 (24). - С. 140-142.

2. Верхорубова Н.А. Основные методы управления финансовыми рисками предприятия // Экономика, социология и право. - 2017. - № 3. - С. 24-27.

3. Солодов А.К. Основы финансового риск-менеджмента: учебник и учебное пособие. — М.: Издание Александра К. Солодова, 2018. - 286 с.

УДК 338.48

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАЗВИТИЕ ЯРОСЛАВСКИХ ТУРФИРМ И СФЕРЫ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

М.Ю. Еременко

*Научный руководитель: Горшков И.Д., канд. ист. наук, доцент
Ярославский Государственный университет им. П.Г. Демидова*

В Ярославле и Ярославской области существует объективная потребность в инновациях, как в сфере управления развитием туризма, так и в процессе создания туристского продукта и оказания туристских услуг.

Это связано с тем, что внедрение инноваций в туристическую деятельность приводит к росту туристического потока, устойчивому функционированию и развитию регионального туризма, созданию дополнительных рабочих мест и увеличению доходов населения.

Благодаря реализации стратегии развития туризма Ярославской области с 2016 года наблюдается ежегодный рост туристического потока в регион. Согласно официальной статистике, в 2018 году Ярославскую область посетили 4 миллиона 100 тысяч человек, что на 13,8 процента больше, чем за предыдущий период [1]. В 2019 году, по данным СМИ, в Ярославской области побывало 4 миллиона 900 тысяч туристов. Таким образом, по сравнению с 2018 годом, турпоток вырос на 19% [4].

В соответствии со стратегией социально-экономического развития Ярославской области в 2025 году туристический поток в Ярославскую область должен увеличиться до 8 миллионов туристов в год [3].

Для обеспечения роста туристского потока в регион ярославские турфирмы постоянно должны учитывать разнообразие потребностей и интересов своих потенциальных клиентов. Они должны быть готовы к усовершенствованию или созданию новых технологий, новых продуктов. Инновационная деятельность турфирмы необходима для ее успешной работы. Она способствует увеличению спроса потребителей на предоставляемые компанией услуги, повышает её конкурентоспособность.

Рассмотрим инновационную деятельность современных ярославских туристических организаций на примере ООО Туроператор «РусИнТур».

Турфирма имеет многолетний опыт работы в сфере туроперейтинга и экскурсионного сервиса. Кроме того, фирма работает как турагентство. Компания занимается продажей самых разных по типу отдыха и цене туров, предоставляет клиентам возможность выбрать экскурсию любого жанра.

Инновационная деятельность ООО Туроператор «РусИнТур» заключается, в основном, в использовании современных информационно-коммуникационных технологий и создании нового туристического продукта.

Туроператор использует ИТ-технологии, участвуя в вебинарах, интернет-выставках. Это позволяет работникам организации обучаться, получать информацию от партнеров по бизнесу, демонстрировать свою продукцию онлайн, экономя время и бюджет на командировки.

Фирма постоянно информирует партнеров и клиентов о своей деятельности, новинках продукции путем рассылки информации через электронную почту, использует e-mail для делового общения. Также, туроператор размещает сведения о предстоящих и прошедших турах, экскурсиях на своих страницах в социальных сетях: Facebook, ВКонтакте, Instagram и др.

«РусИнТур» - один из немногих туроператоров, который имеет официальный сайт с собственной системой онлайн-бронирования, предоставляет возможность онлайн-покупки туров на сайте. В настоящее время все больше туристов выбирают данный способ общения с туроператорами.

ООО Туроператор «РусИнТур» находится в постоянном поиске свежих идей для создания новых туристических продуктов. В целях повышения привлекательности экскурсионных проектов, оператор использует разнообразные формы проведения экскурсий: экскурсия-концерт, экскурсия – спектакль, экскурсия-квест и др.

Богатый ассортимент турпродуктов ООО Туроператор «РусИнТур» готов удовлетворить спрос самых взыскательных клиентов. Это видно из названий туристско-экскурсионных проектов, предлагаемых туроператором: «Воскресные органы Ярославля», «Ярославль дворянский», «Бородатые истории Ярославля», «Ярославль в кинокадре», «Ярославская ретро-механика», «Аптечные тайны Ярославля, или «Капли датского короля пейте, кавалеры», «Посадские тайны Ярославля», «ЯрКремльКвест» и др.

Турфирма проводит квест-экскурсии по Ярославлю. Внедрение квестов в туристические продукты связано с популярностью квест-игр и интересом туристов к необычным способам провести время. Квест-экскурсии проводят квалифицированные экскурсоводы, сочетающие игру-поиск с познавательным рассказом о достопримечательностях города, его истории, выдающихся личностях и др. Авторский проект туроператора «Трактирный квест по Ярославлю» вошел в «Гастрономическую карту Ярославской области», заняв 1-е место в региональном и во всероссийском финале премии «Маршрут года» 2018.

С 2016 года турфирма организовала туры для более чем 17 000 туристов. С ООО Туроператор «РусИнТур» сотрудничают около 200 партнерских турагентств по всей России [2].

Таким образом, мы видим, что, использование инноваций позволяет турфирме не только держаться на плаву в туристическом бизнесе, но и

развиваться дальше, зарабатывая авторитет среди своих клиентов и партнеров.

Итак, мы рассмотрели инновационную деятельность современных ярославских турфирм на примере ООО Туроператор «РусИнТур». Очевидно, что ярославские турфирмы стремятся шагать в ногу со временем. Но сделано для этого недостаточно.

Общий анализ предложений туристических фирм Ярославля позволяет сделать вывод, что надо больше создавать и внедрять новых туристских продуктов, экскурсий различных форм и тематик. Например, исторические реконструкции, военно-патриотические экскурсии, ночные, экстрим-экскурсии и др. Необходимо уже существующие программы облекать в инновационные формы, использовать по максимуму культурно-историческое наследие Ярославля, привлекать новые туристские ресурсы и места для проведения экскурсий. Примером могут служить событийные, гастрономические экскурсии, экскурсии в подземелья, по мистическим, заброшенным местам и пр. Целесообразна разработка и внедрение новых по форме комплексных экскурсий. Помимо популярных экскурсий-квестов, турфирмам следует включить в свой арсенал проекты костюмированных, театрализованных, виртуальных экскурсий, экскурсий-концертов, экскурсий с мастер-классами, с фотосессией, с использованием интерактивных и анимационных методов. Можно проводить экскурсии не только пешие, на автобусах, своем транспорте, катерах, но и на велосипедах, воздушных шарах и других видах транспорта. Актуально создавать программы, способствующие развитию детского, молодежного и доступного туризма.

Мы полагаем, что активное внедрение новых идей, совершенствование технологий, товаров и услуг, увеличение их ассортимента ярославскими турфирмами выведет развитие туристического бизнеса в Ярославле и Ярославской области на новый уровень.

Библиографический список

1. Объем турпотока в регион за прошлый год вырос на 14% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.yarregion.ru/depts/tourism/tmpPages/news.aspx?newsID=1237>.

2. О компании «РусИнТур» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rossintour.ru/about/>.

3. Постановление Правительства Ярославской области от 06.03.2014 № 188-п «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ярославской области до 2025 года».

4. Ярославщину посетило около 5 миллионов туристов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rustur.ru/yaroslavshhinu-posetilo-okolo-5-millionov-turistov>.

УДК 336.713+336.711.65+336.71.078.3

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ БАНКА, ОТНЕСЕННЫМ К ЧИСЛУ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ

Н.А. Козлова

*Научный руководитель: Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В 2015 году Центральный Банк России утвердил методику определения системно значимых кредитных организаций [1]. В настоящее время таких банков насчитывается 11 [2], в совокупности им принадлежат более 60% активов банковского сектора страны. Попадание кредитной организации в этот список дает не только определенные привилегии с точки зрения ведения бизнеса, но и накладывает определенные обязательства. В частности, системно значимый банк должен проводить взвешенную политику управления как активами, так и пассивами.

Одним из важных вопросов в управлении системно значимой кредитной организацией становится вопрос управления собственным капиталом. Общий вопрос управления собственным капиталом банка можно разбить на ряд частных, наиболее важными являются следующие:

- 1) величина собственного капитала;
- 2) соотношение собственного и заемного капитала в пассивах банка;
- 3) рентабельность собственного капитала [6; 3; 7].

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; 4].

Таким образом, нам представляется, что три указанные выше проблемы, связанные с управлением собственным капиталом банка, должны быть решены с помощью построения некоей статистической многокритериальной оптимизационной модели. В качестве основных целевых показателей этой модели можно назвать следующие: 1) рентабельность собственного капитала; 2) потребность в капитале; 3) уровень рисков.

Учитывая, что речь идет о системообразующих банках, критерии оптимизации, скорее всего, придется определять на основе лексикографического порядка, который, в свою очередь, будет определяться политикой Центрального Банка в отношении системообразующих кредитных организаций.

Примером вышеперечисленных проблем, связанных с управлением собственным капиталом банка, может служить ПАО «Сбербанк». На его долю в настоящее время приходится 46% вкладов населения, 38,7% кредитов, выданных физическим лицам, 32,2% кредитов, выданных юридическим лицам.

За период с 2016 по 2018 гг. доля собственного капитала в структуре пассивов возросла на 5 п. п. и достигла 20,61%. Происходило это, в основном, за счет роста абсолютной величины собственного капитала — он вырос на 218 млрд. руб. и достиг 3040 млрд. руб. Главная составляющая роста — нераспределенная прибыль, достигшая 2655 млрд. руб.

С одной стороны, такие изменения положительно повлияли на

финансовое положение ПАО «Сбербанк» — возросла его устойчивость, т. к. банк снизил зависимость от привлеченных денежных средств. В то же время, банк, во-первых, ущемил своих акционеров, которые, скорее всего, желали бы превратить нераспределенную прибыль в свой доход, а, во-вторых, отказался привлекать денежные средства в виде депозитов (возможно, они ушли в другие банки).

Очевидно, что еще одной стороной этой проблемы является ситуация на рынке кредитов — за указанный период неуклонно снижался спрос на кредитование как со стороны населения, так и корпоративного сектора, что, в свою очередь, является следствием кризисных процессов в российской экономике.

Подобные процессы присущи не только ПАО «Сбербанк», они характерны для всех системообразующих российских банков. Предполагается, что построение вышеозначенной статистической модели поможет решить проблему управления собственным капиталом банков на текущем этапе развития российской банковской системы.

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. Лившиц К.И., Панина Ю.В. Управление капиталом банка путем изменения процентных ставок // Вычислительные технологии. — 2008. — Т. 13, № S5. — С. 71 – 76.

5. Назаров А.С. Влияние систем управления операционными и рыночными рисками на достаточность капитала российских коммерческих банков // Финансовые исследования. — 2008. — № 4 (21). — С. 21 – 27.

6. Ольхова Р.Г. Управление собственным капиталом банка. // Банковские услуги. — 2010. — № 7. — С. 2 – 18.

7. 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.

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Д. А. Смирнов

*Научный руководитель: Якишилов И.Н., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Термин «финансовая устойчивость» имеет множество трактовок разных авторов. Одни авторы связывают данное понятие со структурой капитала, а другие связывают его с состоянием и структурой активов организации.

Для более глубокого понимания темы рассмотрим подходы к определению понятия «финансовая устойчивость».

Савицкая Г.В. трактует понятие финансовой устойчивости организации, как ее способность функционировать и развиваться, сохранять равенство между имуществом организации и источниками его формирования в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды, обеспечивать ее платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в рамках приемлемого уровня риска [2].

Терехова А.Н. определяет финансовую устойчивость как независимость предприятия от источников финансирования [3].

Профессор Шеремет А.Д. видит финансовую устойчивость, как составную часть оценки финансового состояния предприятия [4].

Григорьева Т.И. утверждает, что финансовая устойчивость – это оценка разных сторон деятельности компании и комплексный индикатор ее эффективного функционирования. Финансовая устойчивость является одним из факторов ее застрахованности от возможного банкротства [1].

По нашему мнению, финансовая устойчивость организации представляет, собой возможность к осуществлению ею своей хозяйственной деятельности, сохраняя при этом свою платежеспособность и кредитоспособность.

Значение финансовой устойчивости для разных групп лиц оценивается по различным критериям:

- акционеры и инвесторы интересуются доходностью своих финансовых вложений;

- кредиторы, работники организации и государство интересуются платежеспособность предприятия.

Оценка финансовой устойчивости организации является одной из главных задач управленческого аппарата экономического субъекта на всем протяжении периода ее функционирования.

Российская экономика нестабильна и сильно подвержена разного рода кризисам и волнениям.

Многие организации могут находиться на грани банкротства, чтобы улучшить ситуацию необходимо провести финансовый анализ и дать существенные рекомендации по стабилизации настоящего положения.

Существуют ряд признаков, которые прямо не указывают на банкротство, но свидетельствуют о резком ухудшении состояния организации.

К ним относятся:

- неплатежеспособность;
- простои в работе предприятия;
- сильная зависимость организации от какого-либо определенного проекта, оборудования, сырья, что делает ее не маневренной в изменчивой экономической ситуации.

Для выявления признаков, свидетельствующих о близости организации к банкротству, проводится анализ финансовой устойчивости и платежеспособности, на основе анализа, затем применяются меры, способствующие выходу организации из трудного финансового положения, если таковое сложилось.

Основными направлениями по повышению уровня финансовой устойчивости является:

- увеличение собственного капитала, путем привлечения вкладов третьих лиц;
- оптимизации заемных источников финансирования, то есть поиск более дешевых источников кредитования;
- оптимизация работы с дебиторами для уменьшения количества средств, признанных безнадежной дебиторской задолженностью;
- снижение производственных запасов до минимального уровня, необходимого для поддержания производства, так как излишки запасов тормозят оборачиваемость капитала.

В заключении можно сказать, что недостаточную финансовую устойчивость относят к числу важных экономических проблем, которые могут возникнуть у предприятия, потому что она является залогом выживаемости.

Финансовая устойчивость любой организации тесно связана со степенью зависимости ее от кредиторов и инвесторов, а именно насколько оптимально соотношение собственного и заёмного капитала.

Хотя заёмный капитал и может создавать эффект финансового рычага, но его излишек так же и ставит организацию на грань финансовой неустойчивости.

В условиях макроэкономической нестабильности вопросы поддержания необходимой финансовой устойчивости организации являются важнейшим элементом финансового менеджмента. Финансовая устойчивость организации и ее стабильность основываются на полученных результатах финансовой и производственной деятельности.

Библиографический список

1. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз. - М.: Юрайт, 2012. – 462 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 425 с.
3. Терехова А.Н. Финансовая устойчивость – фактор эффективности производства // Современные научные исследования и инновации. - 2015. № 11. - С. 12-17.
4. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - М.: ИНФРА, 2014. - 299 с.

УДК 353.2

SWOT-АНАЛИЗ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

А.М. Образовский

Научный руководитель: Кальсин А.Е., д-р экон. наук, профессор Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

Государственное управление является сложной по элементному составу и связям и многогранной по выполняемым функциям системой. Объем и характер охватываемых им общественных процессов и явлений отражает специфику государственного управления, а системность и организованная целостность являются его важнейшей чертой [3]. Все более актуальными применительно к государственному управлению становятся такая характеристика, как «эффективность».

Вследствие чего, был начат процесс создания методики и подсчёт процесса оценок эффективности деятельности региональных органов власти. Данный процесс был начат с осуществления в Постановлении Правительства РФ от 15 апреля 2009 № 322 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. в котором были прописаны дополнительные показатели оценки эффективности деятельности, а также методика вычисления оценок и форма доклада перед Президентом и другими должностными лицами государства [1]. Были установлены более 295 различных показателей эффективности деятельности органов исполнительной власти регионов, которые затрагивали сферы: экономики, здравоохранения, образования, жилищного строительства и другие [2].

В ходе исследования был проведён SWOT-анализ методики оценки эффективности деятельности исполнительных органов власти в РФ, основа которой была принята в 2012 году. На основе результатов данной методики составляется рейтинг глав субъектов Российской Федерации.

Сильными сторонами данной методики являются:

1. Разнообразие федеральных и индивидуальных показателей.
2. Сведение показателей в модули.
3. Сводный рейтинг эффективности властей.

В слабые стороны включены:

1. Использование социологических показателей в процентах населения субъекта.
2. Сложный подсчёт показателей.
3. Сложный подсчёт итоговой оценки.

Возможности данной методики:

1. Накоплен обширный опыт при составлении методики.
2. Существование региональных методик.

Основными угрозами являются:

1. Информация для вычисления показателей идёт из регионов, и может быть не достоверной.
2. Нестабильная, постоянно меняющаяся система подсчёта оценки эффективности.
3. «Моральное устаревание» существующих показателей.

Из рекомендаций можно выделить:

1. Необходимо на базе нынешней, бывших и региональных методик создать новую общефедеральную методику вычисления эффективности. Используя как существующие, так новые показатели. При этом акцент

сделать на экономический аспект, стараясь сильно не жертвовать другими отраслями, сохраняя баланс между модулями.

2. Необходимо поменять методику подсчёта. Она крайне сложная. Также из-за отсутствия общего доступа к информации и подсчётам, методика является необъективной. Наиважнейшим шагом будет изменение и удаление многих показателей, особенно социологических.

3. Важно, при создании новой методики, заложить в ней задел на будущее, чтобы не менять её в течение короткого срока времени. Для этого необходимо менять показатели, в том числе и экономические, опираясь на современные технологии.

4. Сбор информации для показателей очень затруднён. Необходимо новую методику сделать прозрачной и открытой. Открыть доступ как к показателям, как и подсчётам гражданскому обществу.

Для решения и устранения слабых сторон методики необходимо создать новую методику. Работу над её созданием поручить специальным экспертным группам, состоящим не только из государственных служащих, но и научного сообщества, дать им «карт-бланш» при составлении новой методики, ограничить участие госорганов. Важно определить приоритеты при создании новых модулей и показателей, наиважнейшее внимание оказать экономическим, социальным и демографическим составляющим жизни общества. Также, необходимо сохранить индивидуальные показатели для субъектов Федерации, введя в них незначительные изменения.

Библиографический список

1. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21.08.2012 № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». Постановление Правительства Российской Федерации от 03.11.2012 № 1142.

2. Указ Президента Российской Федерации от 21.08.2012 года № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

3. Крикун Я.Ю. Основные подходы к определению показателей эффективности и результативности деятельности руководителей органов исполнительной власти // Молодой ученый. — 2016. — № 9. — С. 842-844.

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ

Н.А. Пономарева

*Научный руководитель: Патрушева Е.Г., д-р экон. наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

На сегодняшний день нефтегазовая отрасль является ведущей для отечественной экономики, поскольку оказывает существенное влияние на процесс формирования ВВП страны, обеспечивает высокий уровень налоговых поступлений и валютной выручки от экспорта нефти и газа в бюджет государства.

На современном этапе развития нефтегазовый комплекс России ориентируется на направления, представленные Правительством Российской Федерации в Энергетической стратегии России на период до 2035 г. Основными задачами отрасли в соответствии с данной стратегией являются:

- обеспечение стабильного, при благоприятных условиях- растущего, уровня добычи нефти;
- повышение эффективности, доступности и качества удовлетворения внутреннего спроса нефтепродукты;
- совершенствование внутреннего рынка газа и удовлетворение внутреннего спроса на газ;
- гибкое реагирование на динамику мирового рынка газа;
- развитие производства и потребления СПГ, вхождение Российской Федерации в среднесрочной перспективе в число мировых лидеров по его производству и экспорту;
- развитие производства и увеличения объема потребления ГМТ [1].

С целью выполнения вышеперечисленных задач разработан комплекс мер, приоритетными направлениями которого являются:

- переход системы налогообложения от оборотных налогов к налогообложению финансового результата, и другие меры, обеспечивающие приток инвестиций в отрасль;
- стимулирование разработки «зрелых» месторождений;
- завершение программы модернизации НПЗ;

- осуществление государственной поддержки строительства установок вторичной переработки;
- повышение операционной эффективности и уровня рентабельности НПЗ;
- осуществление регулирования цен на нефтепродукты на внутреннем рынке;
- совершенствование технологий, позволяющих увеличить глубину переработки нефти;
- переход от регулирования оптовых цен на газ к рыночным механизмам ценообразования;
- государственное регулирование транспортировки газа по магистральным трубопроводам и т.д.

По данным Министерства Энергетики по итогам 2018 г. объем добычи нефтяного сырья вырос относительно 2017 г. на 9,1 млн. т (+1,7%) и составил в абсолютном выражении 555,9 млн. тонн. Из полученного прироста, более половины (+5,0 млн. т, +13,5%) было получено на новых месторождениях со сроком эксплуатации до 5 лет. Основной объем нефтедобычи (82,5%) по-прежнему приходится на вертикально интегрированные компании, однако наблюдается возрастание доли независимых нефтедобывающих компаний [1]. Данные по добыче нефти и газового конденсата представлены на рис. 1.

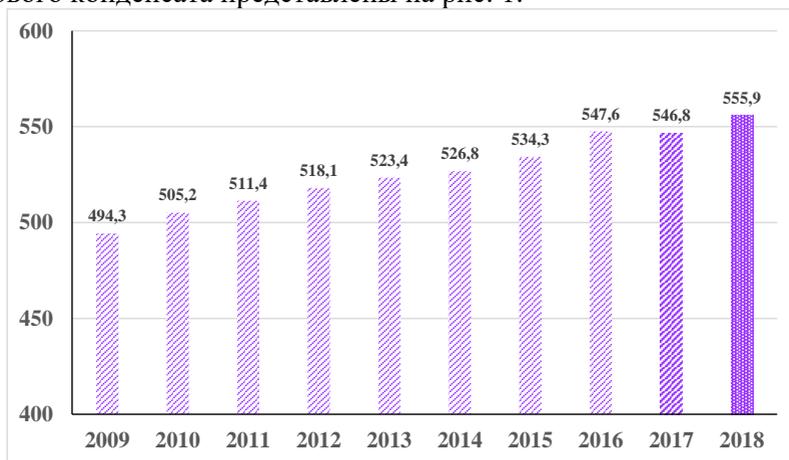


Рисунок 1. Динамика объема добычи нефти и газового конденсата

Что же касается объема первичной переработки нефти, начиная с 2017 года наблюдается его незначительное снижение по сравнению с

предыдущим периодом, при этом глубина переработки продолжает расти (рис. 2, 3).

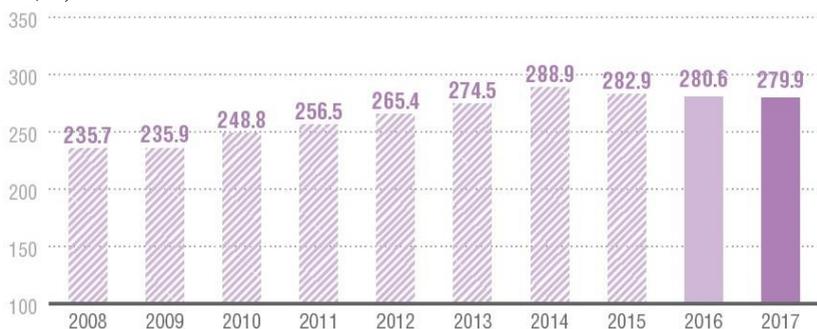


Рисунок 2. Производственные показатели нефтеперерабатывающей отрасли в 2008–2017 гг., млн. т

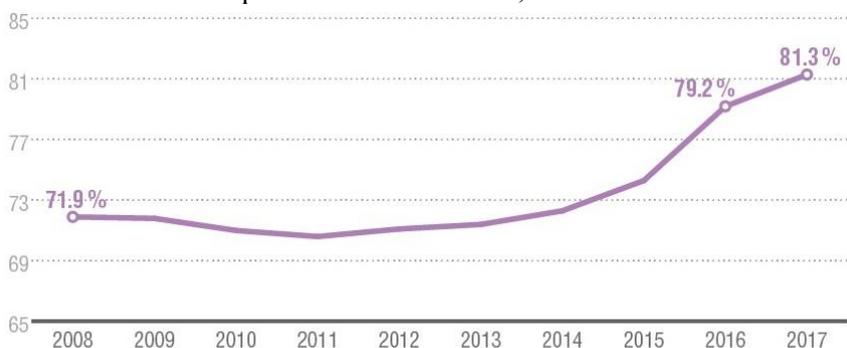


Рисунок 3. Глубина переработки нефти по России, %

К основным факторам, оказывающим существенное влияние на вышеперечисленные показатели можно отнести:

- развитие действующих и поиск новых перспективных месторождений;
- применение новых технологий и способов увеличения добычи нефти и газа;
- увеличение глубины переработки за счет мероприятий, направленных на модернизацию отечественных НПЗ;
- сохранение оптимального объема переработки с целью повышения качества выпускаемых нефтепродуктов, отвечающих требованиям международных стандартов [2].

В настоящий момент нефтегазовая отрасль является одной из наиболее успешных и перспективных областей отечественной тяжелой промышленности.

Однако в последнее время мы наблюдаем существенное замедление темпов роста российской экономики, что может негативным образом отразиться на развитии нефтегазового комплекса России, что обусловлено:

- превышением предложения нефти над спросом, что в свою очередь приводит к перенасыщению рынка и падению цен на энергоносители;
- влиянием внешнеполитических факторов, среди которых можно отметить быстрое распространение коронавирусной инфекции COVID-19 в мире и рост напряженности в отношениях между Россией и Турцией;
- высокой зависимостью от иностранных инвестиций и импортных технологий.

В ситуации нарастания напряженности на мировой арене достаточно сложно спрогнозировать каким образом будут развиваться события и как это скажется на нефтегазовом комплексе. В случае урегулирования вышеперечисленных факторов возможно возобновления роста, либо же, в худшем случае, нас ждет плавное вхождение в рецессию, требующую пересмотра и корректировки намеченной программы.

Библиографический список

1. Министерство энергетики Российской Федерации [Электронный ресурс]: база данных.
2. Лунина Д.С., Покровская Р.Ю. Современное состояние и перспективы развития нефтеперерабатывающего комплекса России // Молодой ученый. — 2017. — № 3. — С. 118-121.

УДК 336.671

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.А. Багрова

*Научный руководитель: Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Анализ финансовых результатов играет важную роль в информационном обеспечении руководителей предприятий при принятии управленческих решений. В настоящее время существует множество

методик анализа финансовых результатов. Однако ведущие экономисты в области финансового менеджмента рассматривают теоретические и методологические вопросы по-разному, делая упор на разных аспектах, используя разную степень детализации.

Рассмотрим методики анализа финансовых результатов организации нескольких, наиболее известных ученых по вопросам анализа хозяйственной деятельности.

Известный российский ученый Г.В. Савицкая рекомендует проводить анализ финансовых результатов в следующей последовательности [2]:

1. Анализ состава и динамики прибыли. На данном этапе исследуются следующие показатели прибыли: маржинальная прибыль; прибыль от реализации продукции, товаров, услуг; общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль); чистая прибыль; капитализированная прибыль; потребляемая прибыль. При выборе использования любого показателя из данного перечня необходимо отталкиваться от целей анализа. Например, чистую прибыль можно использовать для оценки рентабельности собственного капитала. При этом Г.В. Савицкая считает, что особое внимание следует уделять учету инфляционных факторов изменения суммы прибыли. Также необходимо учесть факторы изменения каждой составляющей общей суммы прибыли отчетного периода.

2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг. Здесь проводится изучение динамики, выполнения плана прибыли от реализации продукции, определение факторов изменения ее суммы.

3. Анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня средних реализационных цен. На данном этапе анализа происходит исследование влияния факторов на изменение уровня средней реализационной цены. К данным факторам можно отнести рынки сбыта, процессы инфляции, сроки реализации, качество продукции, конъюнктура рынка.

4. Анализ прочих доходов и расходов. По каждому конкретному случаю изучается состав, динамика, выполнение плана, и факторы, влияющие на изменение сумм полученных убытков и прибыли.

5. Анализ рентабельности предприятия. По данному вопросу, во-первых, необходимо определить рентабельность продукции, совокупного капитала и продаж. Во-вторых, следует выявить динамику перечисленных показателей и сравнить их с плановыми показателями. В-третьих, сравнить показатели с аналогичными показателями предприятий-конкурентов и провести факторный анализ каждого из показателей рентабельности.

6. Анализ использования прибыли. Анализируются факторы изменения величины суммы выплаченных дивидендов, процентов, налогов из прибыли, налогооблагаемой прибыли, размера чистой потребленной и капитализированной прибыли.

К достоинствам данной методики можно отнести детальное описание всех этапов анализа финансовых результатов, подробный анализ показателей рентабельности, а также сравнение с предприятиями-конкурентами и сравнение с предыдущими периодами. К недостаткам методики можно отнести трудозатратность при расчете множества показателей.

О.В. Ефимова считает, что ключевой задачей анализа финансовых результатов является выделение в составе доходов организации стабильно получаемых доходов и прогнозирование финансовых результатов. При этом О. В. Ефимова отмечает необходимость внешнего и внутреннего анализа финансовых результатов и выделяет два этапа в их проведении - внешний и внутренний [1].

Ещё один известный автор А.Д. Шеремет предлагает проводить анализ финансовых результатов деятельности предприятия в следующей последовательности [3]:

1. Формирование ряда показателей, которые характеризуют финансовые результаты организации. Здесь можно выделить такие показатели как: валовая прибыль, прибыль/убыток от продаж, прибыль-убыток от продаж и прочей деятельности, прибыль/убыток до налогообложения, прибыль/убыток от обычной деятельности.

2. Проведение анализа, как абсолютных показателей, так и относительных показателей прибыли.

3. При углубленном анализе исследуются различные факторы, которые влияют на величину прибыли и рентабельность продаж. Эти факторы можно подразделить на внутренние и внешние.

4. Изучение влияния инфляции на финансовые результаты от продажи продукции.

5. Изучение качества прибыли: здесь имеется в виду выявление источников прибыли.

6. Анализ рентабельности активов предприятия.

7. Маржинальный анализ прибыли.

Изучив методики различных авторов, можно сделать вывод, что для каждого конкретного предприятия необходимо выбирать методику исходя из особенностей сферы деятельности предприятия, и целей, которые планируются быть достигнуты в процессе анализа.

Исходя из представленного выше также следует, что методология экономического анализа финансовых результатов должна соответствовать следующим важным правилам. Во-первых, анализ финансовых результатов необходимо выполнять, соблюдая принцип от общего к частному, т.е. сначала нужно сделать оценку обобщающих показателей, которые характеризуют показатели в динамике, изучить их структуру, найти всевозможные факторы, которые влияют на изменение этих показателей. Во-вторых, детальный анализ финансовых результатов нужно проводить с углубленным изучением частных показателей, а также определять резервы роста прибыли.

В своей дальнейшей научной деятельности планируется использовать представленные здесь методики для финансового анализа Ярославской дирекции связи ЦСС ОАО «РЖД».

Библиографический список

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ. - М., 2002.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М., 2010. - 534 с.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие. – М.: ИНФРА-М, 2020. - 208 с.

УДК 336.71

ПРОЦЕССЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Г.С. Белова

*Научный руководитель: Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Банковская система России сегодня находится на этапе устойчивого развития. В условиях закрытого западного финансирования, санкций, снижения ключевой ставки и инфляции банки столкнулись с рядом серьезных проблем. Для повышения конкурентоспособности, устойчивости и эффективности банковской системы страны в настоящее время Центральный Банк России совместно с Министерством финансов РФ проводят политику развития и консолидации банковской среды путём уменьшения количества мелких банков. Были введены ограничения на

минимальный размер капитала банков, что стимулирует процессы слияния и укрупнения оставшихся. За последнее десятилетие, по данным статистики, взятым с официального сайта Банка России, количество банков сократилось более чем вдвое, с 1108 банков, работающих в 2009 году до 442 штук к 2020 году. Банковская система нашей страны переживает такой этап, главной особенностью которого является отмирание банков-однодневок и укрепление сильных крупных финансовых организаций. В современных условиях открываются новые возможности для крупных банков по санированию проблемных, и выгодному приобретению банков-конкурентов по низким ценам. Кредитные организации всё чаще укрепляют свои позиции на рынке и стараются развиваться с помощью операций по слиянию и поглощению более слабых конкурентов. Слияния и поглощения, как способ реорганизации кредитных организаций, является одним из методов повышения капитализации, а также оптимизации операционных затрат. Сделки по слияниям и поглощениям банков, осуществляемые эффективно, помогают повысить адаптационные возможности банковского сектора в целом. Политика ЦБ РФ в отношении величины обязательных нормативов банков и размеру капитала, напрямую связана с перспективами развития банковских слияний и поглощений.

Для более точного понимания сути данных процессов дадим определения понятиям «слияние» и «поглощение». Сразу отметим, что западное и российское понимание этих процессов отличаются друг от друга. И если за рубежом эти понятия взаимозаменяемы, то в условиях российской действительности это абсолютно разные понятия.

Проанализировав отечественные и зарубежные подходы к интерпретации понятия «слияния и поглощения» можно сделать следующее определение: слияния и поглощения - это сделки, итогом которых является объединение активов и обязательств банков в результате:

слияния – когда на основе двух или более банков образуется новое кредитное учреждение;

присоединения – когда банк-покупатель присоединяет к себе банки-цели, в результате чего присоединяемые банки утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование;

поглощения – установления контроля над банком путем покупки всех или значительной части его активов.

В экономической литературе обширно представлено разъяснение понятий слияний и поглощений с привязкой к их классификации по основным видам. Самая частая классификация по характеру интеграции,

согласно которой все слияния и поглощения подразделяются на горизонтальные, вертикальные, родовые и конгломератные.

Горизонтальные слияния - это объединения компаний одной отрасли, выпускающих одну и ту же продукцию, оказывающих одинаковые услуги либо выполняющих аналогичные технологические операции. Говоря о банковском секторе, горизонтальные слияния происходят между банками, которые обычно действуют в одном сегменте рынка и представляют схожие услуги. Основная цель горизонтального слияния - это увеличение доли рынка, обслуживаемого банком, повышение конкурентоспособности, рост капитализации, и ещё одна немаловажная причина – это получение экономии от масштаба деятельности. Существует пара разновидностей подобных слияний. В первом случае такие слияния нацелены на расширение географии рынка банка-покупателя и реализуются через приобретение банка-цели с подобным ассортиментом банковских продуктов и услуг, но на другом географическом сегменте. Второй случай – это слияния, расширяющие продуктовый ряд банка-покупателя, проводимые через приобретение банковской корпорации со схожим, но не идентичным ассортиментом продуктов и услуг.

Вертикальные слияния происходят между компаниями разных отраслей, связанных единым производственным и рыночным циклом. Такая форма слияний в банковском деле не практикуется в силу специфики работы финансовых институтов.

Родовые слияния и поглощения – это объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары и продукты.

Конгломератные слияния характеризуются объединением различных видов бизнеса с отсутствием отраслевых и производственных связей, то есть целью компании-покупателя может быть изменение своих операций. При этом осуществляется объединение компаний, работающих в никак не связанных между собой отраслях, в другие отрасли производства, что приводит к возникновению многоотраслевых комплексов, производящих самые разнообразные товары и услуги, а также занятых научными исследованиями и разработками. Практика показала, что финансовые конгломераты, как и конгломераты в целом крайне неустойчивые образования, и период их существования весьма ограничен.

В зависимости от рынка, на котором происходят сделки слияния и поглощения, выделяют национальные, подразумевающие объединения компаний, находящихся в пределах одного государства, и транснациональные слияния, предполагающие слияния компаний, которые находятся в разных странах. Последние, в свою очередь, делятся

на сделки по приобретению иностранных активов российскими компаниями и сделки по приобретению российских компаний зарубежными фирмами.

Ещё один признак, по которому делятся слияния - это поведенческий. Существуют дружественные сделки и враждебные (жесткие), которые, в свою очередь характерны для поглощения, а не слияния.

Для России при поглощении одного банка другим характерны следующие формы объединения:

1. Формальное сохранение статуса поглощаемого банка. Это вызвано тем, что поглощаемый банк имеет сильный бренд, и потеря бренда может привести к потере части клиентуры.

2. Абсорбция, т.е. полное поглощение банка-цели. Происходит консолидация активов, и появляется банк, объединивший активы двух либо более банков.

3. Поглощение банка и открытие филиала на его основе. Это связано с тем, что регистрационный сбор за открытие филиала на основе реорганизованного банка в 120 раз меньше, чем при открытии филиала действующего банка.

В перспективе в России будут развиваться как слияния, так и поглощения. Преимущественно будет преобладать абсорбция, симбиоз взаимопроникновение двух структур: это может быть обмен крупными пакетами акций, ведущий к объединению ряда операций на финансовых рынках, взаимодополнение продуктового ряда и образование холдинговых структур, что связано с приходом на российский рынок иностранных финансовых институтов.

Библиографический список

1. Воронина М.В. Финансовый менеджмент: учебник для бакалавров. – М.: Дашков и К, 2015. – 400 с.

2. Гохан А.П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М.: Апылина Бизнес Букс, 2014. – 741 с.

3. Рациборинская Е.Н. «Слияние», «поглощение», и «разделение компаний» в свете российского права и права ЕС: соотношение понятий // Юрист. – 2013. – № 9. – 253 с.

4. Спиридонова А.В. Правовые проблемы «слияний и поглощений» корпораций в РФ. – Самара: Книга, 2011. – 282 с.

5. Эскиндаров М.А. Теория слияний и поглощений. – М.: КноРус, 2013. – 232 с.

6. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics>.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)

Е.С. Груднева

*Научный руководитель: Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В условиях финансового кризиса, ухудшения макроэкономической ситуации в стране, негативных тенденций в экономике в целом и банковском секторе в частности возникает острая потребность в комплексной оценке банковских рисков и эффективном управлении ими. Чем более сложным и неопределенным является внешнее окружение, тем более сложными становятся и методы управления, тем актуальнее вопросы управления банковскими рисками. Отсутствие обобщенного опыта и комплексных научных исследований в сфере управления банковскими рисками негативно сказывается на деятельности коммерческих банков.

В профессиональной экономической литературе отражены острые научные суждения по разработке подходов к оценке рисков банков и банковской системы, определению сущности экономического капитала банка, его научной и практической важности риска. Этой проблематике посвящены работы С.О. Букина, А.А. Волкова, Г.Г. Димитриади, В.А. Марценюка и др.

М.М. Гасанова считает, что «Усиление конкурентной борьбы в банковской области, имеющаяся неясность во внутренней сфере функционирования банковских органов всколыхнули высокий интерес экспертов и практиков по вопросам управления банковскими рисками. Это наиболее отчетливо наблюдается во взаимосвязи концепции управления банковскими рисками со стратегией формирования банковского института, но кроме того со степенью формирования финансовых, институциональных, общественных также общественно-политических взаимоотношений в государстве» [2, с. 5].

Весьма часто теоретическое осмысление определенной проблемы следует за развитием практической деятельности. Именно такая ситуация характерна и для понимания банковскими учреждениями сути стратегии своего развития с учетом возможных рисков.

А.Ю. Рогачев пишет, что «... теория управления банковскими рисками на практике представлена, с одной стороны, генеральным планом, характеризующим стратегию банковского института в области риск-менеджмента; с другой стороны, внутренним нормативным документом, регламентирующим политическую работу, утвержденную советом директоров» [4, с. 21].

Стоит отметить, что в процессе своей деятельности банки сталкиваются с самыми разными видами рисков, отличающихся между собой местом и временем возникновения, внешними и внутренними условиями, воздействующими на их уровень, и, потому различаются методы их анализа и способы их описания. Все без исключения риски взаимосвязаны и оказывают воздействие на банк.

Метод управления кредитным риском - комплекс способов и методов, оказывающих большое влияние на контролируемый объект с целью достижения поставленных банком целей. Существуют три основные цели управления банковскими кредитными рисками:

1. Предупреждение риска с помощью ликвидации предпосылок образования кредитного риска в будущем.

2. Поддержка риска в конкретной степени предполагает выполнение банком требований относительно уровня риска, устанавливаемым Банком России, а также определяется самим банком согласно собственной стратегии в сфере рисков.

3. Минимизация риска при некоторых заданных условиях, охватывающая совокупность мероприятий прямого воздействия на кредитный риск [3, с. 43].

Рассмотрим методы управления рисками в ПАО «Сбербанк России». Система управления рисками является частью общей системы управления ПАО «Сбербанк России» и направлена на обеспечение устойчивого развития Банка и участников Группы в рамках реализации стратегии развития, утвержденной Наблюдательным советом Банка.

Система управления рисками основывается на стандартах и инструментах, рекомендованных Базельским комитетом по банковскому надзору, и отвечает требованиям лучших мировых практик. Базовые принципы, в соответствии с которыми Банк и участники Группы формируют систему управления рисками и капиталом, определены в «Стратегии управления рисками и капиталом Группы ПАО «Сбербанк России», утвержденной Наблюдательным советом Банка 15.09.2015.

По данным официального сайта ПАО «Сбербанк России» за 2019 год корпоративным клиентам было выдано более 1,1 трлн. руб., всего с начала

года – около 2,0 трлн. руб. В реальном выражении кредитный портфель увеличился на 0,3%, в номинальном выражении – уменьшился на 0,05% за счет переоценки валютных кредитов. Контроль за уровнем кредитных рисков выполняется на основе установленных ЦБ РФ обязательных экономических нормативов [7].

Управление рыночным риском происходит на портфельной основе. Портфель операций формируется исходя из целей и задач, перечня разрешенных операций и рисков и интересов соответствующего подразделения. Главным способом управления рыночным риском считается формирование лимитов на отдельные портфели. Распределение аппетита к риску на портфель операций и управление риском на уровне конкретного портфеля операций осуществляется путем оценки стратегии портфеля и факторов риска, присущих операциям данного портфеля [5, с. 112].

ПАО «Сбербанк России» постоянно совершенствует стратегию развития своей деятельности. Несмотря на сложные внешние условия, основные качественные ключевые показатели эффективности, определенные в Стратегии развития, выполняются. Реализация Стратегии развития поддерживается выстроенными процессами стратегического и бизнес-планирования, управления проектной деятельностью, но кроме того опирающейся на их концепцию управления эффективностью работы руководителей [7].

Банк продолжает считать актуальным набор ключевых программ и проектов, реализуемых в рамках достижения целей Стратегии развития. В ПАО «Сбербанк России» на данный момент за основу оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц взята методика скоринговой оценки. Данный метод реализуется при помощи специальной технологической процедуры, именуемой «Кредитной фабрикой» [6, с. 70].

На наш взгляд, ПАО «Сбербанк России» следует заранее разработать и создать стратегии выздоровления и возобновления деятельности, которые будут применяться в условиях появления небезопасных для кредитных организаций ситуаций, что даст возможность повысить контроль за качеством антикризисного управления и повысит ответственность собственников и менеджмента банков. Результатом станет снижение убытков при экономическом кризисе и сокращение расходов на финансовое оздоровление.

Таким образом, эффективность управления рисками ПАО «Сбербанк России» на современном этапе осуществляется в рамках концепции управления рисками. В банке постоянно совершенствуются способы

управления рисками и достаточностью капитала, улучшаются операции, технологии и информационные системы с учетом установленных стратегических задач, перемен во внешней среде, нововведений в международной практике.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 27.12.2019) «О банках и банковской деятельности»

2. Гасанова М.М. Роль коммерческих банков в современной экономике и перспективы его развития // Научно-методический журнал «Концепт». - 2016. - № 6. - С. 5-9.

3. Марценюк В.А. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования. - М.: КноРус, 2016.- 372 с.

4. Рогачев А.Ю. Современная роль коммерческих и региональных банков // Экономика и экономические науки. - 2016. - № 4. - С. 21-28.

5. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрина. – Ярославль: 2018. – 114 с.

6. Фошкин А.Е. Роль кредитно-рейтинговой позиции заемщика в управлении кредитным риском банка // Банковское дело. - 2017. - № 5. - С. 70-75.

7. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/ru>.

УДК 379.85

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

А.В. Малинин

*Научный руководитель: Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В данной статье рассмотрены сущность и особенности фондовой биржи, а также регулирующее его российское законодательство.

Фондовая биржа представляет собой организованную часть рынка ценных бумаг и является важным посредническим институтом, который аккумулирует сбережения хозяйствующих субъектов и превращает их в инвестиции. В соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» фондовая биржа относится к профессиональным участникам рынка

ценных бумаг, организующим их куплю-продажу, т.е. к организациям, осуществляющим предоставление услуг «непосредственно способствующих заключению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами» [1].

Инвестиционная стратегия, как частного, так и корпоративного инвестора строится не только на знаниях, какие ценные бумаги следует покупать и продавать, но и об особенностях функционирования общей системы финансовых рынков в конкретной стране. Если брать за основу характеристики ведущих мировых фондовых площадок, то в принципе там можно найти мало различий, что объясняется общими стандартами работы таких систем, солидной капитализацией рынков и большим количеством участников.

В отличие от западных стран, короткая история российского фондового рынка, начиная с 1990-х годов, еще не позволила до конца сформироваться ни правовой базе, которая определяет правила игры всех участников, ни финансовой культуре огромной массы существующих и потенциальных инвесторов, а также и тому, что называется общими экономическими условиями. Успешность работы на таком рынке трейдера или инвестора зависит не только от знаний методов технического и фундаментального анализа и правильного применения способ управления своими активами, но и от знаний условий и особенностей самого национального рынка [2].

Рынок акций России в современном виде существует совсем недавно - с момента принятия основных законов о регулировании деятельности всех его участников. Для российского фондового рынка в целом присущи все особенности, характерные для развивающихся биржевых площадок. Наиболее важными, по мнению автора статьи, являются следующие особенности:

1. Основные торги на российском фондовом рынке проводятся по следующим ценным бумагам: акции и облигации промышленных приватизированных и других компаний, муниципальные ценные бумаги (далее ЦБ), государственные федеральные долговые обязательства, краткосрочные ЦБ компаний и коммерческих банков, акции коммерческих банков и иных финансовых институтов [2].

Государственные ЦБ почти вытеснили с рынка другие виды бумаг. В соответствии с проводимой бюджетной политикой государство использует долговые обязательства для покрытия дефицита бюджета, ориентируясь на фискальные цели. Устанавливая по государственным облигациям высокие доходные ставки, правительство подавляло рынок корпоративных ЦБ,

создавая барьеры для притока инвестиционных средств в реальный экономический сектор и стимулируя их отток [4].

2. Низкая насыщенность корпоративными ценными бумагами – облигациями и акциями акционерных обществ, а также иными ЦБ. В обороте биржи по продажам акций главную роль играет очень небольшое число крупных корпораций, так называемых «голубых фишек»: Газпром, Сбербанк, нефтяные концерны типа «ЛУКОЙЛ», единичные металлургические предприятия (Северсталь, НЛМК) и сферы услуг (Аэрофлот, МТС). Следует отметить, что наибольший удельный вес в структуре оборотов рынков акций развитых стран занимают именно корпоративные ЦБ.

В связи с этим до настоящего времени фондовый рынок России не оказал существенного положительного воздействия на улучшение финансового состояния отечественных предприятий, не помог решению проблем платежеспособности российской экономики.

3. В течение многих лет российский фондовый рынок работал не на обеспечение роста экономики и реальные инвестиции, а в основном на усиление финансового капитала в целом. Основную выгоду получал банковский сегмент, использовавший с выгодой для себя инфляционный лаг и высокие доходные ставки по долговым обязательствам государства (так при размещении облигаций государство было вынуждено использовать ставки, превышающие темпы роста инфляции) [4].

4. Малая капитализация и низкая ликвидность создают хорошие условия для манипулирования ценами на рынке, что является очень привлекательным для крупных спекулянтов.

5. Многие корпорации, чьи акции торгуются на российских биржах, как правило, не утруждают себя представлением реальной достоверной отчетности, либо скрывают часть информации. Это создает условия для инсайдерских сделок и не способствует приходу на рынок, как иностранных инвесторов, так и отечественных [3].

6. Эмитентами российского рынка акций являются федеральное правительство, банковские и промышленные компании. Это своего рода отражение американской модели фондового рынка. Многие действия правительства направлены на оказание благоприятного влияния на динамику фондового рынка России. Это проявляется, в первую очередь, в возможности формирования всего пакета акций любой компанией, даже только что открывшейся. Также существует возможность дополнительного выпуска акций, пользующихся высоким спросом у инвесторов [3].

7. Особенностью российского фондового рынка является наличие двух ключевых сегментов: в первом существуют особые торги с «прилавка», во втором обращаются акции известных крупных компаний.

В заключение следует отметить, что, несмотря на все попытки как-то оживить экономические процессы в стране, предпринимаемые властями, в том числе и на финансовых рынках, все же на ближайшие годы просматривается негативный сценарий развития биржевой активности в России. Очевидно, что отечественный рынок ценных бумаг и фондовые площадки России в ближайшие годы будут находиться в условиях стагнации рынка акций с учетом падения цен на нефть, оттоком как иностранных, так и отечественных инвестиций, отсутствием стабильности курса рубля и других, важных для экономики условий. Одним из направлений, направленных на развитие отечественного фондового рынка может стать разработка методов инвестирования на нем с учетом текущей ситуации и специфических особенностей. Именно это и послужит сферой дальнейших исследований автора статьи.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ.
2. Лавренова Е.С. Особенности биржевой торговли российского рынка ценных бумаг // *Juvenis scientia*. - 2016. - № 1. - С. 59-62.
3. Проблемы становления и особенности фондового рынка России: сб. ст. / гл. ред. Т.И. Королева. - Брянск: Изд-во БГТУ, 2017. - 248 с.
4. Рынок ценных бумаг / общ. ред. Н.И. Берзона. - М.: Юрайт, 2016. - 533 с.

УДК 658.56

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЗАВИСИМОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ И РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ ISO 9001

А.С. Савин

*Научный руководитель: Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Предотвращение финансового кризиса предприятия, эффективное его преодоление и ликвидация негативных последствий – обеспечивается в

процессе особой системы финансового менеджмента, которая называется антикризисным финансовым управлением на предприятии. Оно представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление финансовых кризисов, а также минимизацию негативных последствий этих кризисов.

Так как в систему данных управленческих решений входит и предотвращение кризисов на предприятии, то можно провести параллель с системой менеджмента качества по стандарту ISO 9001 и ее системным подходом к рассмотрению рисков. Намного проще и гораздо менее затратно не допустить возникновения кризиса, чем, впоследствии, вкладывать огромные средства в оздоровление предприятия.

Глобализация, появление новых технологий и активное использование аутсорсинга в настоящее время создают дополнительные риски и увеличивают уровень неопределенности для организаций. Постоянно изменяющиеся факторы внешней среды формируют у бизнеса запрос на дополнительные инструменты управления возникающими рисками. Таким образом, риск-менеджмент становится ключевой перспективой развития системы менеджмента качества.

В России, по данным Международной организации по сертификации, количество выданных сертификатов соответствия ISO 9001 уменьшается год от года, данные с 2008 по 2017 год приведены на рисунке 1.

ISO 9001 - Europe										
Year	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Country	45530	50028	53289	45765	46692	45881	45362	43947	45141	38600
Russian Federation	16051	53152	62265	13308	12488	11764	11213	9084	5083	3490

Рисунок 1. Количество выданных сертификатов соответствия ISO 9001 за 2008-2017 гг. [4]

На основе данных рисунка 1, можно предположить, что сейчас сертификат соответствия ISO 9001 для российских предприятий все еще остается более имиджевым элементом, чем реально используемым и необходимым. В тоже самое время для компаний, занимающихся экспортной деятельностью, а также поставками товаров для крупных международных сетей в России, таких как Леруа Мерлен, Ашан и прочих, данный сертификат действительно очень востребован. Требования к поставщикам прописаны в системе менеджмента качества этих предприятий, и точно также во многих коммерческих проектах прописываются требования к подрядчикам о наличии в компании

внедренной системы менеджмента качества. Особенно часто оно встречается у зарубежных представительств на территории России. Сертификация по ISO 9001, согласно постановлению Правительства РФ №48 от 03.02.2010.г, является обязательным требованием к участникам СРО. Для серьезных клиентов документы, подтверждающие экспертизу компании, могут играть ключевую роль.

Одно из ключевых изменений в ISO 9001 редакции 2015 года состоит в декларировании системного подхода к рассмотрению рисков, в отличие от концепции «предотвращения», как отдельного компонента системы менеджмента качества. Риск присутствует во всех аспектах системы менеджмента качества. Риски существуют во всех системах, процессах и функциях менеджмента. Мышление, основанное на оценке рисков, гарантирует, что эти риски будут выявлены, проанализированы и будут управляться в рамках разработки и применения системы менеджмента качества.

В предыдущих редакциях ISO 9001 раздел по предупреждающим действиям был выделен как отдельная часть. Применение мышления, основанного на оценке рисков, анализ рисков встраивается в единую систему управления предприятием. Подход к рискам становится более упреждающим, нежели ответным действием, в плане предупреждения и снижения нежелательных последствий за счет раннего выявления и принятия мер. Предупреждающие действия встроены в систему, когда она основывается на рисках [1].

В новой версии требование о принятии решений, основанных на рисках, сформулировано явно и тесно увязано с концепцией процессного подхода. Это и позволило отказаться от предупреждающих действий как отдельного требования, поскольку переместило их на уровень оперативного и ежедневного функционирования каждого процесса системы менеджмента качества. При этом риск следует понимать не только как негативное явление, но и как возможность нахождения областей для улучшения в процессах. ISO 9001:2015 не требует проведения полной, официальной оценки рисков с заполнением «реестров рисков» или каких-либо других документов. В качестве полезного, справочного (но совершенно не обязательного) документа по методам принятия решений на основании рисков можно назвать ГОСТ Р ИСО 31000-2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство» [2].

Таким образом, для реализации подхода на основе риск-ориентированного мышления необходимо создать комплекс согласованных методов и мероприятий с целью управления рисками и

осуществления контроля над ними. Это требование в стандарте 2015 года фактически заменяет требование по выполнению предупреждающих действий в более ранней версии этого стандарта и позволяет избежать многих проблем при планировании деятельности предприятия.

В данный момент ведутся работы по созданию новой шестой редакции стандарта ISO 9001. Очень вероятно, что в ней мы увидим дальнейшее объединение системы менеджмента качества и антикризисного управления, где оценка рисков и предвидение кризисов будут выведены на качественно иной уровень.

Библиографический список

1. Мышление, основанное на оценке рисков в ISO 9001:2015. ISO/TC 176/SC2/N1284 Перевод А.В. Горбунова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pqm-online.com/assets/files/pubs/translations/guidesiso.pdf>.

2. Голубинский Ю.М., Елистратова А.Г., Пискунова В.А., Чернова Е.С. Применение риск-ориентированного мышления в новой версии стандарта ISO 9001:2015 // Измерение. Мониторинг. Управление. Контроль. 2016. №2 (16). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-risk-orientirovannogo-myshleniya-v-novoy-versii-standarta-iso-9001-2015>.

УДК 343.541.2

ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПРОТИВ ПОЛОВОЙ СВОБОДЫ И ПОЛОВОЙ НЕПРИКОСНОВЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

А.Р. Колесова

Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова

Актуальность тема исследования обусловлена тем, что современные условия жизни в России характеризуются существенной динамикой изменений в различных сферах деятельности общества, таких как социальная, образовательная, политическая. Однако, наиболее серьезные преобразования происходят в экономической сфере. Более того, учитывая, что экономика является базисом для развития всех остальных сфер жизнедеятельности человека, эти изменения являются, по нашему мнению, наиболее значимыми для детального исследования.

Очевидно, что либерализация последних десятилетий не дала ожидавшихся положительных результатов, а привела к снижению уровня жизни определенной части российского общества, а в итоге и к нарушению восприятия нормальных нравственных принципов, здорового морального

устоя, духовности в жизнедеятельности, что негативно сказывается на развитии и формировании подрастающего поколения страны. Главное опасение вызывает информация, которая свидетельствует о том, что указанные выше отрицательные изменения порождают искажение сексуального воспитания и восприятия.

Обозначенная проблема характерна не только для России. По данным о глобальной распространенности насилия, опубликованными ВОЗ, каждая третья женщина в мире на протяжении своей жизни подвергается физическому или сексуальному насилию. Отметим, что, как показывают исследования последних лет, все более возрастает в данной сфере преступная активность женщин. Более 200 исследований в разных странах свидетельствуют о том, что совершение насилия мужчинами и женщинами в межличностных отношениях приближаются к гендерной симметрии [1].

Отличительной чертой в настоящее время стало то, что сексуальные потребности все чаще и чаще удовлетворяются противоправными способами. Приведем как пример официальные данные о числе совершенных преступлений против половой неприкосновенности и половой свободы личности в одном из субъектов Российской Федерации – в Ростовской области за период 2013 – 2017 годов (см. таблицу).

Как видно из таблицы, за пять лет число зарегистрированных преступлений в исследуемой сфере в отдельно взятом субъекте Российской Федерации составил более чем 3,5 раза.

Для правоохранительных органов личность преступника всегда представляла огромный интерес, т.к. установление признаков и свойств личности преступника имеет важное значение не только для оперативного раскрытия совершенных им преступлений, но и для определения мер по предупреждению и профилактике новых.

Таблица – Количество зарегистрированных преступлений против половой неприкосновенности и половой свободы личности в Ростовской области, 2013–2017 гг.) [2]

Годы	Составы зарегистрированных преступлений					Всего преступлений	Темп роста к 2013 году, в %
	Ст. 131 УК РФ	Ст. 132 УК РФ	Ст. 133 УК РФ	Ст. 134 УК РФ	Ст. 135 УК РФ		
2013	20	22	-	18	5	65	-
2014	20	64	-	43	57	184	+ 183
2015	23	64	2	103	21	213	+ 228
2016	19	57	1	101	18	196	+ 202
2017	19	75	7	107	20	228	+ 251

Сексуальное насилие – это любой сексуальный акт, попытка его совершения или другие действия, направленные в отношении сексуальности человека с использованием принуждения, совершаемые любым человеком, независимо от его взаимоотношений с жертвой, в любом месте. Оно включает изнасилование, определяемое как насильственное или иное принудительное проникновение внутрь вульвы или ануса с использованием пениса, других частей тела или предмета.

Рассмотрим основные факторы, которые характеризуют экономическую составляющую межличностных отношений мужчин и женщин в совершении насилия:

- насилие с большей вероятностью проявляют мужчины, которые имеют низкий уровень образования, перенесли жестокое обращение в детстве, злоупотребляют алкоголем;

- насилию со стороны интимного партнера с большей вероятностью подвергаются женщины, которые имеют низкий уровень образования, наблюдали насилие по отношению к своей матери со стороны ее партнера, в детстве подвергались неправомерному обращению и разделяют терпимое отношение к насилию, представления о доминировании мужчин и подчиненном положении женщин;

- расчетные показатели распространенности насилия со стороны интимного партнера варьируются от 23,2% в странах с высоким уровнем доходов и 24,6% – в Регионе Западной части Тихого океана ВОЗ, до 37% – в Регионе Восточного Средиземноморья и 37,7% – в Регионе Юго-Восточной Азии;

- начало преступной садистской активности сексуальных насильников приходится на молодой возраст (до 25 лет), а возраст, при котором ими совершено последнее преступление, смещается к более зрелому (30 – 45 лет). Среди лиц, совершивших анализируемые преступления, большинство составили жители городов – 68%, со средним или средним специальным образованием – 59%, с высшим образованием – 8%. Среди преступников 74% работали, причем 68% были из рабочей среды. В браке состояло около 50% преступников, хотя, что интересно, их брак был заключен позже традиционных сроков;

- около 45% преступников, совершивших половые преступления, росли и воспитывались в неполноценной семье; как правило, в этой семье из родителей присутствовала только мать, около 40% вели асоциальный образ жизни, злоупотребляли алкоголем и употребляли наркотики, были склонны к бродяжничеству, около 50% из категории рассматриваемых

нами лиц, имели судимость за совершение подобного рода преступлений [2].

Факторы риска сексуального насилия включают:

- низкие уровни образования (совершение сексуального насилия и подверженность сексуальному насилию);
- жестокое обращение в детстве (совершение сексуального насилия и подверженность сексуальному насилию);
- наблюдаемое насилие в отношениях между родителями (совершение сексуального насилия и подверженность сексуальному насилию);
- антисоциальное расстройство личности (совершение сексуального насилия);
- вредное употребление алкоголя (совершение сексуального насилия и подверженность сексуальному насилию)/

Из стран с высоким уровнем доходов были получены некоторые данные о том, что эффективными методами сокращения такого насилия являются информационно-разъяснительные мероприятия и консультации, направленные на расширение доступа к услугам для потерпевших насилие со стороны интимного партнера. Программы посещения на дому, предусматривающие профессиональное участие квалифицированного среднего медицинского персонала, также демонстрируют возможности для сокращения масштабов насилия со стороны интимных партнеров. Вместе с тем, их работа пока не оценивалась в тех местах, где наблюдается дефицит ресурсов.

Таким образом, обобщение всех приведенных выше факторов говорит о том, что ненадлежащий уровень жизни отдельных категорий граждан, является той благоприятной средой, в которой создаются предпосылки для совершения преступлений против половой свободы и половой неприкосновенности личности.

Стратегии предупреждения, доказавшие свою эффективность в условиях недостаточных ресурсов, включают: стратегии расширения экономических и социальных прав и возможностей женщин путем сочетания микрофинансирования и обучения навыкам, помогающим обеспечивать гендерное равенство; стратегии совершенствования коммуникационных и межличностных навыков у семейных пар и на уровне общин; стратегии уменьшения доступности и вредного употребления алкоголя; стратегии преобразования пагубных гендерных и социальных норм за счет мобилизации усилий местного сообщества и групповой просветительской работы с участием женщин и мужчин в целях критического осмысления неравных гендерных и властных отношений.

Для достижения длительных изменений важно принять и проводить в жизнь законодательство и меры политики, способствующие гендерному равенству за счет:

- ликвидации дискриминации в отношении женщин в законодательстве о браке, разводах и вопросах опеки над детьми;
- ликвидации дискриминации в законодательстве о наследовании имущества, а также в сфере имущественных прав;
- расширения доступа женщин к оплачиваемой занятости;
- разработки национальных планов и мер политики по решению проблемы насилия в отношении женщин и обеспечения ресурсов для их реализации.

По нашему мнению, для эффективности действия уголовного наказания, целью которого является исправление преступника, необходимо внести изменения в уголовное законодательство нашей страны за совершение сексуальных преступлений. Наряду с лишением свободы необходим такой вид наказания, как обязательные принудительные меры медицинского характера, невзирая на зависимость от общественной опасности совершенного деяния. Принудительные меры медицинского характера должны быть применены к таким лицам на протяжении всей жизни, эти меры могут быть выражены в производстве инъекций, которые будут способствовать уменьшению и нейтрализации отклоняющегося полового влечения, вплоть до применения химической кастрации.

Для эффективного предупреждения подразделениями органов внутренних дел половых преступлений против малолетних и несовершеннолетних необходимо проводить профилактические мероприятия, успех которых будет заключаться в принятии таких мер, как:

- обучение сотрудников органов внутренних дел способам, приемам, методам противоборства с преступлениями сексуального характера;
- усиление оперативных связей и увеличение оперативных контактов с лицами, которые находятся в среде с теми лицами, которые склонны к совершению рассматриваемых нами преступлений, а также установление и определение расположения мест, в которых могут быть совершены эти преступления;
- создание подразделений в органах внутренних дел, которые бы занимались проверками сети Интернет на предмет запрещенных материалов сексуального характера, актов насилия, садизма, жестокости и порнографии;

– организация на должном уровне взаимодействия между подразделениями полиции, общественными объединениями, образовательными и общественными организациями;

– введение в штат подразделений инспекции по делам несовершеннолетних сотрудника, в должностные обязанности которого входит контроль обстановки, морально-психологического состояния и других условий существования семей для выявления на первоначальной стадии преступных посягательств внутри семьи.

Очевидно, что решение этих задач невозможно без соответствующего увеличения объемов финансового обеспечения деятельности правоохранительных органов. Представляется, что существенные социальные и экономические издержки от сексуального насилия огромны и имеют целый ряд отдаленных последствий для общества: жертвы могут страдать от изоляции, неспособности работать, потери заработка, неучастия в обычной деятельности и от ограниченной способности заботиться о себе и своих детях, а также стремительную возрастающую динамику числа такого рода преступлений, необходимость принятия такого рода решений уже назрела.

Библиографический список

1. Женское насилие в отношении мужчин: анализ зарубежных и отечественных исследований // Северо - Кавказский психологический вестник. – 2012 - - № 10/4. – С. 42 – 46.

2. Вакуленко Н.А., Брюхнов А.А. Характеристика преступника, совершающего сексуальное насилие в отношении несовершеннолетних // Юристъ-Правоведъ. – 2018. - № 3 (86). – С. 52 – 58.

УДК 33

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.В. Герасимов

*Научный руководитель: Волков А.Ю., д-р экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

По мнению отечественных ученых - экономистов при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности можно использовать следующие методы: «горизонтальный анализ; вертикальный анализ;

анализ финансовых коэффициентов; факторный анализ; трендовый анализ» [1; 2; 3].

Под горизонтальным анализом бухгалтерской отчетности понимается построение свода аналитических таблиц, которые заполняются абсолютными показателями и дополняются темпами роста или снижения.

Под вертикальным анализом бухгалтерского баланса понимается изучение структуры средств предприятия и их источников в разрезе отдельных статей или разделов в процентах к разделу и к валюте бухгалтерского баланса.

Проведение вертикального анализа обусловлено, во-первых, переходом к относительным показателям, которые позволяют сравнивать экономический потенциал и результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые различаются по объему израсходованных ресурсов. Во-вторых, относительные показатели в какой-то степени смягчают негативное воздействие инфляции, которое может существенно исказить абсолютные показатели бухгалтерской отчетности, а также затруднить их сравнение в динамическом ряду.

Во время проведения горизонтального анализа устанавливаются абсолютные и относительные изменения показателей разных строк бухгалтерского баланса за конкретный период. При вертикальном анализе вычисляют удельный вес отдельных статей в итоге баланса, т. е. выясняют структуру активов и пассивов на отдельную дату. Структурный анализ носит предварительный характер, поскольку по его результатам еще нельзя дать окончательную оценку качества финансового состояния, для получения которой необходим расчет специальных показателей. Анализ финансовых коэффициентов позволяет дополнить полученные характеристики предприятия, конкретизировать и расширить представления о различных сторонах финансово-хозяйственной деятельности. Наиболее важными для детального рассмотрения являются:

- анализ имущественного комплекса;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- оценка финансовой устойчивости;
- анализ деловой активности;
- анализ рентабельности.

Проведение факторного анализа позволяет выявить зависимости и взаимовлияние различных факторов на результирующий показатель, а трендовый анализ позволяет построить прогнозную модель поведения предприятия в будущем на основе данных ретроспективного и текущего анализа.

Анализ имущественного комплекса предприятия включает в себя анализ: структуры активов, источников формирования активов, их изменения. Анализ имущественного комплекса предприятия включает анализ состава и структуры бухгалтерского баланса в динамике структуры и динамики основных средств.

В соответствии с принятой методикой определяют соотношение отдельных статей актива и пассива баланса, их удельный вес в общем итоге баланса, рассчитывают суммы отклонений в структуре основных статей баланса, сумме чистых активов организации и дают оценку выявленным изменениям на момент проведения анализа. Используют стандартные приемы финансового анализа: горизонтальный, вертикальный, коэффициентный анализ.

Оценку имущества и источников его финансирования проводят с помощью обычной формы бухгалтерского баланса с пояснениями или сравнительного аналитического баланса-нетто, который готовится путем уплотнения отдельных статей и объединения их по составу в отдельные экономические разделы.

При анализе структуры активов и их источников могут наблюдаться негативные тенденции:

- абсолютное и относительное снижение денежных средств;
- более быстрый рост заемных средств по сравнению с собственными средствами, что увеличивает вероятность потери контроля над своими активами.

Рост активов свидетельствует об увеличении имущественного потенциала предприятия.

В ходе анализа пассивной части баланса обращают внимание на структуру капитала, определяя долю собственного капитала в общем объеме источников средств, изменение объема и структуры капитала по сравнению с предыдущими отчетными датами.

К отрицательным тенденциям относят уменьшение валюты баланса, увеличение доли краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности и увеличение доли просроченной дебиторской (кредиторской) задолженности в валюте баланса.

Положительными тенденциями, как правило, следует считать: стабильно устойчивое увеличение суммы валюты баланса; превышение темпов роста оборотных активов над темпами роста необоротных активов и темпов роста собственного капитала над темпами роста заемного капитала; совпадение темпов прироста дебиторской и кредиторской задолженности. Расчет среднегодовых значений часто дает возможность

получить более точное представление о состоянии имущества и его источников в течение анализируемого периода. Необходимо учитывать особенности в организации операционного цикла предприятий различных видов экономической деятельности.

Библиографический список

1. Гильманова Ю.Р. Анализ финансового состояния предприятия: методы и модели // Научный журнал. - 2017. - № 10 (23). - С. 36-38.

2. Охотников А.А., Стародубцева О.А. Анализ методов оценки финансового состояния предприятия // В сборнике: Производственный менеджмент: теория, методология, практика. Сборник материалов XI Международной научно-практической конференции.- 2017. - С. 94-98.

3. Ткаченко И.М., Корнеев А.В. Методы и приемы финансового анализа // В сборнике: Наука молодых - будущее России. Сборник научных статей 2-й Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых. В 5-ти томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. - 2017. - С. 391-395.

УДК 330.44

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА: АНАЛИЗ, ПОКАЗАТЕЛИ, ИЗМЕНЕНИЯ

В.Р. Горохова

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

Закрытое акционерное общество «Угличский Завод Точного Машиностроения» основано согласно с ФЗ «Об акционерных обществах», Гражданским кодексом РФ и иным действующим законодательством.

Общество в праве в принятом порядке открывать расчетный, валютный и другие банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами. ЗАО «Угличский Завод Точного Машиностроения» является финансовой организацией, уставный капитал разделен на определенное число акций, удовлетворяющих обязательственные права акционеров по отношению к Обществу. Уставный капитал ЗАО «Угличский Завод Точного Машиностроения» состоит из расчетной стоимости акций предприятия, приобретенных акционерами. Размер уставного капитала Общества 10000 рублей 00 коп.

Уставной капитал в момент регистрации предприятия был поделен на обыкновенные акции, количество которых составило 100 штук, и стоимость каждой акции была 100 рублей.

Высокотехнологичное предприятие УЗТМ выпускает сертифицированное оборудование для газовой и энергетической отраслей промышленности России. Данный завод входит в группу компаний «Текон» - ведущего российского разработчика оборудования и поставщика инжиниринговых решений в области промышленной автоматизации.

Целенаправленностью деятельности предприятия является получение чистого дохода (прибыли).

В настоящее время на предприятии ЗАО «Угличский Завод Точного Машиностроения» численность сотрудников составляет 132 человека.

Основой абсолютных величин экономического положения предприятия является исследование достаточного количества запасов и затрат источниками материалов для их образования. Источник исходных данных – Бухгалтерский баланс ЗАО «Угличский Завод Точного Машиностроения» [1].

Анализируя таблицу 1 было выявлено, что организация имеет неустойчивое финансовое положение при возможном восстановлении платежеспособности (модель финансовой устойчивости $M = (0,0,1)$).

Таблица 1 - Анализ обеспеченности запасов и затрат источниками средств

Наименование показателя	Методика расчета	На начало года	На конец года	Изменение за год (+,-)
1	2	3	4	5
1 Собственный капитал	Итог разд. III + строка (1530) баланса	-	-	-
2 Внеоборотные активы	Итог разд. I	17864	25527	7663
3 Собственный оборотный капитал	Строки (1 – 2)	-17864	-25527	-7663
4 Долгосрочные кредиты и займы	Итог разд. IV	2408	2320	-88
5 Собственный оборотный и долгосрочный заемный капитал	Строки (3+4)	-15456	-23207	-7751
6 Краткосрочные кредиты и займы	Итог разд. V за минусом строки (1530)	455609	452631	-2978

7 Общая величина источников средств для формирования запасов	Строки (5+6)	440153	429424	-10729
8 Общая величина запасов	Строки (1210+1220) баланса	17927	25527	7600
9 Излишек (недостаток) собственного оборотного капитала (П1)	Строки (3-8)	-35791	-51054	-15263
10 Излишек (недостаток) собственного оборотного и долгосрочного заемного капитала (П2)	Строки (5-8)	-33383	-48734	-15351
11 Излишек (недостаток) общей величины источников средств	Строки (7-8)	422226	403897	-18329
12 Тип финансовой устойчивости	M = (П1; П2; П3)	M = (0;0;1)	M=(0;0;1)	-

Этому способствовало отсутствие собственного капитала и недостаток долгосрочного заемного капитала на конец отчетного периода, а также недостаток общей величины источников средств.

Для повышения финансовой устойчивости предприятия ЗАО «Углицкий Завод Точного Машиностроения» можно оптимизировать структура пассива баланса. Уменьшение величины запасов, увеличение реализации готовой продукции и сокращения уровня себестоимости может привести предприятие к финансовой стабильности [2].

Для определения возможности экономического субъекта исполнять свои краткосрочные обязательства, т.е. для оценки способности к платежеспособности предприятия используются показатели ликвидности.

В таблице 2 рассмотрим анализ ликвидности баланса активов и пассивов.

Анализируя таблицу 2 видно, что соотношение наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств не соответствует условиям. Наиболее ликвидные активы (A1) не покрывают наиболее срочные обязательства (П1) на конец 2017 года с недостатком, равным 42698 тыс. руб. это означает, что организация не сможет погасить текущую задолженность перед кредиторами на сумму, указанную выше [3].

У организации присутствует большой объем заемных средств. Это подтверждает сравнение первой и второй групп активов с первыми

группами пассивов. ЗАО «Угличский Завод Точного Машиностроения» в ближайшее время неплатежеспособен. В связи, с чем можно предположить, что организация неспособна была бы заплатить по платежам в ближайшее и будущее время, если бы не имел место столь значительный недостаток наиболее ликвидных активов. Из четырех сравнений, которые характеризуют соответствие активов по разряду реализуемости и обязательств по времени покрытия, исполняется только одно [4].

Таблица 2 - Анализ ликвидности баланса на конец 2019 года
ЗАО «Угличский Завод Точного Машиностроения»

Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года	Платежный излишек (+), недостаток (-)	
						на начало года	на конец года
А	1	2	Б	3	4	5	6
Наиболее ликвидные активы (А ₁)	4744	2161	Наиболее срочные обязательства (П ₁)	37378	44859	-32634	-42698
Быстрореализуемые активы (А ₂)	23284	64768	Краткосрочные обязательства (П ₂)	416434	407672	-393150	-342904
Медленно реализуемые активы (А ₃)	17927	25527	Долгосрочные обязательства (П ₃)	2408	2320	+15519	+23207
Труднореализуемые активы (А ₄)	309654	280365	Постоянные пассивы (П ₄)	-100611	-82030	-430265	-362395
Баланс (1+2+3+4)	355609	372821	Баланс (1+2+3+4)	355609	372821	-	-

Предприятие не имеет возможности покрыть наиболее срочные обязательства за счет высоколиквидных активов (материально-экономических накоплений и краткосрочных финансовых вложений), составляющие всего-то 5% от необходимого размера. Согласно особенностям оптимизированной структуры активов по уровню реализации краткосрочной дебиторской задолженности необходимо, чтобы было нужное количество для оплаты среднесрочных обязательств

(П2). В этом случае краткосрочная дебиторская задолженность компенсирует среднесрочные обязательства ЗАО «Угличский Завод Точного Машиностроения» только на 16%.

Библиографический список

1. Абрамов А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия. – М.: Экономика и финансы, 2016. - 486 с.

2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2015. - 224 с.

3. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник.-М.: Омега-Л, 2018.-349 с.

4. Чеглакова С.Г. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. - М.: Дело и Сервис, 2018. - 288 с.

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (МСФО)

Ю.А. Осекина

*Научный руководитель: Волков А.Ю., д-р экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Необходимость единого набора мировых стандартов финансовой отчетности связана с глобализацией мировой экономики. Признавая степень взаимозависимости международных рынков капитала, Форум финансовой стабильности идентифицировал Международные стандарты финансовой отчетности (далее - МСФО) как один из 12 наборов глобальных стандартов, необходимых для устойчивого функционирования глобальной экономики.

В связи, с чем все больше стран начинают применять Международные стандарты как основу для составления финансовой отчетности компаний. В настоящее время около 120 стран используют Международные стандарты финансовой отчетности, и 90 из них требуют, чтобы отчетность компаний полностью была представлена в соответствии с требованиями. Международные стандарты финансовой отчетности позволяют показывать достоверную, непредвзятую отчетность, которая отражает реальную картину деятельности предприятия.

Россия, как часть мировой экономической системы, нацелена на применение и использование Международных стандартов финансовой отчетности. Внедрение международных стандартов финансовой отчетности в России началось в 1992 году. Хотелось бы отметить, что высшее управление компаний все более активно обращает внимание на применение международных стандартов. Интенсивное развитие экономики и вступление во Всемирную торговую организацию, это факторы, которые говорят о необходимости коренной модернизации финансовой отчетности. В России более 145 крупных компаний составляет и публикует финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО.

Леонид Шнейдман, директор департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов РФ в своем выступлении на конференции «МСФО в России» выделил четыре основных тенденции в процессе перехода на международные стандарты:

- становление элементов, которые помогли бы обеспечить применение МСФО российскими компаниями;
- рост доверия к бухгалтерии, использующей МСФО;
- рост числа компаний, применяющих МСФО [1].

Переход на международную практику учета существенно облегчит взаимоотношения с иностранными инвесторами, будет способствовать увеличению числа совместных проектов. Переход российских компаний на Международные стандарты финансовой отчетности важен не только инвесторам, но и руководству компаний, и государству.

Государству это важно, так как компании, применяющие Международные стандарты финансовой отчетности, будут привлекать иностранных клиентов, соответственно это оживит российскую экономику и увеличит поступления в бюджет.

Крупные компании выделяют основные преимущества перехода на международные стандарты:

- расширение возможностей для приобщения к международным рынкам капитала;
- развитие сотрудничества с другими странами посредством информационной открытости информации, снижение рисков и повышение доверия;
- увеличение числа потенциальных инвесторов, что приведет к улучшению состояния экономики страны в целом;

- уменьшение процентной ставки во время привлечения дополнительного финансирования;
- улучшение качества ведения управленческого учета собственниками компаний, более точная оценка финансового состояния дел;
- приближение экономической интеграции и гармонизации учета и отчетности.

Таким образом, главным преимуществом перехода на международные стандарты является рост экономики страны ввиду того, что при расчете прибыли по МСФО увеличивается поступление дивидендов компаний с государственным участием в бюджет страны. Прибыль «Газпрома» по РСБУ составила порядка 434,937 млрд. рублей, тогда как по международным стандартам (МСФО) в январе-сентябре 2019 года составила 1 трлн. 048, 286 млрд. руб. [2] Еще один пример, «Газпром нефть» прибыль за 2019 год по РСБУ составила 216, 872 млрд. рублей, по МСФО прибыль составила 422,088 млрд. рублей. Прибыль по стандартам РСБУ намного меньше аналогичного показателя по МСФО. Компания, составляющая отчетность по МСФО более привлекательна для инвесторов [3].

На рисунке 1 представлена динамика применения международных стандартов российскими компаниями, источником информации служат расчеты по данным рейтинга «Эксперт-400».

Таким образом, необходимо отметить, что не все российские организации, перешли полностью на Международные стандарты финансовой отчетности, т.к. существует ряд препятствий при переходе на международные стандарты финансовой отчетности.

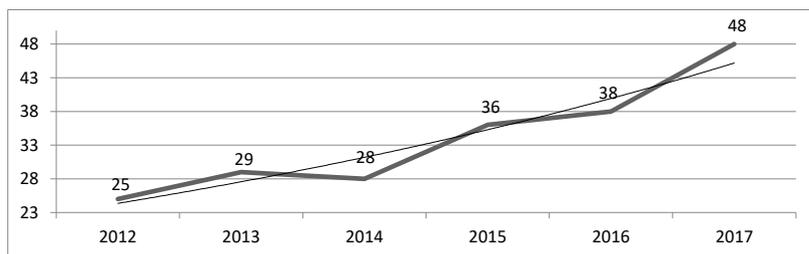


Рисунок 1. Динамика применения компаниями международных стандартов, в % от 100 крупнейших компаний за 2012-2017 гг.

Одним из основных препятствий на пути применения международных стандартов оказалось законодательство. Отсутствие норм, регламентирующих ведение учёта по международным стандартам финансовой отчетности, приводит к ситуации, когда эта отчётность фактически остается вне закона.

Еще один не маловажный фактор, что международные стандарты требуют проведения оценки активов и обязательств по так называемой «справедливой стоимости», а не по первоначальной стоимости, как принято в России. На практике это в России приведёт к тому, что стоимость, например, основных средств возрастает во много раз по сравнению с их стоимостью, оценённой по действующим правилам. Соответственно возрастает доля амортизации основных средств в себестоимости. Далее вырастут тарифы, цены, увеличится заработная плата.

Международные стандарты финансовой отчетности значительно сложнее российских правил бухгалтерского учета и требуют от бухгалтеров и финансистов большей профессиональной подготовки и знаний. Большинство предприятий вынуждены привлекать внештатных сотрудников – аудиторов и сертифицированных специалистов. Необходимо понимать, что обучение может составить существенную сумму затрат для предприятий, также, как и составление отчетности по международным стандартам. Кандидаты должны владеть глубокими навыками применения международных стандартов на практике, отлично понимать национальную систему бухгалтерского учета и уметь работать с программами 1С, MS Office и др.

Согласно официальным данным рекрутингового агентства Superjob.ru самый высокий спрос на бухгалтеров, профессионально владеющих МСФО наблюдается в г. Москве и г. Санкт-Петербург, средний уровень заработной платы здесь составляет 78- 97 тыс. руб. В остальных крупных регионах России средний показатель оплаты труда варьируется от 47 до 65 тыс. рублей.

Признанным официальным языком международных стандартов финансовой отчетности является английский язык. Министерство финансов Российской Федерации обеспечивает получение от Фонда международных стандартов финансовой отчетности перевода на русский язык каждого документа международных стандартов. Перевод на русский язык дает терминологическое расхождение, отклонения от оригинального текста, что может говорить о возможности неоднозначного толкования

отчетной информации, сформированной по правилам текста МСФО и русского перевода.

В настоящее время, в связи с отсутствием специализированных русифицированных компьютерных программ, на подготовку отчетности по международным стандартам у предприятий уходит слишком много времени и данные теряют свою актуальность. Распространенная в настоящий момент практика составления финансовой отчетности по МСФО методом трансформации с использованием электронных таблиц не позволяет достичь надлежащего уровня внутреннего контроля над качеством подготовки отчетности.

Субъективная составляющая - нежелание руководителей крупных компаний, организаций и предприятий предоставлять полную прозрачность финансовых отчетов. Результаты исследований Standart&Poog' показывают, что МСФО далеко не всегда делает отчетность более понятной. Половина опрошенных агентством инвесторов указали, что МСФО усложнила понимание финансовой отчетности. Сложнее всего, по мнению респондентов, стало разбираться в директивах, финансовых инструментах и отложенных налогах.

Исследуемые проблемы перехода российскими компаниями на международные стандарты позволяют сформировать рекомендации, которые могут быть применимы:

- введение МСФО в российское правовое поле и их адаптацию к отечественным реалиям;
- внедрять контроль за созданием и оформлением отчетности по МСФО;
- подготовки специалистов бухгалтерского учета и аудита по МСФО;
- активное внедрение программного обеспечения и повышение роли электронного документооборота.

Внедрение международных стандартов является важным шагом в вопросе построения эффективной системы учета в России. Увеличение прозрачности деятельности российских компаний позволит повысить эффективность отечественных предприятий за счет внедрения современных систем управления экономической информацией, повысит их инвестиционную привлекательность.

Переход на международные стандарты финансовой отчетности должен проходить поэтапно: создание эффективной законодательной базы бухгалтерского учета; повышение квалификации бухгалтеров, разработка стимулирующих механизмов, создание благоприятствующей среды.

Библиографический список

1. Глазкова О.А. Перспективы МСФО в России // МСФО и МСА в кредитной организации, 2008, № 1.

2. Чистая прибыль «Газпрома» по РСБУ за 9 месяцев выросла на 10%, до 434,9 млрд. руб. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/chistaya-pribyl-gazproma-po-rsbu-za-9-mesyacev-vyroslo-na-10percent-do-434-9-mlrd-rub-1028690302>.

3. Чистая прибыль «Газпром нефти» по РСБУ в 2019 году выросла в 2,4 раза [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://investfunds.ru/news/66119/>.

УДК 330.44

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ЦЕЛЯХ ДИАГНОСТИКИ БАНКОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА)

Ю.С. Ратькова

*Научный руководитель: Якишилов И.Н., канд. экон. наук., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Одной из важных задач в хозяйственной деятельности организации является прогноз ее стабильности в долгосрочном периоде. В процессе управления денежными потоками организации оборонно-промышленного комплекса (ОПК) возможность наступления банкротства существует всегда. Для понимания того, к чему организация придет в будущем, руководству необходимо на регулярной основе проводить работу, по оценке ее финансового состояния. Главную роль в стабильном развитии организации ОПК играет контроль их финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость рассматривается как характеристика уровня риска его деятельности с учетом превышения или сбалансированности доходов над расходами.

Анализ финансового состояния организаций оборонно-промышленного комплекса должен показывать возможность привлечения заемных средств, способность погасить обязательства.

Институт банкротства является главной частью рыночной экономики. Институт банкротства служит стимулом для эффективной работы организации, гарантируя экономические интересы государства и

кредиторов. Диагностика банкротства все сильнее приобретает интерес, так как большое количество организаций в настоящее время оказываются банкротами. В области планирования и аналитики применяются разные подходы к оценке вероятности банкротства. В экономической литературе существует несколько методик диагностирования наступления банкротства организации. Множество методик для финансового контроля образуют поле диагностики финансового положения организации. Основная цель применения моделей – своевременное принятие правильных управленческих решений с целью снижения влияния негативных внешних процессов и адаптации к реалиям современной экономической ситуации. Ни одна из моделей оценки вероятности банкротства не может обеспечить высокую достоверность прогноза, поэтому их применение в оценке и прогнозировании банкротства организации должно проводиться комплексно. Результаты оценки вероятности банкротства представляет интерес не только в вопросе возможности его наступления, но и возможности восстановления платежеспособности организации.

В рамках данной статьи проведем оценку организации оборонно-промышленного комплекса, имеющих акционерную форму, используя пятифакторную модель Э. Альтмана. Составим таблицу 1 с данными, необходимыми для расчета показателей всех моделей, рассматриваемых в данной работе. Таблица будет составлена на основании информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

Таблица 1 - Расчетные значения

Показатели	Сумма, тыс. руб.	
	2018 г.	2017 г.
Оборотные активы (стр. 1200)	977198	1125586
Дебиторская задолженность (стр. 1230)	260056	274661
Активы (стр. 1600)	1673534	1875397
Нераспределенная прибыль (стр. 1370)	214022	210613
Прибыль (убыток) до налогообложения (стр. 2300)	13907	124193
Собственный капитал (капитал и резервы) (стр. 1300)	884043	883150
Проценты к уплате (стр. 2330)	(19406)	(9047)
Долгосрочные обязательства (стр. 1400)	263825	253171
Краткосрочные обязательства (стр. 1500)	525666	739076
Заемные средства (стр. 1510)	175938	128918
Кредиторская задолженность (стр. 1520)	312477	582694
Чистая прибыль (стр. 2400)	904	100
Выручка (стр. 2110)	1018890	1365001

В 1983 г. Альтман представил модель, предназначенную для организаций, акции которых не обращаются на фондовом рынке, согласно которой организацию относят к конкретному классу надежности на основе Z-индекса. По утверждению Альтмана, точность прогноза банкротства за год до наступления события составляет 95%, а за два года спрогнозировать банкротство удастся с точностью до 83% [1, с. 67]. Пятифакторная модель Э. Альтмана является наиболее распространенной [2, с. 284]. Она имеет вид:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5,$$

где X_1 = оборотный капитал (стр. 1200 – стр. 1500) / активы предприятия (стр. 1600);

X_2 = нераспределенная прибыль (стр. 1370) / активы предприятия (стр. 1600);

X_3 = прибыль до уплаты процентов и налогов (стр. 2300 + 2330) / активы предприятия (стр. 1600);

X_4 = собственный капитал (стр. 1300) / заемный капитал (стр. 1400 + стр. 1500);

X_5 = выручка (стр. 2110) / активы предприятия (стр. 1600).

Для анализа риска банкротства организации ОПК, рассчитаем вероятность банкротства за 2017 – 2018 гг. В результате произведенного расчета получились следующие значения:

- за 2017 г.: $X_1 = (1125586 - 739076) / 1875397 = 0,21$; $X_2 = 210613 / 1875397 = 0,11$; $X_3 = (124193 + 9047) / 1875397 = 0,07$; $X_4 = 883150 / (253171 + 739076) = 0,89$; $X_5 = 1365001 / 1875397 = 0,73$.

$Z = 0,717 \times 0,21 + 0,847 \times 0,11 + 3,107 \times 0,07 + 0,42 \times 0,89 + 0,995 \times 0,73 = 1,56$.

- за 2018 г.: $X_1 = (977198 - 525666) / 1673534 = 0,27$; $X_2 = 214022 / 1673534 = 0,13$; $X_3 = (13907 + 19406) / 1673534 = 0,02$; $X_4 = 884043 / (263825 + 525666) = 1,12$; $X_5 = 1018890 / 1673534 = 0,06$.

$Z = 0,717 \times 0,27 + 0,847 \times 0,13 + 3,107 \times 0,02 + 0,42 \times 1,12 + 0,995 \times 0,06 = 0,89$.

Значения Z для организаций, акции которых не котируются на бирже: меньше 1,23 - очень высокая (от 80 до 100%); от 1,23 до 2,90 - незначительная (15 – 20 %); больше 2,90 - очень низкая. В процессе использования модели Э. Альтмана установлено, что за 2017 г. величина Z составила 1,56; за 2018 г. величина Z составила 0,89. Следовательно, степень вероятности банкротства организации ОПК характеризовалась в 2017 г. - как незначительная, в 2018 г. – очень высокая. Как видим, методика Э. Альтмана показала вероятность банкротства организации.

Таким образом, произведя расчеты и проанализировав выбранную методику вероятности банкротства на основе бухгалтерской финансовой отчетности, несмотря на различие итогов, можно сделать вывод о том, что в целом положение рассматриваемой нами организации неустойчиво и возможно наступление банкротства. Однако мы не можем судить о наступлении банкротства только по одной методике. Оценку финансового состояния необходимо проводить комплексно, используя несколько методик.

Библиографический список

1. Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2014. – 240 с.
2. Казакова Н.А. Экономический анализ: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 343 с.

УДК 336

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ СИСТЕМОЙ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СОТРУДНИКАМИ ПАО «СБЕРБАНК»

Ю.А. Алексеева

*Научный руководитель: Барбашова С.А. канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Пензенский филиал*

Современная динамично развивающаяся экономика приводит к тому, что банки и организации вынуждены постоянно эволюционировать, чтобы не остаться за бортом прогресса и бизнеса [1]. Современная организация должна иметь способность формировать и накапливать потенциал, который может обеспечить не только своевременную и адекватную реакцию на воздействия внешней среды, но и даст возможность активно изменять окружающую действительность, эффективно управлять функционированием и развитием многочисленных элементов и подсистем организации [2].

Актуальность исследования определяется необходимостью совершенствовать действующий тип организационной культуры ПАО «Сбербанк». Целью исследования является обоснование роли корпоративной культуры как решающего фактора повышения эффективности деятельности банка.

Для получения наиболее достоверных результатов нами был проведен опрос сотрудников ПАО «Сбербанк». В опросе приняли участие 40 сотрудников отделения ПАО «Сбербанк». Первым делом мы произвели опрос 3 руководителей ПАО «Сбербанк», где нам необходимо было проанализировать тип организационной культуры. Баллы руководителей после опроса расположились следующим образом:

Руководитель 1:

- Работа: 33 балла
- Коммуникации: 38 баллов
- Управление: 52 балла
- Мотивация и мораль: 47 баллов
- Общий балл: 170 баллов

Руководитель 2:

- Работа: 36 балла
- Коммуникации: 43 баллов
- Управление: 45 балла
- Мотивация и мораль: 40 баллов
- Общий балл: 164 балла

Руководитель 3:

- Работа: 40 балла
- Коммуникации: 47 баллов
- Управление: 45 баллов
- Мотивация и мораль: 48 баллов
- Общий балл: 180 баллов

Мы видим, что общий балл у троих опрошенных находится на достаточно высоком уровне. Это говорит о том, что в «Сбербанке» высокий тип организационной культуры. Состояние в коллективе великолепное, сотрудники могут обращаться друг к другу за помощью, руководители всегда готовы помочь в трудную минуту. Руководители ценят знания и опыт каждого сотрудника, за хорошую работу они готовы их поощрять. Именно благодаря тому, что руководители и подчиненные достаточно близко общаются, происходит взаимопонимание в коллективе. Сотрудники гордятся тем, что работают в таком понимающем коллективе. Благодаря взаимопомощи банк достигает в своей деятельности блестящих результатов.

Далее нам необходимо было понять причины возникновения конфликтов между сотрудниками.



Рисунок. 1 Причины возникновения конфликтов

По полученным данным можно говорить, что большинство конфликтов возникают в случае нарушения этики общения. Скорее всего при возникновении споров сотрудники просто не могут контролировать свои эмоции и срываются друг на друга.

В ходе исследования был проведен анализ возникновения конфликтов.

Таблица 1. Возникновение конфликтов

Между сотрудниками	15
Между руководителями	8
Между сотрудником и руководителем	17

Как мы видим, что, если возникают конфликты, то чаще всего это происходит между руководителем и подчиненным. Это говорит о том, что скорее всего очень часто возникает недопонимание между ними или же сотрудники просто игнорируют требования своих руководителей.

Далее нам необходимо было проанализировать поведение сотрудников в конфликтных ситуациях.



Рисунок 2. Поведение в конфликтной ситуации

По полученным данным можно сказать, что сотрудники банка при возникновении конфликтов стараются идти на компромисс и прийти к такому разрешению конфликта, когда обе стороны придут к соглашению.

После проведенного опроса мы предложили ряд рекомендаций, которые помогут улучшить действующую организационную культуру банка:

- необходимо, чтобы весь управленческий аппарат работал, как единая команда;

- руководителям нужно проводить групповые встречи. При групповых встречах со своими подчиненными руководителю нужно обратить внимание на то, что нельзя каждый раз хвалить за работу одних и тех же сотрудников. Если руководитель так будет постоянно делать, то между подчиненными может возникнуть ненависть к таким людям;

- при личных встречах со своими подчиненными руководителю очень важно правильно провести работу с ними. Необходимо отметить достоинства и недостатки в работе. И постараться помочь исправить все недостатки. Благодаря такой работе будет достигнут высокий эффект от выполнения обязанностей подчиненными;

- также важно мотивировать сотрудников на лучшее выполнение плана. Сотрудникам должно быть ясно, что, если они будут перевыполнять поставленные перед ними планы, то им будут доплачивать бонусы к заработной плате;

- очень важно проводить тренинги, на которых каждый сотрудник сможет высказать свое мнение по той или иной проблеме. Благодаря таким тренингам коллектив сможет лучше сплотиться и эффективнее выполнять поставленные перед ними задачи.

Таким образом, важно отметить, что, если руководство банка будет применять в своей работе предложенные нами рекомендации, то сможет улучшить действующую систему организационной культуры и улучшить взаимоотношения внутри коллектива.

Библиографический список

1. Базаров Т.Ю. Психология управления персоналом: учебник и практикум. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 381 с.

2. Плаксина М.С. Методика и оценка стиля управления коллективом // Инновационный менеджмент и технологическое предпринимательство: материалы Регионального студенческого форума. – Новосибирск: Новосибирский гос. техн. ун-т, 2016. – С. 246-248.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ И СПЕЦИФИКА В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М.Э. Джафаров

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

Основным условием для эффективного и долгосрочного развития коммерческого банка в настоящее время (в мире жестокой конкуренции) является: выстраивание долгосрочных партнерских отношений со своими клиентами. То есть основные компетенции банков должны перемещаться от массового характера взаимодействия с собственными клиентами к целевому общению, фокусному привлечению и стабильному удержанию прибыльных клиентов.

Для решения этих задач необходим переход к клиентоориентированной стратегии через формирование в банковской деятельности системы управления взаимоотношениями с клиентами. В таблице 1 представлены трактовки понятия клиентоориентированности.

Таблица 1. Определения термина «клиентоориентированность»

Автор	Сущность определения
Лошков В.	Способность организации к извлечению дополнительной прибыли путем глубокого понимания и эффективного удовлетворения потребностей клиентов.
Бусаркина В.В.	Полная ориентация организации на максимальное удовлетворение клиентов.
Русанова А.А.	Действия, которые направлены на повышение жизненного цикла взаимодействия организации с клиентами.
Дж. К. Нарвер; С.Ф. Слейтер	Понимание целевых предпочтений и удовлетворение их потребностей, полное понимание их цепочки создания ценностей и ее развитие в будущем, понимание нужд не только действующих клиентов, но и потенциальных.
Р. Дешпндэ, Дж. У. Фарлей, Ф.Е. Вебстер	Часть корпоративной культуры или набор убеждений, который ставит интересы клиенты на первостепенное место перед интересами менеджеров, акционеров и сотрудников. Полная концентрация на понимании их ценностей и убеждений.

На основании вышеперечисленных определений стоит отметить, что термин «клиентоориентированность» не однозначный и представляет собой: не только процесс (В. Лошков, А.А. Русанова), но и характеристику (В.В. Бусаркина), и инструмент (Р. Дешпндэ, Дж. У. Фарлей, Ф.Е.).

При этом, в некоторой литературе синонимом термину «клиентоориентированность» присущ термин «клиентоцентричность», означающий рыночную ориентацию или ориентацию на клиента.

В банковском секторе под определением клиентоориентированности принято понимать способность кредитной организации получать прибыль путем глубокого понимания и эффективного удовлетворения потребностей своих клиентов. То есть клиентоориентированным банком является банк, предлагающий своим клиентам продукты, услуги и сервис, которые соответствуют их потребностям и превосходят их.

Многие кредитные организации и другие финансовые организации позиционируют себя клиентоориентированными, но в реальном времени таковыми не являются. Основными критериями отнесения кредитных организаций к клиентоориентированным являются [1, с. 127]:

- понимание главных потребностей своих клиентов и ориентация на их удовлетворение, то есть при принятии стратегических решений, особенно касающихся организации обслуживания, необходимо учитывать в первую очередь интересы клиента;

- постоянное использование маркетинговых исследований с целью изучения существующих и складывающихся потребительских предпочтений. Необходимо проводить маркетинговый анализ поведения клиентов на основе их сегментации, выявлять ключевых клиентов и разрабатывать адресные программы для работы с ними;

- наличие и активное применение персонального сервиса, то есть клиенту необходимо предлагать те продукты и услуги, которые ему необходимы или к которым существует интерес, а не всю стандартную продуктовую линейку;

- использование системы персонального менеджмента при обслуживании корпоративных и высокодоходных клиентов, то есть необходимо предоставлять данным категориям клиентов персонального менеджера, который несет ответственность за полный цикл взаимодействия с клиентами и выполняет обязанности квалифицированного консультанта по текущим операциям.

При использовании практики персональных менеджеров кредитная организация имеет возможность быстрого реагирования на возникающие проблемы клиентов и может устанавливать долгосрочные контакты с

ними, повышая при этом общую информированность о возможностях банка для решения текущих проблем клиентов, вызывая при этом рост доверия к своей организации;

- поддержание обратной связи со своими клиентами, то есть любая кредитная организация клиентоориентирована в таком же соотношении как ее воспринимают клиенты. Любой недовольный клиент предоставляет большую возможность для развития компании, при условии оценивания взаимодействия с ним в правильном направлении и быстрой реакции на критику.

Именно обратная связь – это ключевой элемент управления, поскольку с помощью правильного использования собранных данных появляется возможность улучшения качества предоставляемых услуг, оказываемого сервиса и реорганизации бизнес-процессов, а также оценки процесса взаимодействия внутри кредитной организации глазами клиента. При этом обратная связь должна быть не только между банком и его клиентами, а также внутри кредитной организации, между ее подразделениями, высшим менеджментом и подчиненными. При отсутствии обратной связи происходит демотивация персонала банка, приводящая к потере лояльности со стороны клиентов;

- наличие корпоративной культуры, содержащей в себе корпоративные ценности, поведенческие нормы, систему отношений, которая складывается в ходе профессиональной деятельности внутри банка;

- наличие клиентоориентированного персонала, заключающегося в совокупности умений, знаний и навыков, подкрепленных соответствующими ценностями, мотивацией, личностными установками и качествами сотрудников, которые реализуются в определенном поведении и способствуют поддержанию отношений с существующими и с потенциальными клиентами;

- наличие профессионализма у сотрудников. Для успешной работы современный банковский служащий должен легко разбираться в продуктовой линейке, предлагаемых продуктов и услуг, а также обладать знаниями в сферах психологии и конфликтологии [1, с. 363]. По этой причине внутри кредитных организаций образуются отделы, работа которых направлена на обучение сотрудников и их развитие, а также привитие новых знаний.

Стоит отметить, что в настоящее время существующий уровень развития деловой активности Российских банков не свидетельствует об успешном переходе к клиентоориентированной модели ведения бизнеса, большинство кредитных организаций еще только внедряют у себя

клиентоориентированную стратегию, что даст зримый результат в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Викулов В.С. Маркетинг банковских продуктов на основе сегментационных моделей // Маркетинг в России и за рубежом, 2016.

УДК 657 (075.8)

НОВОВВЕДЕНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТ

Г.В. Жишко

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

Данная статья посвящена вопросам реформирования системы социальных страховых выплат, реализуемым в настоящее время Фондом социального страхования Российской Федерации (далее ФСС РФ) совместно с экономическими субъектами – работодателями.

Актуальность статьи продиктована, прежде всего, тем, что на основании Постановления Правительства РФ от 21.04.2011 № 294 «Об особенностях финансового обеспечения, назначения и выплаты в 2012 - 2020 годах территориальными органами Фонда социального страхования Российской Федерации застрахованным лицам страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, осуществления иных выплат и возмещения расходов страхователя на предупредительные меры по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников, а также об особенностях уплаты страховых взносов по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний», большинство регионов России осуществит постепенный переход на новый порядок оплаты социальных страховых выплат застрахованным лицам [2].

Основными целями нововведений являются улучшение положения работающих граждан за счет снижения зависимости от финансового положения работодателя и повышение контроля над расходами на социальное страхование.

Со времен плановой экономики в России применялась зачетная система по уплате социальных налогов и пособий по обязательному социальному страхованию работников. В настоящее время применение зачетного механизма регламентируется федеральным законом от 29.12.2006 № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» [1]. Суть зачетного механизма состоит в том, что пособия по обязательному социальному страхованию, положенные работнику, выплачивает непосредственно работодатель и засчитывает эти выплаты в счет начисленных страховых взносов. В современной системе социальных выплат проводится реформа, которая вносит принципиальные для российской системы социального страхования изменения в ранее установленные правила: вводится новый механизм выплат - «прямые выплаты», который действует одновременно с зачетным механизмом. Сущность нового порядка заключается в том, что начисление и оплату ряда пособий застрахованным лицам осуществляет не работодатель, а непосредственно ФСС РФ, поэтому работодатели уплату страховых взносов производят в полном объеме без зачета расходов на выплату пособий.

Рассмотренные новации повлекут изменения в порядке отражения в учете экономических субъектов фактов хозяйственной жизни, связанных с новым механизмом социальных выплат. В данной статье в таблице 1 на примере организации, основным видом деятельности является розничная торговля, отражены бухгалтерские записи по «зачетной» системе и по «прямой». Пример содержит условные цифры по начислению заработной платы, страховых взносов и пособия по временной нетрудоспособности за январь 2020 года.

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что новый порядок выплат не оказывает влияния на изменение величины расходов экономического субъекта, которые в каждой из систем составили по 17500 руб. $((10500+910+6090) = (14500+390+2610))$. Следовательно, рассматриваемые новации, прежде всего, отразятся на порядке получения социальных выплат застрахованными лицами. Для застрахованных лиц снижается риск неплатежеспособности работодателя и улучшается положение в части гарантированного получения социального пособия.

Кроме достижения целей, определенных постановлением Правительства [2], по мнению автора статьи, положительным моментом является также упрощение документооборота между ФСС РФ и экономическими субъектами.

Таблица 1 – Отражение в учете социальных выплат

№	Факт хозяйственной жизни	«Зачетная» система выплат			Система «прямых» выплат		
		Дебет	Кре- дит	Сумма, руб.	Дебет	Кре- дит	Сумма, руб.
1	Начислены страховые взносы в ФСС (ФОТ = 50000 x 2,9%)	44	69	14500	44	69	14500
2	Начислено пособие за первые 3 дня	44	70	3000	44	70	3000
3	Начислено пособие, начиная с 4- го дня	69	70	4000	пособие организацией не начисляется, и в учете не отражается		
4	Работодателем удержан НДФЛ с пособия	70	68	910 (7000x13%)	70	68	390 (3000x13%)
5	Перечислены страховые взносы	69	51	10500 (14500- 4000)	69	51	14500
6	Работодателем выплачено пособие работнику	70	50	6090 (7000-910)	70	50	2610 (3000-390)

Однако вариант новой модели выплат требует дальнейшего улучшения и устранения ряда недостатков: высока вероятность кассовых разрывов у ФСС РФ и, как следствие, задержка социальных выплат, а также необходимость обращения застрахованных лиц в Фонд за справками по форме 2-НДФЛ и другие. Со своей стороны, автор предлагает, в целях успешного решения данных проблем и обеспечения интересов работающих граждан: оценить потребности Фонда и запланировать межбюджетные трансферты, а также предусмотреть возможность получения налоговой справки через работодателя.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».

2. Постановление Правительства РФ от 21.04.2011 № 294 «Об особенностях финансового обеспечения, назначения и выплаты в 2012 - 2020 годах территориальными органами Фонда социального страхования Российской Федерации застрахованным лицам страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной

нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, осуществления иных выплат и возмещения расходов страхователя на предупредительные меры по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников, а также об особенностях уплаты страховых взносов по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

УДК 336.71

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД В ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА С КЛИЕНТАМИ (СЕГМЕНТАЦИЯ КЛИЕНТОВ)

И.С. Анасов

*Научный руководитель Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Основной задачей маркетинга в банковской сфере является изучение и исследование особенностей рынка. В процессе анализа необходимо использовать понятие сегмента рынка, суть которого заключается в выделении части рынка, которую можно охарактеризовать общими признаками. Основой сегментации рынка являются виды банковских услуг, подразделяющиеся на кредитные, операционные, валютные и прочие, а также клиентурный признак.

Также на практике применяется деление на географическую, демографическую, психокультурную и поведенческую сегментацию. К географической сегментации относятся территориальные образования, экономические районы, города, пригороды и микрорайоны городов. Основой демографической сегментации является деление на социально-профессиональное население, к которому относятся возраст, пол, семейное положение и уровень образования. Кредитная организация путем маркетинговых исследований выявляет интересующие группы населения и осуществляет работу для максимального привлечения вкладов и оптимального размещения кредитов [1, с. 241].

Сегментация рынка банковских услуг и продуктов является важной и обязательной для оценки положения кредитной организации на рынке и его сравнения с рынками конкурентами для принятия соответствующих управленческих решений. В настоящее время в банковском маркетинге необходимо использовать принципы поведенческой сегментации, то есть реакции людей на рекламу и на новейшие виды услуг. Стоит отметить, что важным критерием является семейное положение, так как одинокие люди в наименьшей степени используют услуги банка. Люди, которые являются успешными в деловой сфере пользуются повышенным спросом на кредиты и вклады [1, с. 265].

Важным элементом является определение целевых рынков, так как определенным группам клиентов присущи конкретные банковские продукты. Такая группа, к которой подходят данные услуги, образует целевой рынок. Клиент банка может быть частью нескольких целевых рынков, которые предназначены для различных видов услуг. Основной задачей маркетинговой службы является правильная оценка целевых рынков для услуг, которые оказывает банк.

В таблице 1 приведено деление клиентов по возрастным группам. Кредитная организация осуществляет сегментацию клиентов исходя из возрастной категории, например, при открытии счета сотрудник проводит беседу и заполняет карту, содержащую подробную информацию о возрасте и уровне образования клиента, его ближайших планах и т.д.

Таблица 1. Сегментация клиентов банка по возрастному принципу

Группы клиентов	Характеристики жизненного цикла
Молодежь (16-25 года)	Студенты и подростки, которые впервые устраиваются на работу, а также люди, вступающие в брак.
Молодые люди, образовавшие семьи (25-30 лет)	Люди, которые впервые покидают родительский дом и лишившиеся потребительских товаров длительного пользования.
Семья со стажем (25-40 лет)	Люди, у которых существует постоянное место работы, но нет лишних финансовых средств. Первоочередными целями является улучшение жилищных условий и обеспечение финансовой защиты семьи.
Лица зрелого возраста (40-60 лет)	У людей данного возраста существует увеличение дохода, так как уменьшаются финансовые обязательства. Главной целью является планирование пенсионного обеспечения.
Лица, готовящиеся к выходу на пенсию (60 и более лет)	Люди обладают накопленным капиталом и стремятся к обеспечению его сохранности.

Исходя из статистического распределения клиентуры по выбранным параметрам, необходимо составить другую таблицу (таблица 2), привязав конкретные банковские продукты к уже указанным выше категориям.

Таблица 2. Банковские продукты и услуги для различных категорий клиентов

Категории клиентов	Банковские операции
Молодежь	Молодежи характерна повышенная мобильность и частые переезды, соответственно им актуальны банковские переводы и краткосрочные кредиты, а также простые формы сбережений.
Молодые люди, образовавшие семьи	Для данной категории людей характерно открытие совместного банковского счета для мужа и жены, а также кредитные карты и ипотечные кредиты.
Семьи «Со стажем»	Популярны потребительские кредиты и кредиты на улучшение жилищных условий. А также востребованными остаются вопросы, касающиеся инвестиций, страхования и завещательных распоряжений.
Лица зрелого возраста, готовящиеся к уходу на пенсию	Самая устойчивая группа клиентов, хранящая крупные остатки на банковских счетах, а также требующая высокого уровня обслуживания. Наиболее распространенными операциями являются операции, связанные с распоряжением капитала, оформлением доверенностей и завещаний.

При совмещении данных таблиц 1 и 2, у кредитной организации появляется возможность определения конкретных пакетов банковских продуктов и услуг, исходя из потребностей клиентов на целевом рынке. На основании этого будет осуществляться маркетинговая кампания по продаже тех или иных банковских продуктов. Следует отметить, что сегментация по возрасту является общим признаком. Каждая возрастная группа определяет свои потребности в отношении банковского обслуживания, но они могут отличаться из-за различного дохода, уровня образования, семейного положения и т.д. Например, при повышенном доходе семьи - увеличиваются потребности в различных продуктах банка, соответственно повышается вероятность продаж запланированных продуктов и услуг. Семейное положение также имеет важное значение, так как одинокие люди гораздо меньше используют банковские услуги. Люди, обладающие хорошей работой и имеющие перспективы по карьерной лестнице, чаще всего проявляют повышенный интерес на ссуды и вклады. Получается, что именно эта категория людей является наиболее привлекательной для банка как объект маркетинговой кампании, поскольку обладают устойчивым доходом [1, с. 275].

Переход от одной стадии жизненного цикла к другой создают возможности кредитной организации для предложений клиенту новейших видов банковских продуктов и услуг, которыми он ранее не пользовался. Такие переходы или события называются «переломными точками», к их числу относятся: окончание школы, женитьба, получение наследства, выход на пенсию и т.д. При любой ситуации возникают потребности, которые связаны с какими-либо финансовыми операциями.

Подводя итог, стоит отметить, что с помощью сегментации и крупных событий в жизни людей, кредитная организация имеет возможность обнаружения новейших целевых рынков и расширения предложений банковских продуктов и услуг. С помощью сегментации банк обладает возможностью выявления новейших перспективных сфер деятельности и направления ресурсов в наиболее рентабельные операции.

Библиографический список

1. Викулов В.С. Маркетинг банковских продуктов на основе сегментационных моделей // Маркетинг в России и за рубежом, 2017.

УДК 336.717

АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

И.С. Анасов

*Научный руководитель Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Осуществление операций по вкладам и депозитам в ПАО «Промсвязьбанк» происходит в соответствии с депозитной политикой банка. Депозитная политика – это система мер банка, направленных на эффективное привлечение свободных денежных ресурсов физических и юридических лиц с последующим их размещением. ПАО «Промсвязьбанк» обладает широкой линейкой вкладов, как для юридических, так и физических лиц.

Банк предлагает своим розничным клиентам широкую линейку вкладов и накопительных счетов, состоящую более чем из 10 различных предложений, но наиболее выгодными являются:

- накопительный счет «Акцент на процент»;
- накопительный счет «Про запас»;
- «Онлайн вклад».

Накопительные счета доступны к пополнению и снятию денежных средств, а их открытие возможно, как в офисе, так и в онлайн банке. Важно отметить, что банк является лояльным к своим клиентам, поскольку по обоим счетам предусмотрена капитализация процентов. Счета доступны к открытию только в валюте – Российский Рубль под процентную ставку не более 7 % годовых.

Открытие «Онлайн вклад» возможно только в интернет банке, под процентную ставку до 5,5% годовых. Но по данному виду вклада не предусмотрены расходные операции, а его пополнение возможно только в течение первых 30 дней.

Для юридических лиц банк предлагает четыре вида депозита: «Классический»; «Гибкий»; «Растущий»; «Начисление процентов» [2].

Процентные ставки по депозитам для юридических лиц варьируются в пределах от 3,36% до 4,45% и зависят от суммы открываемого депозита, его срока и возможных функций пополнения и снятия.

Формирование депозитного портфеля ПАО «Промсвязьбанк» зависит от качественных характеристик предлагаемых вкладов и депозитов как для физических, так и для юридических лиц. В таблице 1 представлен структура депозитного портфеля ПАО «Промсвязьбанк».

Исходя из данных, приведенных в таблице 1, видно, что структура депозитного портфеля Банка в большей степени состоит из средств корпоративных клиентов, объем которых постоянно увеличивается. За три года увеличение составило 738514 млн. руб., что составляет 339%.

Таблица 1. Структура депозитного портфеля ПАО «Промсвязьбанк» за 2017-2019 года в млн. руб. [2]

Показатель	2017	2018	2019	Изменение 2019/2017
Общий объем портфеля	575 068	1 012 226	1 688 652	1 113 584, 193%
Объем портфеля корпоративных клиентов	217 697	630 339	956 211	738 514, 339%
Объем портфеля физических лиц	357 371	381 887	732 441	375 070, 104%

Объем привлеченных вкладов физических лиц также увеличился за три года с 357371 млн. руб. до 732441 млн. руб. В первую очередь привлечение денежных средств обусловлено выгодными условиями размещения средств, предоставляемых банком. Депозитная политика ПАО «Промсвязьбанк» построена на принципах удобства и выгоды для

клиентов с целью получения ими максимального дохода. В целом за три года общий депозитный портфель увеличился на 193% и достиг максимального объема 1113584 млн. руб.

Таким образом, важно отметить, что депозитные операции банка – это востребованные операции, необходимые клиентам и банку. Первые обеспечивают сохранность своих сбережений и приумножают их, а Банк получает свободные денежные средства, которые в последствии сможет отправить на кредитование своих клиентов.

Библиографический список

1. Авагян Г.Л. Деньги, кредит, банки: учебное пособие. - М.: Магистр, 2017. - 192 с.
2. Официальный сайт ПАО «Промсвязьбанк». - www.psbank.ru.

УДК 336.717

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ДЕПОЗИТОВ

И.С. Анасов

*Научный руководитель Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Формирование депозитной политики является важнейшей частью системы управления коммерческим банком. Депозитная политика определяет основные направления и качественные характеристики депозитного портфеля банка, формирование которого происходит под воздействием внутренних и внешних факторов. Так в последние три года наиболее значимыми внешними факторами являются:

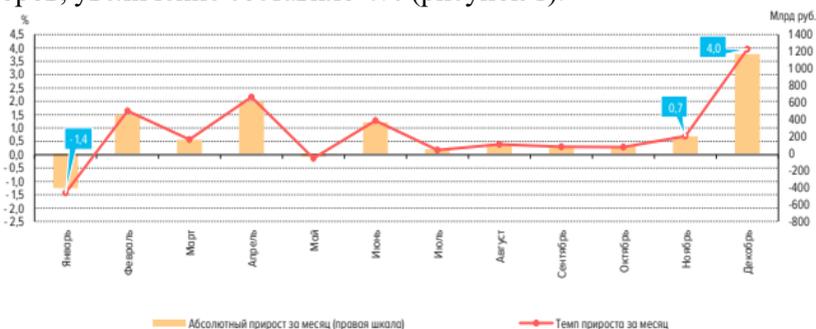
- переход к завершающей стадии снижения инфляции до 4% в год для реализации денежно-кредитной политики Банка России, посредством снижения ключевой ставки;
- повышение нормативов обязательного резервирования по депозитным обязательствам банка;
- частичный отзыв лицензий на осуществление деятельности коммерческих банков, привлекий к ужесточению конкуренции привлечения ресурсов как юридических, так и физических лиц.

Сложившиеся обстоятельства привели к пересмотру целей депозитных политик коммерческих банков. У ряда банков внедряется сегментация

потенциальных вкладчиков исходя из их интересов к банковским продуктам, а также к их персонализированному предложению через рассылку по электронной почте и SMS.

В настоящее время уделяется большое внимание и вливание денежных средств на разработку аналитических систем, позволяющих с большей точностью выявлять потребности клиентов, что в итоге приводит к привлечению и формированию ресурсной базы.

Так в декабре 2019 года зафиксирован приток привлеченных средств во вклады физических лиц, обусловленный воздействием сезонных факторов, увеличение составило 4% (рисунок 1).



Источник: форма отчетности 0409101.

Рисунок 1. Ежемесячная динамика вкладов физических лиц в 2019 году [1]

Важно отметить, что приток как по вкладам в валюте Российской рубль, так и в иностранной валюте, 4,6% по первым против 1,4% по вторым. Безусловно на протяжении всего 2019 год происходило постепенное снижение процентных ставок по вкладам, в ноябре по вкладам в рублях ставка уменьшилась на 1,07% с 6,91% до 5,84%. Тем не менее из-за снижения уровня инфляции, этот инструмент является эффективным и востребованным у населения для сохранения и приумножения денежных средств. Общий объем вкладов увеличился на 10,1%, что превышает аналогичный показатель на 6,5% в 2019 г (рисунок 2).

Таким образом зафиксирован прирост денежных средств во вклады физических лиц, составляющий значительную часть ресурсной базы банков. Депозиты и средства организации являются волатильным источником фондирования. Безусловно их влияние необходимо для полноценного функционирования деятельности банка. В декабре

относительно ноября прирост депозитов юридических лиц составил 3,1% (рисунок 3).

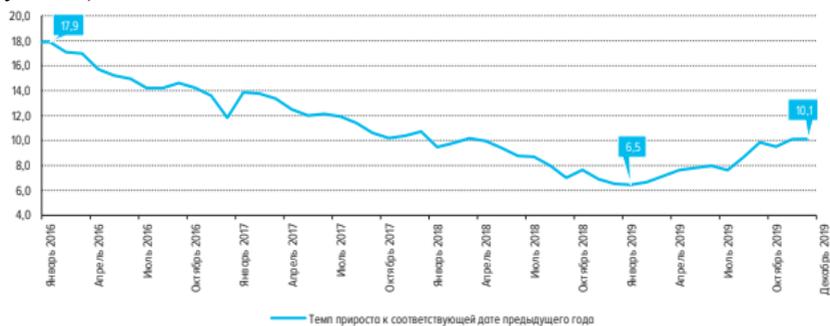


Рисунок 2. Годовая динамика вкладов физических лиц 201-2019 гг. [1]

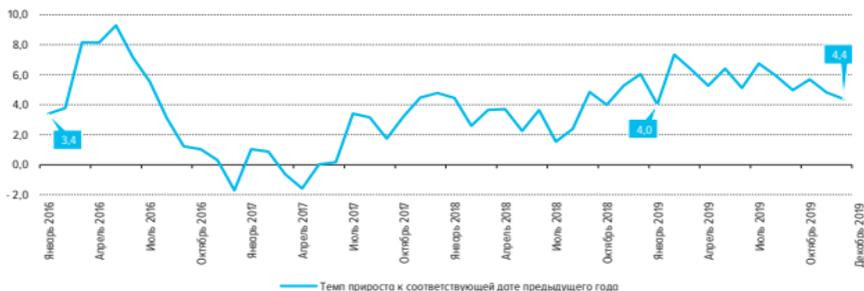


Источник: форма отчетности 0409101.

Рисунок 3. Ежемесячная динамика средств организаций в 2019 г. [1]

Важно отметить, что в банковский сектор поступили государственные расходы, основной объем которых пришелся на конец год.

А общее увеличение депозитов юридических лиц за 2019 год составило 4,4% (рисунок 4).



Источник: форма отчетности 0409101.

Рисунок 4. Годовая динамика средств организаций в 2016-2019 гг. [1]

Таким образом важно отметить, что депозитная политика банков формируется под воздействием различных факторов. Тем не менее общий объем привлеченных средств и его динамика оказывают влияние на развитие банковского сектора в целом.

Библиографический список

1. Официальный сайт Банка России. - www.cbr.ru.

УДК 336.717

УПРАВЛЕНИЕ ДЕПОЗИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

И.С. Анасов

*Научный руководитель Карасев А.П., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Потребность в эффективном управлении депозитным портфелем коммерческого банка вызвана их стремлением к расширению своей клиентской базы, укреплению своего положения на рынке и сохранению своей конкурентоспособности.

Депозитом являются общественные отношения, возникающие между экономическими субъектами по поводу передачи вкладчиком кредитной организации во временное пользование свободных денежных средств на условиях возвратности, платности, срочности, обеспеченности (порой лишь частичной), публичности и добровольности. Регулирование этой сферы общественных отношений происходит в рамках норм действующего законодательства. Депозитные продукты имеют достаточно объемную классификацию, но несмотря на это структура его состоит из ряда элементов: технологии, депозитные услуги, документы и депозитные операции.

Финансовый результат от предоставления банковских продуктов позволяет формировать депозитную составляющую ресурсной базы коммерческого банка, и непосредственно отражается на прибыли кредитной организации [1, с. 116].

Депозитный продукт отражает особенности деятельности коммерческого банка, известность его бренда и имидж на рынке.

В современной банковской практике депозиты характеризуются значительным разнообразием, представленным в таблице 1.

Таблица 1. Классификация депозитов

Классифицируемый признак	Виды депозитов
По категории вкладчиков	Депозиты физических и юридических лиц
По сроку и порядку извлечения	Срочные вклады и вклады до востребования
По содержанию экономического смысла	Срочные вклады, вклады до востребования и ценные бумаги
По возможности снятия денежных средств	До востребования, срочные, с минимальным неснижаемым остатком
По длительности	Краткосрочные - до 6 месяцев. Долгосрочные - несколько лет.
По возможности пополнения	С пополнением и без пополнения

В связи с усиливающейся межбанковской конкуренцией за свободные денежные средства населения увеличивается и количество видов депозитов с различными процентными ставками, сроками их хранения и иными условиями обслуживания вкладчиков. При этом каждый вид депозита обладает своими особенностями и характерными чертами, что дает возможность привлечь клиентов из разных социальных групп и с различной суммой накоплений.

Большая часть банковских ресурсов создается в процессе осуществления депозитных операций, поэтому депозитная политика является первичной и неотъемлемой составляющей банковской политики в целом. Депозитная политика представляет собой комплекс взаимосвязанных различных экономических инструментов и инструментов маркетинга.

Процесс формирования депозитной политики достаточно сложный и трудоемкий. Это связано с необходимостью учета множества факторов и закономерностей при формировании и использовании денежных средств вкладчиков.

Размеры доходов банка и масштабы его деятельности имеют прямую зависимость от объемов ресурсов, полученных на рынке. Тогда как сама ресурсная база требует не только сохранения старых клиентов банка, но и привлечение новых. В процессе привлечения новых клиентов банку необходимо регулярно проводить диверсификацию предлагаемой им депозитной продукции. Таким образом, депозитная политика нуждается в постоянной динамике, а банк должен регулярно ее совершенствовать на основе динамики по следующим направлениям [1, с. 124]:

- повышение привлекательности вкладов посредством изменения процентных ставок;
- диверсификация депозитных продуктов с учетом специфики региона;

- информирование населения о выгоде сохранения своих денежных сбережений на банковских счетах, нежели в наличной форме;
- повышение качества предлагаемых услуг, на основе совершенствования интернет-технологий.

Представленные выше направления дают банкам основу для разработки комплекса мер, направленных на повышение эффективности привлечения денежных средств населения.

Примерами финансовых инструментов, способствующих эффективности формирования депозитного портфеля, являются:

- предложение вкладов с ограниченным сроком востребования и повышенной ставкой. Повышенная процентная ставка способствует привлечению большего числа клиентов и соответственно финансовых ресурсов, а ограниченный срок защитит банк от преждевременного снятия со счетов денежных средств;

- предложение целевых вкладов. Особенностью таких вкладов является их возвратность на определенную дату, так же такой вклад привлекателен своей продолжительностью для клиентов, стремящихся к постепенному накоплению средств в продолжительной перспективе, а для банка это возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов на длительный срок;

- создание индивидуальной депозитной линейки для клиентов с VIP-обслуживанием;

- предоставление различных скидок на расчетно-кассовое обслуживание;

- развитие банковской системы в режиме «онлайн». Интернет-ресурсы и виртуальные инструменты управления денежными средствами так же способствуют привлечению клиентов. Такая система позволяет им открывать онлайн-вклады без посещения отделения банка, что в свою очередь не только позволяет самому банку привлечь дополнительные средства, но и сэкономить на обслуживании клиентов собственные.

Еще одним типом инструментов управления депозитным портфелем являются маркетинговые инструменты. Основным маркетинговым инструментом является рекламная политика банка, которая играет немаловажную роль в формировании клиентской базы.

Как уже было сказано выше, нельзя забывать и о развитии интернет-банкинга. Это направление банковского обслуживания на сегодняшний день в связи с активным образом жизни населения дает неплохой прирост клиентской базы. Обслуживание клиентов в онлайн формате ко всему прочему привлекательно не только за счет возможности приобретения

деPOSITных продуктов в данной форме, но и консультировании по имеющимся вкладам, процентным ставкам, новым продуктам онлайн-консультантом. Использование банком совокупности таких инструментов, как: расширение клиентской базы, спектра оказываемых услуг, улучшение качества расчетно-кассового обслуживания, предоставление скидок при обслуживании, предоставление различного рода консультации и т.п., способствует выработке более эффективной депозитной политики, увеличению конкурентоспособности, расширению деятельности банка.

Библиографический список

1. Деятельность коммерческих банков / Под редакцией А.В. Калтырина. – М.: Огни, 2017. - 400 с.

УДК 339.138

АНАЛИЗ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ АКВАПАРКА «ТРОПИЧЕСКИЙ ОСТРОВ» (Г. ЯРОСЛАВЛЬ)

П.А. Афанасьева

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

В современной России темпы роста индустрии развлечений характеризуются достаточно высоким уровнем. И увеличение количества аквапарков – яркое тому подтверждение. Аквапарки, являясь социально-значимыми объектами, выполняют ряд важнейших функций. Помимо рекреации и организации отдыха граждан, они активно влияют на развитие туризма в дестинации.

В городе Ярославле аквапарк существует с 2017 года. Находится данный развлекательный комплекс во Фрунзенском районе на территории общей площадью 3,8 га и имеет интересное название «Тропический остров» [1]. Привлекая на свою территорию не только ярославцев, но и жителей других городов, ярославский аквапарк стал реально действующим имиджевым объектом города Ярославля. Одна из важнейших характеристик аквапарка – комплексность услуг и даже требовательные посетители остаются довольными.

Элементами комплекса маркетинговых коммуникаций являются реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, прямой маркетинг. Для достижения поставленной цели анализ проводился по данным четырем указанным направлениям.

Виды рекламы, используемые аквапарком «Тропический остров», очень разнообразны: реклама в интернете, реклама в печатных изданиях и СМИ, наружная реклама, транзитная реклама, реклама на телевидении и реклама на радио.

Основным инструментом интернет-рекламы является официальный сайт предприятия и социальные сети. Сайт аквапарка приятен для посещения и стабилен в работе, имеет простое и запоминающееся доменное имя <https://aquapark76.ru>. Работоспособность сайта проверена в браузерах «Google Chrome», «Opera», «Firefox», «Internet Explorer»: ни в одном из них проблем с загрузкой сайта не возникало. Данный ресурс адаптирован под мобильные устройства. Что касается популярности сайта, то количество его просмотров составляет более 300 тыс. в год. Число уникальных посетителей сайта (более 80 тыс. человек ежегодно) также говорит о хороших результатах продвижения. В социальных сетях «ВКонтакте» и «Instagram» аквапарк имеет собственные страницы, на которых публикует информацию о скидках, интересных событиях.

Важным элементом комплекса маркетинговых коммуникаций ярославского аквапарка являются печатные СМИ. Первая информационная статья о строительстве аквапарка была опубликована в газете: «Городские новости» (сентябрь 2016 г.). Затем в апреле 2017 года, в газете «Комсомольская правда» была издана статья об открытии нового водного комплекса в городе. Материалы об аквапарке размещались в газетах «Наше слово», «PRO город», «Комсомольская правда», «Аргументы и факты», в угличской рекламно-информационной газете «Шанс».

Наряду с рекламой важное место в продвижении услуг на рынке занимает стимулирование сбыта. Особое значение при стимулировании сбыта в ярославском аквапарке уделяется скидкам. В ярославском аквапарке действуют скидки именинникам, а также скидки при групповом посещении [1].

Аквапарк «Тропический остров», являясь крупным туристским и социальным объектом города Ярославля, использует и такой инструмент продвижения как связи с общественностью. Так, он проводит мероприятия для детей с ограниченными возможностями здоровья.

В результате проведенного анализа были выявлены и недостатки комплекса маркетинговых коммуникаций ярославского аквапарка. Из всего многообразия каналов прямого маркетинга (почтовая рассылка, продажа по каталогам, телефонный маркетинг и пр.) аквапарк использует только личное распространение раздаточного материала.

Разработкой и совершенствованием комплекса маркетинговых коммуникаций аквапарка занимается директор по рекламе и связям с общественностью П.И. Андреев, т.е. на данном предприятии имеется отдельная должность маркетолога.

Успешность комплекса маркетинговых коммуникаций ярославского аквапарка подтверждается ростом его посещаемости. Для сравнения показателей были взяты данные за 2018 и 2019 годы (рис. 1).

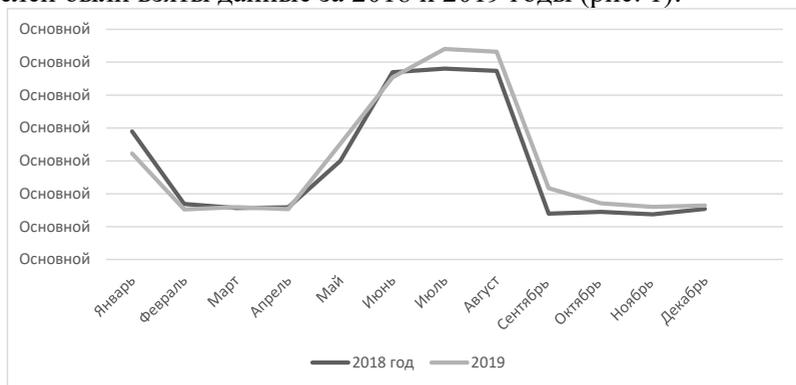


Рисунок 1. Динамика посещаемости ярославского аквапарка за 2018-2019 годы [2]

Наиболее востребованными месяцами для посещения аквапарка являются январь, май, июнь, июль и август: время школьных каникул и отпусков. В январе же в аквапарке проходят многочисленные новогодние мероприятия и квесты. За 2018 год ярославский аквапарк посетили 173612 человек, в 2019 году - 183742 человека. Данная тенденция является, в том числе, и подтверждением правильно организованной маркетинговой компании по продвижению предприятия.

Итак, в ходе исследования было выявлено, что аквапарк «Тропический остров» применяет различные виды маркетинговых коммуникаций, особый упор делая на интернет-продвижение. Успешность маркетинговой компании подтверждена и ростом посещаемости аквапарка. Однако более широкое использование каналов прямого маркетинга, многие из которых являются достаточно бюджетными, будет способствовать еще большему увеличению количества посетителей данного комплекса.

Библиографический список

1. Официальный сайт аквапарка города Ярославля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://aquapark76.ru/>.

2. Статистические данные о посещаемости ярославского аквапарка, предоставленные директором по рекламе и связям с общественностью П.И. Андреевым. Ярославль, 26 февраля 2020.

УДК 657

УЧЕТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Е.А. Белова

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

Начисление заработной платы является обязательным элементом деятельности организации независимо от организационно-правовой формы. От качественных характеристик ее начисления зависит эффективность работы организации.

Для бюджетных учреждений характерен учет заработной платы по источникам финансирования, а общая величина налога на доходы физических лиц и сумма страховых взносов рассчитывается по каждому сотруднику исходя из размера начислений по каждому источнику, а внутри источника – по каждому виду финансирования.

Начисляя заработную плату, бухгалтер может допустить ошибки в расчете начисленных средств или при исчислении налога, что может привести к обвинению его в нецелевом расходовании денежных средств.

В составе структуры оплаты труда работников бюджетных организаций две составляющих [1, с. 10]:

1. Базовая часть заработной платы, состоящая из:

- общей части: должностные оклады и ставки рабочих;
- компенсационные выплаты по трудовому законодательству, являющиеся надбавкой к окладу;

- повышающие коэффициенты;

- доплаты за почетные звания и государственные награды;

2. Стимулирующая часть, состоящая из:

- выплат за интенсивность и высокие результаты работы;

- выплат за качество выполняемых работ;

- премиальные выплаты.

Важно отметить, что размер и условия стимулирующих выплат зависят от условий трудового договора и локальных нормативных актов. А

источниками являются лимиты бюджетных обязательств в казенных учреждениях и средства от осуществляемой деятельности в бюджетных и автономных учреждениях.

Начисление заработной платы происходит аналогичными способами, как и в коммерческих организациях. Рассчитать общую сумму денежных средств, необходимую для выплаты заработной платы и взносов можно двумя способами:

- первый применяется в случае обладания достаточной суммой денежных средств для полной уплаты. В первую очередь начисляется заработная плата исходя из источников и видов финансирования каждого сотрудника, а в последствии происходит расчет общей суммы начислений.

- второй применяется в случае решения руководства воспользоваться частью прибыли, которая была получена от осуществления предпринимательской деятельности на выплату зарплаты. В первую очередь бухгалтерия определяет общую сумму денежных средств, направляемую на выплату, далее происходит расчет процентной доли суммы каждого источника финансирования от общей суммы источников, и только потом происходит начисление заработка и налогов по каждому отдельному сотруднику исходя из источников и видов финансирования.

В качестве основания для начисления заработной платы являются [1, с. 11]:

- приказ руководителя организации;
- табель учета рабочего времени и расчета зарплаты;
- другие учетные документы по учету труда и его оплаты.

Начисление заработной платы в бюджетных учреждениях контролируются отдельными инструкциями бухгалтерского учета, общей инструкцией является Приказ Министерства Финансов №157н, а также Инструкция №174н, Инструкция №183н и Инструкция 162н.

В целом ведение бухгалтерского учета заработной платы в бюджетных учреждениях осуществляется исходя из источников финансирования, а усложняется исходя из их количества.

Библиографический список

1. Беспалов М.В. Общие принципы бухгалтерского учета оплаты труда в бюджетных учреждениях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2016. - № 6. - С. 10-13.

КОНТРОЛЬ НАЧИСЛЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Е.А. Белова

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

Процесс оплаты труда в бюджетной сфере обладает отличительными особенностями, поскольку бюджетная сфера отличается характером финансово-экономических отношений. Основными отличительными особенностями являются [3, с. 10]:

- организация учета в разрезе статей бюджетной классификации;
- осуществление контроля за исполнением сметы расходов;
- переход на казначейскую систему исполнения бюджетов.

Исходя из этого важное значение имеет не только учет расчетов оплаты труда, но и действенный контроль за его осуществлением. Исследуя систему контроля, необходимо учитывать состав и структуру внешней среды, влияющей на создание системы внутреннего контроля учреждения. Это обуславливает и необходимость формирования концептуальной модели системы внутреннего контроля и ее адаптации к изменениям внешней среды. Применяются четыре метода контроля [3, с. 10]:

1. Метод предварительного контроля, применяющийся до проведения финансовой операции.
2. Метод направляющего контроля – использующийся в течение всего времени проведения операции.
3. Метод фильтрующего контроля, необходимый в определённую дату при выполнении бухгалтерской операции.
4. Метод последующего контроля применяется после окончания операции.

В настоящее время учет оплаты труда в любом бюджетном учреждении занимает важное место. В общих затратах хозяйственной деятельности на оплату труда приходится треть расходов всего учреждения. Именно по этой причине уделяется большое внимание контролю за ее начислением. Систему контроля подразделяют на две составляющих: внутренний и внешний контроль.

Внутренний контроль – это самостоятельная система, необходимая для наблюдения и обследования процессов применения трудовых, материальных и финансовых ресурсов на соблюдение их установленных планам, нормам и нормативам, а так же проведение постоянного мониторинга работы учреждения с целью обоснования принятий управленческих рисков и их снижения в деятельности учреждения.

Внутренний контроль учета начисления заработной планы осуществляется на постоянной основе и необходим для проверки [3, с.10]:

- соблюдения установленных требований законодательства;
- правильности отражения в бухгалтерском учете операций, оборотов и сальдо по счетам учета расчетов с персоналом;
- обоснованности формирования отчетных показателей, представленных в финансовой и налоговой отчетности.

Важно отметить, что внутренний контроль – это неотъемлемая часть грамотного и эффективного управления бюджетным учреждением. Система внутреннего контроля состоит из совокупности организационной структуры, методик и процедур, принимаемых руководством бюджетного учреждения как средство для эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, включая и соблюдение требований законодательства, своевременную подготовку достоверной бухгалтерской отчетности, а так же точность документации бухгалтерского учета.

Начальный уровень внутреннего контроля – это самоконтроль сотрудника, производящего начисление заработной платы и удержание из нее, далее начальник отдела или главный бухгалтер учреждения осуществляет контроль за деятельность подчиненного. Следующий уровень – проверка аудитором, но на основании ст.5 №307-ФЗ от 30.12.2008 «Об аудиторской деятельности» проведение аудита не является обязательным [1]. Осуществление расчета по оплате труда в бюджетных учреждениях осуществляется в следующем порядке [3, с. 11]:

- изучение Устава, учетной политики и результатов проведения предварительной проверки;
- проведение проверки на соответствие выполнения действующих требований номенклатуры должностей и их количества в штатном расписании учреждения, установления доплат и надбавок;
- осуществление контроля первичного и сводного учета по расчетам начисления оплаты труда, отпускных и пособия по временной утрате трудоспособности;
- осуществление контроля за правильностью заполнения и своевременного предоставления налоговой отчетности.

Полученные результаты оформляются в виде заключения, обладающего юридической силой.

Внешний контроль является частью финансово-экономического контроля, сущность которого заключается в проверке законности, целесообразности и эффективности образования, распределения и использования денежных фондов. Проведение внешнего контроля осуществляется посредством камеральной проверки или ревизии других уполномоченных органов.

Основная цель контроля оплаты труда – это осуществление проверки данных на соответствие выполнения установленного законодательства, а также постоянное информирование руководства учреждения о достоверности и объективности начисления заработной платы.

К основным задачам контроля оплаты труда относятся:

- выявление нарушений условий начисления оплаты труда и правильности начисления выплат по временной нетрудоспособности;
- изучение синтетического и аналитического учета заработной платы.

Формирование информации по труду и его начислению его оплаты – это обязательная и необходимая часть оперативного управления, необходимая при составлении отчетности и проведении своевременных расчетов с налоговыми органами и фондами социального страхования.

Полученная информация служит основанием для контроля использованного времени, распределения методов оплаты труда, а также являются ключевым фактором при распределении премий, надбавок и стимулирующих выплат.

Внутренний контроль за соблюдением норм по расчетам оплаты труда в учреждениях обладает огромным значением и его наличие – обязательное условие, закрепленное в ст. 19 № 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете» [2].

То есть в настоящее время существует потребность в создании системы контроля расчетов по оплате труда в бюджетном учреждении, поскольку при проведении контроля на каждом уровне можно достичь минимизирования штрафных санкций уполномоченными органами.

В бюджетном учреждении контроль обладает характером целостного процесса, и осуществляется руководителем учреждения и персоналом, задача которого заключается в определении рисков.

Таким образом, система внутреннего контроля направлена на обеспечение реализации сохранения собственности, а также оказывает существенное влияние на выявление мобилизации существующих резервов, способствует улучшению эффективности и качества работы,

усиливает экономию, а также выявляет причины и условия, способствующие возникновению мошеннических действий.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред.26.11.2019) "Об аудиторской деятельности".

2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. 26.07.2019) "О бухгалтерском учете".

3. Беспалов М.В. Общие принципы бухгалтерского учета оплаты труда в бюджетных учреждениях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2016. - № 6. - С. 10-13.

УДК 330

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

М.О. Ващенко

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

Для успешного развития в условиях рыночной экономики и не достижения банкротства организации, необходимо грамотно управлять ее финансами.

Финансовое состояние организации – это важнейшая характеристика его деятельности. С помощью финансового состояния организации можно определить ее надежность и конкурентоспособность, а также финансовое состояние организации являющегося гарантом делового сотрудничества и эффективной реализации экономических интересов как самой организации, так и ее партнёров.

Для устойчивого финансового состояния организации необходимо грамотно управлять всей совокупностью факторов, которые определяют результаты деятельности организации.

Основными функциями оценки финансового состояния являются:

- объективная оценка финансового состояния, финансовых результатов, эффективности и деловой активности;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния и полученных результатов от деятельности фирмы;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений, касающихся финансов;

- выявление и мобилизация резервов для совершения финансового состояния и финансовых результатов, повышения эффективности всей хозяйственной деятельности.

В процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности совершается непрерывный процесс кругооборота капитала, происходит изменение структуры средств и источников их формирования, наличия и потребностей в финансовых ресурсах, и в результате образуется финансовое состояние организации, внешнее проявление которого выражает его платежеспособность. Финансовое состояние организации характеризуется через внутреннюю и внешнюю сторону, первой является финансовая устойчивость, которая обеспечивает стабильную платежеспособность в длительной перспективе, основанной на сбалансированности активов и пассивов, доходов и расходов, положительных и отрицательных денежных потоков, и внешняя сторона, которая проявляется через текущую платежеспособность [1, с. 245]. Существует четыре вида финансового состояния: устойчивое, неустойчивое, предкризисное, банкротство.

Устойчивое финансовое состояние возможно при условии достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности с учетом операционного и финансового риска, достаточности ликвидности, стабильных доходов и больших возможностей привлечения заемных средств.

Для обеспечения финансовой устойчивости организации необходимо иметь гибкую структуру ее капитала, умения организации ее движения таким образом, чтобы было постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платёжеспособности и созданий условий для самофинансирования [2, с. 311].

Финансовое состояние компании, ее устойчивость и стабильность напрямую зависят от результатов его деятельности. Успешное выполнение производственного и финансовых планов оказывают положительное влияние на финансовое положение организации. А уменьшение спада объема производства и продаж приводит к увеличению ее себестоимости, уменьшению выручки и суммы прибыли, и как результат появляется ухудшение финансового состояния организации и его платежеспособности. Получается, что устойчивое состояние – это итог грамотного и умелого управления всеми факторами, которые определяют результаты хозяйственной деятельности организации. Неустойчивое финансовое состояние характеризуется возрастающим риском неплатежеспособности. Но при неустойчивом финансовом состоянии

существует возможность восстановления равновесия за счет дополнительных привлеченных собственных средств, уменьшения дебиторской задолженности и ускорения оборачиваемости запасов.

Предел финансовой неустойчивости – это кризисное состояние организации, которое проявляется в нехватке средств из «нормальных» источников покрытия запасов и затрат, убытках, непогашенных обязательствах и безнадежной дебиторской задолженности. Но финансовая устойчивость является допустимой, в том случае, когда величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции. При невыполнении перечисленных условий, финансовая устойчивость является недопустимой и характеризует склонность организации к существенному ухудшению финансового состояния [2, с.312].

Предкризисным финансовым состоянием является состояние, при котором происходит нарушение платежного баланса, но возможность сохранения и восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств путем использования временно свободных источников средств в оборот организации сохраняется. Финансовая неустойчивость является допустимой, если сумма производственных затрат и расходов бедующих периодов равняется или превышает сумму краткосрочных кредитов и заемных средств, которые участвуют в формировании запасов или сумма незавершенного производства и расходов будущих периодов равняются или меньше суммы собственных оборотных средств.

При кризисном финансовом состоянии организация находится на грани банкротства. Устойчивость финансового состояния восстанавливается через ускорение оборачиваемости капитала в текущих активах, результатом которого будет относительное сокращение на рубль товарооборота. Основными задачами оценки финансового состояния являются [3, с. 67]:

- своевременное и объективное изучение финансового состояния организации, выявление «проблемных зон» и изучение причин их образования;

- поиск резервов улучшения финансового состояния организации, ее платежеспособности и финансовой устойчивости;

- разработка полноценных рекомендаций, которые направлены на эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния организации;

- своевременное прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

В нынешней экономической ситуации сформировалась единая система критериев и показателей оценки финансово-экономического состояния. Стоит отметить, что подход к оценке финансового состояния и его критериям в Российской Федерации изменяется в последние годы под влияние факторов, которые стимулируют или ухудшают развитие направлений.

Библиографический список

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник. – М.: ДИС, 2014.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2015.

УДК 330

ВНУТРЕННИЕ МЕХАНИЗМЫ ОЗДОРОВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.О. Ващенко

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

Устойчивый рост экономики России возможен только при условии, если большая часть предприятий страны будут являться эффективными и конкурентоспособными субъектами хозяйствования.

Поскольку предприятиям присуще постоянное изменение параметров финансового состояния, в т.ч. с целью управления конкурентоспособностью необходимо выявляться причины этих изменений, то есть осуществлять анализ финансового состояния, в основе которого лежат расчеты ключевых параметров, характеризующих прибыль и убытки, изменения структуры активов и пассивов, а также расчеты с дебиторами и кредиторами.

Существующие методики анализа финансового состояния дают возможности оценки, но не всегда полученные расчеты обладают корректностью и точностью. Стандартная система анализа финансового состояния предприятия определяет финансовое положение в текущий

момент и прогнозирует его на ближайшее время, чаще всего не беря в расчет возможные варианты стратегического развития предприятия, в том числе и его инновационную деятельность [1, с. 98]. Получается, что прогнозирование возможного финансового состояния предприятия является основным недостатком существующей системы анализа, существенно затрудняющим решение проблемы его финансового оздоровления.

Согласно Федеральному закону "О несостоятельности (банкротстве)", финансовое оздоровление - процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности [2].

Можно выделить оперативный, тактический и стратегический механизмы финансового оздоровления. Основная цель применения оперативного механизма заключается в снижении количества и размеров текущих финансовых потребностей и некоторых ликвидных активов. Используя оперативный механизм финансового оздоровления, руководство стремится к уменьшению размера текущих финансовых обязательств в краткосрочном периоде и увеличению объема денежных активов, обеспечивающих быстрое погашение обязательств (таблица 1).

Таблица 1. Внутренние механизмы финансового оздоровления предприятия

Этапы финансового оздоровления	Механизмы финансового оздоровления		
	Оперативный	Тактический	Стратегический
Устранение неплатежеспособности	Система мероприятий финансового оздоровления, обеспечивающая «отсечение лишнего»	-	-
Восстановление финансовой устойчивости	-	Система мероприятий, осуществляющая «сжатие предприятия»	-
Обеспечение финансового равновесия предприятия в длительном периоде	-	-	Мероприятия, в основе которых лежит устойчивый экономический рост

Исходя из полученного коэффициента чистой текущей платежеспособности определяются мероприятия, входящие в механизм финансового оздоровления:

- обеспечение ускорения ликвидности оборотных активов;
- ускорение деинвестирования внеоборотных активов.

При ускоренной ликвидности оборотных активов в краткосрочном периоде увеличение положительного денежного потока происходит за счет сокращения неэффективных краткосрочных финансовых вложений; минимизации запасов товарно-материальных ценностей; увеличения оборачиваемости дебиторской задолженности; сокращения сроков товарного кредита [3, с. 85].

Ускоренное деинвестирование внеоборотных активов можно достичь за счет реализации высоколиквидной части инвестиционного портфеля и продажи неиспользуемого оборудования.

В кризисном состоянии существуют ограничения по увеличению объема генерирования собственных финансовых ресурсов. Поэтому смысл стратегии отчуждения заключается в минимизации объема потребления собственных финансовых ресурсов, то есть сокращения объема операционной и инвестиционной деятельности.

Генерирование собственных финансовых ресурсов обеспечивается за счет:

- оптимизации цен;
- сокращения издержек;
- ускоренной амортизации активной части основных средств и реализации невостребованного имущества.

Осуществляя реализацию мероприятий тактического механизма финансового оздоровления, предприятие достигает финансового равновесия и обеспечивает его финансовую устойчивость.

Стратегическим механизмом финансового оздоровления является совокупность мероприятий, необходимых для обеспечения поддержания финансового равновесия в течение длительного периода и его экономического развития. В основе стратегического механизма лежит модель устойчивого экономического роста, обладающая различными математическими формами выражения исходя из применяемых показателей финансовой стратегии.

Главной целью реализации стратегического механизма оздоровления предприятия является увеличение его рыночной стоимости в долгосрочном периоде за счет ускорения темпов устойчивого экономического роста.

Таким образом, ключевым фактором, обеспечивающим выход национальной экономики из стагнирующего состояния, по нашему мнению, выступает стратегический механизм финансового оздоровления предприятий. Именно к нему, а не к оперативному механизму, как это обычно происходит на практике, необходимо активно и на постоянной основе обращаться при проведении процедуры финансового оздоровления предприятий. Стратегический подход в сочетании с различными программами дальнейшего инновационного развития может обеспечить ускоренный выход российских предприятий из рецессии.

Библиографический список

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ДИС, 2014. – 256 с.
2. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".
3. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 112 с.

УДК 336.6

О ПОДХОДАХ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ НА АО «ССЗ ВЫМПЕЛ»

И.В. Вехова

*Научный руководитель: Шишкина Н.А., канд. экон. наук
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»*

Вопросы стратегического планирования всегда, а в условиях нестабильной экономики особенно, требуют пристального внимания руководителей. Современное развитие судостроительных предприятий осуществляется в условиях меняющейся как внешней, так и внутренней среды [1]. Поэтому необходимо иметь обоснованный план развития предприятия на перспективу, в рамках которого определяются как подходы, так и инструментарий процесса развития. В процессе формирования планов неплохо изучить зарубежный опыт стратегического планирования и существующие целевые установки развития.

Так, например, промышленная стратегия Великобритании направлена на развитие технологий искусственного интеллекта, машинного обучения и больших данных. Стратегия Франции тоже провозглашает приоритет экономики данных. В документе прописаны семь ключевых областей, на

поддержку которых будет нацелена экономическая политика государства в ближайшие годы. Это, в частности, цифровые технологии и интернет вещей, технологии дополненной реальности и робототехника, аддитивное производство, создание новых композитных материалов, автоматизация производств, энергетическая эффективность и другие. Приоритетными секторами в экономической стратегии Канады названы обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, медицина, «зеленые» технологии, цифровая экономика и ресурсы будущего. Стратегический план развития Германии ориентирован на наращивание связей между академическим сообществом и производителями, привлечение иностранных экспертов и ученых, поддержку малого и среднего бизнеса и улучшение условий для частных инвестиций в исследования и разработки.

Итак, зарубежный опыт в области стратегического планирования может быть весьма полезен в процессе совершенствования системы планирования в условиях изменения векторов развития экономики.

Российская экономика через мировой кризис постепенно входит в этап нового технологического уклада, где локомотивом развития могут стать абсолютно новые отрасли экономики. В этих условиях создание отраслевых планов (программ) развития АО «ССЗ «Вымпел» должно базироваться на общей Стратегии экономического и социального развития, которая должна быть стержнем системы и вектора развития, и на котором базируются все элементы системы долгосрочного планирования развития страны.

Акционерное Общество «ССЗ «Вымпел», имеет высокие показатели уровня добавленной стоимости в процессе производства, размера необходимых инвестиций для организации производства и поддержания его конкурентоспособности. Первые этапы модернизационного рывка требуют координации действий предприятия с государством в виде создания и выполнения стратегических планов развития предприятия.

Стратегический план АО «ССЗ «Вымпел» включает в себя прежде всего анализ основных показателей деятельности предприятия и будущих перспектив его развития, рекомендации по стратегии действий, формулировку целей развития, индикативных показателей и план действий со стороны бизнеса и власти для достижения поставленных целей. Под планом действий подразумевается набор мероприятий, инвестиционных проектов (для построения новых предприятий и модернизации существующих) и индикативно-директивных планов развития действующих предприятий. Для АО «ССЗ «Вымпел»

разрабатываются как инвестиционные проекты развития, так и индикативно-директивные планы развития действующих предприятий.

Степень отклонения плана в сторону индикативности или директивности плана определяется разумной необходимостью с точки зрения эффективности действий и договоренности между органами власти и АО «ССЗ «Вымпел».

В целях повышения эффективности управления АО «ССЗ «Вымпел» и Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова заключили стратегическое соглашение о сотрудничестве. Их связывает ряд проектов. Прежде всего образовательный: в университете работает сертифицированный центр проектного менеджмента. Проведена первая переподготовка кадров судостроительного предприятия по проектному управлению, и создается база практики для университета.

Сотрудничество с ведущими вузами страны – это часть стратегии АО «ССЗ «Вымпел», которая направлена на привлечение высококвалифицированных специалистов.

Политика ограниченного поддерживающего государственного стратегического планирования с учетом условий рыночной экономики и внедрением частно-государственного партнерства является необходимым, учитывая уровень развития предприятия [2].

АО «ССЗ «Вымпел» является диверсифицированным предприятием, что предполагает избрание матричных методов в процессе стратегического планирования деятельности. Ориентиром для выбора такого подхода является сложная организационная структура Общества, состоящего из многих предприятий, а основной целью - поддержание имиджа, усиление позиций на мировом рынке.

АО «ССЗ «Вымпел» является крупным, капиталоемким предприятием, поэтому для планирования деятельности предприятия целесообразно применение следующих моделей: Arthur D.Little (ADL/LC) и «Shell» - DPM.

Современные подходы и методы планирования в своем составе имеют большой арсенал. Но при их выборе стоит учитывать такие особенности предприятия АО «ССЗ «Вымпел», как величина и капиталоемкость.

Стоит отметить, что именно комплексное сочетание подходов к составлению стратегических планов и применение соответствующих моделей планирования позволит сформировать гибкие альтернативные стратегии, реализация которых обеспечит эффективность функционирования предприятия в долгосрочной перспективе, его быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды.

Библиографический список

1. Петрушин Н.Я. Инструментарий стратегического планирования деятельности судостроительных предприятий // Менеджмент и предпринимательство. - 2018. - № 24. - С. 70-76.

2. Семенов А.Г. Стратегические методы повышения эффективности производства на предприятиях // Экономика. - 2019. – С. 37-42.

УДК 323.22/.28

КОГНИТИВНОЕ КАРТИРОВАНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ ТЕКСТОВ В СФЕРЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

А.А. Виноградова

*Научный руководитель: Абакумова Ю.А., канд. экон. наук, доцент
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова*

Актуальность темы обусловлена тем, что органы муниципальной власти, в настоящее время, являются одной из наиболее динамичных сфер общественных отношений, а одним из основных компонентов оптимизации работы данных органов является ежегодный дискурс-анализ политических текстов, а затем и дальнейшее когнитивное картирование, позволяющие понять основные направления развития института местной власти. Таким образом, тщательный анализ политических тестов является основой благополучного развития местного самоуправления в любом муниципальном образовании России.

Целью данной статьи является детерминирование скрытого смысла в политических текстах, а также возможная их интерпретация населением муниципальных образований для достижения управленческих задач.

Источниками для выявления скрытого смысла в тексте послужили тексты выступлений президента России - В.В. Путина по теме местного самоуправления, затрагивающая развитие системы органов местной власти: речь из Послания президента РФ Федеральному Собранию 2013 года [1], речь из выступления на заседании совета по местному самоуправлению в 2014 году [2] и речь на заседании совета по развитию муниципального управления в 2017 году [3].

Стоит отметить, что тексты выступлений по столь злободневной теме хорошо структурированы, разбиты на блоки. Во вступлении В. В. Путин показывает общую картину ситуации и делает отсылку к выступлению прошлых лет по отношению к реформе МСУ, что бы более подробно отразить динамику изменений. В следующих разделах он детальнее раскрывает каждое из направлений реформы, делая акценты как на положительный, так и на негативный опыт ее реализации.

При дискурс-анализе, делающем акцент на выявлении и подсчете метафор и фразеологизмов в тексте, автор пришел к выводу о том, что тексты выступлений президента образные, с наличием множества метафор(растущее стремление, уровень выхолощен) и парой фразеологизмов (официоз, крышуют). Большая часть данных метафор указывает на то, что цель государства обеспечить достойную жизнь граждан. Обилие метафор делает речь яркой, запоминающейся. Особо акцентирует внимание простых обывателей на злободневные проблемы с помощью фразеологизмов, позволяющие передать мысль на максимально доступном языке.

Не во всех случаях политического анализа полную картину отражает дискурс-анализ, поэтому автор, для более углубленного изучения скрытых мотивов изучаемых текстов, провел более углубленный анализ, такой как когнитивное картирование.

Когнитивное картирование - это методика, позволяющая выявить в политических текстах структуру рассуждения.

Масштаб и сложность когнитивных карт показывает, что по своему типу они являются «картой-обозрением». Ключевые понятия разработаны неравномерно, что позволяет говорить об асимметрии карты, а следовательно, и об элементах непоследовательности авторской логики.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что степень детализации («глубина разработки») ключевых понятий варьируется, что позволяет говорить, что автор не стремится дать полный анализ явлений, а акцентирует внимание лишь на его отдельных аспектах. Особенность наличия обратных связей между элементами, расположенными на низких уровнях и элементами ключевых понятий была обнаружена во втором и третьем тексте. Кроме этого, наличие обратных связей говорит о преобладании рационального типа мышления.

Библиографический список

1.Послание Президента РФ Федеральному Собранию 2013 года [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/19825>.

2. Речь из выступления на заседании совета по местному самоуправлению в 2014 году [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/55301>.

3. Речь на заседании совета по развитию муниципального управления в 2017 году [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/55301>.

УДК 336.77

РЫНОК КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ КАК СЕГМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Н.А. Виноградова

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

Процессы движения, формирования и накопления денежного капитала, которые происходят на финансовых рынках, играют достаточно важную роль в любой системе экономической деятельности. «Мировой финансовый кризис 2007-2009 гг. подтвердил это, а также обратил внимание исследователей на выявление подлинной сущности финансового рынка и его функций в экономике каждой страны», - указал Михайлов Д.М. в своем учебнике [5]. «В западной литературе давно сложилось представление о валютном рынке, финансовом рынке как совокупности кредитного рынка, рынка ценных бумаг, который включает рынок производных финансовых инструментов», - написал Жуков Е.Ф. [2]

«Финансовый рынок рекомендуется рассматривать как с институциональной, так и с функциональной точек зрения», - говорила Теплякова Н.А. в экономическом пособии. Теплякова Н.А. дает определение финансового рынка: «Финансовый рынок как экономическая категория — это совокупность рыночных экономических институтов и отношений, которые обеспечивают функционирование механизма перераспределения и мобилизации финансовых ресурсов между различными субъектами в различных отраслях и на разных рынках» [4]. Разделяли эту точку зрения и Романовский М.В. с Вострокнутовой А.И. «Романовский М.В. и Вострокнутова А.И. соглашались с сегментацией, а также аналитики считали, что требуется добавить еще один сегмент - рынок страхования. По их мнению, рынок страхования также, как и другие

ранее названные сегменты финансового рынка, активно участвует в перераспределении и мобилизации временно свободных средств хозяйствующих субъектов, государства и населения», - в своем учебнике написал Романов В.П. [5].

«Необходимо отметить, что каждый сегмент финансового рынка преследует свои цели. Их практическая реализация в итоге способствует достижению основной цели, от которой зависит эффективность экономики в целом», - акцентировал ученый Романовский М.В.

«Перераспределение и аккумуляция свободных денежных средств между субъектами экономики осуществляется на кредитном рынке через кредитный механизм, основой которого является кредит, отличающийся от других видов активов финансового рынка присущими только ему принципами срочности, платности и возвратности», - заметил Львов Ю.И. в статье учебника «Банки и финансовый рынок» [3]. Можно сказать, что это является важной характеристикой кредитного рынка. К другим его особенностям относятся:

- универсальность характера деятельности, которая выражается в наличии разнообразных кредитных продуктов и охвате кредитными отношениями различных групп заемщиков, в использовании для этого разного рода финансовых инструментов, в том числе производных;

- наличие на нем конкуренции как продавцов кредитных ресурсов, так и их покупателей;

- обслуживание сферы обращения;

- жесткое государственное регулирование деятельности профессиональных участников рынка», - точно перечислил экономист [3].

«В условиях рыночной экономики кредитный рынок выполняет ряд функций. С помощью этих определенных функций кредитный рынок оказывает прямое воздействие на все стороны хозяйственной жизни», - подчеркнул Михайлов Д.М. [4].

Основными из них являются: аккумуляционная, инвестиционная, перераспределительная, регулирующая, стимулирующая, информационная, социальная функции. «Кредитный рынок в институциональном плане представлен большим и разнообразным составом участников», - наиболее точно сказала Алексеева Г.А. в практикуме «Банковское кредитование» [1].

«В качестве финансовых посредников выступает широкий круг лиц. Их можно подразделить на отдельные группы, исходя из их роли в посреднической деятельности на кредитном рынке:

- депозитно-кредитные посредники. Примеры - универсальные и специализированные банки;
- контрактно-сберегательные институты. Примеры - страховые компании и пенсионные фонды;
- инвестиционные посредники. Примеры - финансовые компании, инвестиционные, паевые фонды, дилеры, брокеры, венчурные фонды;
- небанковские кредитно-финансовые институты. Примеры - ломбарды, лизинговые и факторинговые компании, кооперативные кредитные институты (кредитные потребительские кооперативы, сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы, кредитные союзы, жилищные кооперативы), депозитно-кредитные небанковские кредитные организации;
- эмиссионные банки и государство» - проанализировал Жуков Е.Ф. в учебном пособии [2].

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что, во-первых, главным финансовым посредником на кредитном рынке являются коммерческие банки, а во-вторых, что перечисленные в соответствующих группах участники кредитного рынка могут быть и финансовыми посредниками, и кредиторами-заемщиками.

Библиографический список

1. Алексеева Д. Г. Банковское кредитование: учебник и практикум. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 128 с.
2. Жуков Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации, и их операции: учебник - М.: Вузовский учебник, 2019. - 528 с.
3. Львов Ю.И. Банки и финансовый рынок - М.: КультИнформПресс, 2018. - 528 с.
4. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок. Тенденции развития и инструменты - М.: Экзамен, 2018. - 768 с
5. Романов В.П. Информационные технологии моделирования финансовых рынков - М.: Финансы и статистика, 2019. - 288 с.

УДК 366.77

АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

М.Э. Джафаров

*Научный руководитель: Туманов Д.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,*

Развитие и структуру кредитного портфеля банка определяет его кредитная политика. Через кредитный портфель банка возможно оценить позицию кредитной организации, ее бизнес-стратегию, стратегию рисков и возможностей, касающихся предоставления кредитов.

Кредитная политика является определяющим фактором в направлениях деятельности банка, отвечающая за принятие стратегических решений [1, с. 66]. Для исследования кредитного портфеля необходимо проанализировать его состав и структуру (таблица 1).

Проанализировав таблицу 1, можно сделать вывод, что объем кредитного портфеля в 2019 году значительно увеличился, общий прирост кредитного портфеля составил 520,4 млн. руб., что составляет 48%. За три года увеличение объема кредитного портфеля составило 602,5 млн. руб.

Прирост объема кредитного портфеля был увеличен за счет снижения процентных ставок по кредитованию, так как в 2019 году было зафиксировано неоднократное снижение ключевой ставки Банка России.

Снижение ставок поспособствовало спросу на кредитование как со стороны юридических, так и физических лиц.

Таблица 1 - Состав и структура кредитного портфеля
ПАО «Промсвязьбанк» [2]

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Изменение 2019/2018	Изменение 2019/2017
Объем кредитного портфеля (млн. руб.)	468,8	550,9	1071,3	520,4	602,5
Объем розничных кредитов в общем объеме кредитного портфеля (млн. руб.)	73,5	96,8	232,7	135,9	159,2
Доля розничных кредитов в общем объеме кредитного портфеля (%)	15,7%	17,6%	21,7%	4,1%	6%
Объем кредитов юридических лиц в общем объеме кредитного портфеля (млн. руб.)	395,3	454,1	838,6	384,5	443,3
Доля кредитов юридических лиц в общем объеме кредитного портфеля (%)	84,3%	82,4%	78,3%	-4,1%	-6%

В общем объеме кредитного портфеля ПАО «Промсвязьбанк» наибольший удельный вес занимают кредиты, выданные юридическим

лицам. Но их доля ежегодно сокращается, в 2017 году она составила 84,3%, в 2018 году – 82,4%, а в 2019 году – 78,3%.

В целом динамика объема портфеля юридических лиц ежегодно увеличивается, за три года прирост составил 443,3 млн. руб. с 395,3 млн. руб. до 838,6 млн. руб.

Объем розничного кредитования также увеличивается, за три года увеличение составило 159,2 млн. руб., что составляет более 300%. Аналогично увеличилась и доля розничного кредитования в общем объеме кредитного портфеля, по состоянию на 31.12.2020 г. она составила 21,7%.

Для наиболее полной оценки кредитного портфеля необходимо проанализировать состав кредитного портфеля физических и юридических лиц. В таблице 2 представлен состав кредитного портфеля физических лиц.

Данные, представленные в таблице 2, свидетельствуют о преобладании в структуре кредитного портфеля физических лиц потребительского и ипотечного кредитования.

Важно отметить, что выдача потребительских кредитов резко увеличилась за три года на 73201 млн. руб. с 39322 млн. руб. до 112523 млн. руб. Данный факт объясняется значительным снижением процентных ставок, способствующих увеличению покупательской способности населения.

Таблица 2 - Структура кредитного портфеля физических лиц, млн руб. [2]

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Изменение 2019/2018	Изменение 2019/2017
Объем кредитного портфеля физических лиц	73 485	96 761	232 712	135 951	159 227
Потребительские кредиты	39 322	48 161	112 523	64 362	73 201
Ипотечные кредиты	29 571	44 820	111 946	67 126	82 375
Кредитные карты	3 253	2 725	6 521	3 796	3 268
Прочие кредиты	1 339	1 055	1 722	667	383

Объем ипотечного кредитования увеличился аналогичными темпами с потребительским. Общий объем ипотечного кредитования составляет 111946 млн. руб., что на 82375 млн. руб. больше, чем в 2017 году.

Безусловно, увеличение произошло и по выдачи кредитных карт и прочих кредитов, но их доля в общем объеме кредитного портфеля физических лиц незначительна. В таблице 3 представлена структура кредитного портфеля юридических лиц ПАО «Промсвязьбанк».

Таблица 3 - Структура кредитного портфеля юридических лиц
 ПАО «Промсвязьбанк», млн. руб. [2]

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Изменение 2019/2018	Изменение 2019/2017
Объем кредитного портфеля юридических лиц	395,3	454,1	838,6	384,5	443,3
Кредиты, выданные корпоративным клиентам	313,7	370,9	635,4	264,5	321,7
Кредиты, выданные предприятиям малого и среднего бизнеса	71,1	72,4	78,3	5,9	7,2
Договоры обратного РЕПО	10,5	10,8	17,1	6,3	6,6

Данные, представленные в таблице 3, свидетельствуют о преобладании в кредитном портфеле юридических лиц кредитов, выданных корпоративным клиентам. Объем кредитов, выданных корпоративным клиентам, составляет в 2019 году 635,4 млн. руб., что на 321,7 млн. руб. больше, чем в 2017 году.

Объем кредитов, выданных предприятиям малого и среднего бизнеса, постепенно увеличиваются, за три года прирост составил 7,2 млн. руб. с 78,3 млн. руб. до 71,1 млн. руб.

Подводя итог, необходимо отметить, что в 2019 году ПАО «Промсвязьбанк» значительно увеличил объем кредитования, что свидетельствует об эффективной кредитной политике.

Библиографический список

1. Никонова И.А. Современная кредитная политика банка // Банковское дело. – 2017. - № 7. – С. 66 – 69.
2. Официальный сайт ПАО «Промсвязьбанк». - Режим доступа: <https://www.psbank.ru/>.

УДК 366.77

СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

М.Э. Джафаров

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

Актуальность темы обусловлена активным развитием банковского сектора и увеличением потребности населения и организаций в

дополнительных средствах. Процедуры выдачи заемных средств в виде кредитов и ссуд на широкий спектр использования благодаря особым условиям возврата средств стали крайне популярны в современных условиях. Но наряду с ростом спроса такого рода банковских продуктов пропорционально и растет риск деятельности банковского сектора. Это и способствует повышению интереса к эффективному управлению банковскими активами, а в частности кредитными портфелями банков.

В экономической литературе банковский портфель определяется как совокупность активов и пассивов банка. Эта совокупность представлена в виде двух портфелей операций банка: активных и пассивных. Следует отметить, что активная часть операций банка составляет более чем 90% от его совокупного дохода [1, с. 125].

Кредитный портфель предполагает выбор направлений кредитных инвестиций в соответствии с их доходностью и уровнем риска. Базой построения эффективного портфеля является дифференциация корпораций по показателям их ликвидности и финансовой устойчивости, а также финансовой дисциплины.

Кредитный портфель коммерческого банка включает в себя множество кредитных операций, которые различаются по объектам и субъектам кредитования. Так в качестве субъекта кредитования могут выступать и физические и юридические лица. В таблице 1 представлена видовая структура кредитных операций.

Таблица 1 - Виды кредитных операций

Признак	Виды кредитов
Целевое назначение	кредит общего характера целевой кредит
Сфера применения кредита	кредиты в сферу производства кредиты и сферу обращения
Срок кредита	до востребования (онкольный) краткосрочные среднесрочные долгосрочные
Размер кредита	мелкий средний крупный
Платность кредита	ссуды с рыночной процентной ставкой ссуды с повышенной процентной ставкой ссуды с льготной Процентной ставкой
Вид обеспечения	доверительные ссуды обеспеченные ссуды ссуды под финансовые гарантии третьих лиц
Способ погашения основного долга	погашаемые единовременным взносом погашаемые в рассрочку
Способ взимания ссудного процента	процент выплачивается в момент погашения процент выплачивается равномерными взносами процент выплачивается неравномерными взносами

Кредитный портфель, во много схож с банковским портфелем, и также характеризуется доходностью, риском, ликвидностью, но при этом он имеет ряд своих особенностей.

Показатель доходности кредитного портфеля заключается в эффективной годовой процентной ставке, которая сопоставляется с доходностью других активов и анализом обоснованности процентных ставок по выданным кредитам. Для анализа используют реальную доходность, представленную в виде дохода, который получен на единицу активов, вложенных в кредиты, за анализируемый период времени.

Риски кредитного портфеля представляют собой степень возможности наступления обстоятельств, в результате которых банк понесет потери, вызванные кредитами, которые входят в данный портфель.

Ликвидность означает способность финансового инструмента генерировать в денежные средства, а степень ликвидности отображает временной интервал, в течение которого происходит переход в денежную форму. В отношении кредитного портфеля ликвидность играет важную роль, так как позволяет определить временной показатель возвратности кредитных обязательств.

В экономической литературе нет точной типологии кредитных портфелей. Но чаще всего портфели делят по трем типам: портфель риска, портфель дохода, портфель сбалансированный (таблица 2).

Таблица 2 - Типы кредитных портфелей

Тип портфеля	Характеристика портфеля
Портфель дохода	Портфель ориентирован на кредиты, обеспечивающие стабильный доход, заключающийся в минимальном риске и постоянной своевременной выплате процентов
Портфель риска	Портфель состоит преимущественно из кредитов с высоким уровнем риска
Сбалансированный портфель	Данный портфель предполагает рациональное сочетание кредитов разного типа, как высокорискованных, так и низкорискованных

Так же разделение портфелей по группам происходит по принципу их однородности. В соответствии с этим выделяют следующую разбивку: по субъектам и объектам кредитования, по сроку и размеру кредита, а также по другим направлениям исходя из классификации видов кредита. В таблице 3 представлены разновидности кредитных портфелей.

Таблица 3 - Разновидности кредитного портфеля

Классификатор	Разновидности кредитного портфеля
Субъект кредитования	портфель юридических лиц портфель физических лиц портфель межбанковских кредитов
Объект кредитования	портфель вексельных кредитов портфель инвестиционных кредитов портфель ипотечных кредитов
Техника кредитования	портфель кредитов по простому ссудному счету портфель контокоррентных кредитов портфель овердрафтных кредитов портфель по кредитным линиям
Срок кредита	краткосрочный портфель среднесрочный портфель долгосрочный портфель
Размер кредита	портфель мелких кредитов портфель средних кредитов портфель крупных кредитов
Вид обеспечения	портфель доверительных кредитов портфель обеспеченных кредитов портфель кредитов под финансовые гарантии третьих лиц
Способ погашения	портфель кредитов, погашаемых единовременным взносом портфель кредитов, погашаемых в рассрочку-
Сфера применения кредита	портфель кредитов в сферу производства портфель кредитов и сферу обращения портфель кредитов в финансовую сферу

Данная типология видов портфелей и структуры подпортфелей позволяет упростить процедуру составления оптимально эффективного кредитного портфеля, благодаря кгруппированному включению в него кредитов по принципу однородности. Составление кредитного портфеля с точки зрения структурного подхода позволяет учесть и соотнести уровень рисков и доходности.

Библиографический список

1. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: монография - М.: Юрайт, 2017. - 314 с.

УДК 366.77

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

М.Э. Джафаров

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

Так как риск является неотъемлемой частью любой кредитной операции, то появляется необходимость в системе управления риском кредитного портфеля. Это легло в основу разработки стратегии

управления кредитным портфелем, которая способствует обеспечению интересов банка и общества в целом.

Управление рисками кредитного портфеля основывается на трех основополагающих принципах:

1. Управление ликвидностью портфеля. Контроль за своевременным возвратом выданных кредитных средств способствует обеспечению регулярного и бесперебойного круговорота денежных ресурсов банка. Этот показатель напрямую показывает возможность предоставления банком кредитов, а также их объемы, за счет регулярного пополнения своей ресурсной базы.

2. Диверсификация портфеля. Данный принцип предполагает разбивку входящих в портфель кредитных продуктов по степени их рискованности. Это позволяет компенсировать потери от одного портфельного актива за счет дохода от другого.

3. Специализация портфеля. Данный принцип основывается на создании специализированного портфеля для определенной группы потребителя (например, для организаций, задействованных в одной конкретной отрасли) [1, с. 64].

Представленные выше принципы представляют устоявшуюся систему принципов управления кредитными портфелями всего банковского сектора.

Можно рассмотреть еще ряд эффективных принципов управления, которые активно можно использовать при составлении кредитного портфеля:

1. Нежелательный выбор. Данный принцип предполагает осторожность при принятии решения по выдаче кредита, и проведении более детального анализа. Это связано с тем, что банки как правило обладают меньшей информацией о состоянии заемщика, чем он сам. Часто бывает, что заемщик-инвестор приобретает кредит, даже с высокой процентной ставкой, для осуществления рискованного но высокодоходного проекта. И как правило, в таких случаях вероятность невозврата крайне высокая.

2. Моральный риск. Принцип морального риска предполагает недобросовестное исполнение обязательств участниками заключенного договора. Так, например, заемщик может предоставить недостоверную информацию о своем финансовом положении и платежеспособности, или использовать средства на иные цели, не предусмотренные договором кредитования.

3. Мониторинг. Принцип мониторинга базируется на проведении регулярного контроля за исполнением кредитных обязательств в соответствии с договором, соблюдением процедур выдачи кредитов, и соблюдении сотрудниками банка его кредитной политики. Мониторинг позволяет своевременно пресекать повышение уровня риска выше его максимально установленного уровня.

Исходя из рассмотренных выше принципов управления предполагается применение определенных методов управления рисками: диверсификация, концентрация, лимитирование, резервирование [2, с. 115].

Метод диверсификации основан на предоставлении кредитов клиентам, не зависящих друг от друга. Также этот метод предполагает разделение кредитов и ценных бумаг по срокам, по назначению, по виду обеспечения, по отраслям, по способам установления ставки по кредиту и т.д. Метод диверсификации позволяет сгладить негативные последствия риска и потерь от одной сделки, за счет получения дохода по другой сделке.

Метод концентрации имеет обратное диверсификации значение. Этот метод основан на фокусировке банковской деятельности на конкретной отрасли или определенной территории. Это позволяет снизить степень риска за счет того, что банк специализируется на основном направлении кредитования, и освоении специфики деятельности в этих направлениях. Однако при формировании кредитного портфеля уровень концентрации должен быть умеренный. Чрезмерная концентрация может привести к еще более негативным последствиям проявления риска. Для эффективного управления кредитным портфелем должно соблюдаться гармоничное соотношение концентрации и диверсификации.

Лимитирование, как метод управления кредитным портфелем, заключается в ведении ограничений на суммы предоставляемых видов кредитов. Этот метод активно применяется при выдаче ссуд или договоров на овердрафт.

Резервирование. Резервы предполагают частичную аккумуляцию средств на специальном счете для компенсации невозвращенных кредитов в будущем. В современных условиях новой экономики обладают в первую очередь люди, способные генерировать в данный момент знания. Не менее ценны специалисты, которые могут повысить производительность труда за счет соединения потенциала различных трудовых коллективов и фирм, располагающих нужными знаниями. Происходит формирование нового слоя специалистов-практиков, операторов, организаторов и идеологов знаний.

В первую очередь управление предполагает принятие необходимых мер по преодолению возникших негативных последствий, выявленных в результате мониторинга.

Рассмотрев основные методы и принципы управления кредитным портфелем следует отметить, что все они основаны на проявлении осторожности и внимательности. В связи с тем, что, использование кредитных продуктов стало неотъемлемой частью жизни общества, спрос на данные товары финансового рынка будут только расти. На фоне чего деятельность банков и предоставляемых ими перечень услуг будет развиваться. А где есть развитие деятельности - там есть риски.

Библиографический список

1. Банки и банковские операции: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.В. Иванов [и др.]; под ред. Б.И. Соколова. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 98 с.
2. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: монография. - М.: Юрайт, 2017. - 314 с.
3. Ларина О.И. Банковское дело. Практикум: учеб. пособие для академического бакалавриата. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 179 с.

УДК 336.018

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ФИНАНСОВ И КРЕДИТА КАК ОСНОВА СОВРЕМЕННОЙ КАРТИНЫ МИРА

Е.А. Ершова

*Научный руководитель: Родина Г.А., д-р экон. наук, профессор
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»*

Экономическая наука с самого момента возникновения, пытаясь объяснить сущность реальной хозяйственной практики и спрогнозировать тенденции ее эволюции, выработывала различные теоретико-методологические подходы. Наиболее востребованными оказывались концепции, которые прорастали из анализа тех элементов социума, что играли ведущую роль в его развитии. Отличительной характеристикой экономики XXI века является беспрецедентное доминирование финансовой сферы, что позволяет трактовать современную экономику как финансовику [3, с. 45]. Это определяет актуальность темы данной статьи.

Практически всегда научные концепции и теории находились под влиянием идеологии государства, которая определяла правила и регламентацию существующих социально-экономических отношений.

Проблема управления финансами всегда привлекала внимание ученых-экономистов в исторической ретроспективе. Финансовая наука прошла трансформацию и эволюционировала в рамках двух стадий. Первая стадия опиралась на классическую теорию, ведущую свое начало от а. Смита, а вторая - на сменившую ее в 40-50-е гг. XX в. неоклассическую теорию финансов (строго говоря, ее правильнее называть неоклассической, если учитывать то, что первая приставка «нео» связана с маржиналистской революцией конца XIX века). Разница между данными теориями заключается в том, что суть первой теории состоит в доминанте государства в финансах. Суть второй - в том, что частный сектор играет главную роль в финансовых вопросах, а если говорить точнее, то речь здесь о финансах с позиции рынков капитала и крупных компаний [2].

Неоклассическая концепция является тем, что называют метатеорией. Она представляет собой набор интуитивных соображений или неявных правил по выработке удовлетворительных экономических теорий. Не подлежат дискуссии фундаментальные допущения теории, которые включают в себя то, что люди имеют рациональные предпочтения относительно результатов; фирмы пытаются увеличить прибыль, а индивиды – полезность; люди действуют независимо друг от друга на основе полной и актуальной информации.

Одной из сильных сторон неоклассической теории является то, что теория связана с "обнаучиванием" и "математизацией". Ценность такой экономики в истинах, на которые опирается теория, а именно истины о ценах и информации, о непланируемых последствиях выбора и взаимозависимости решений. Именно поэтому научность неоклассической экономики является не слабостью, а ее достоинством. Систематизация знаний о принципах функционирования финансовых рынков, а именно теоретические построения и практический инструментарий с позиции участников рынка, являются ядром теории.

Неоклассики в качестве одного из важнейших механизмов перераспределения дохода и обеспечения экономического роста рассматривают кредитно-денежную политику центрального банка. Широкое развитие в неоклассической теории получили два направления - теория "экономики предложения" и монетаризм. Наиболее известными представителями теории "экономики предложения" являются ученые-

экономисты: М. Беркс, А. Лаффер, П. Роберте, Г. Стайн и др. Суть теории в радикальном снижении налогов и предоставлении льгот субъектам предпринимательства. Второе ключевое положение теории заключается в обязательном, а главное, - в адекватном снижении государственных расходов. Также авторы указывали на зависимость между величиной налоговых ставок и деловой активностью. Учеными были сделаны выводы, что при снижении налогового бремени государство получит ощутимый финансовый выигрыш благодаря увеличению налогооблагаемой базы и экономии за счет расходов на содержание репрессивного аппарата.

Природа финансовых ресурсов исследуется в контексте их роли, а главное - в обеспечении непрерывности воспроизводственного процесса, то есть в единстве двух типовых процессов. Первый - это нахождение и мобилизация источников финансирования, а второй - это определение направлений и объёмов вложения привлечённых средств.

Также в неоклассической теории выделяются финансовые ресурсы, которыми выступают активы, с помощью которых субъектом решаются инвестиционно-финансовые задачи. Стоит отметить, что финансовые ресурсы формируются путем комбинирования двух типовых процессов. Это нахождение и мобилизация источников финансирования и инвестирование, а именно определение направлений и объемов вложения привлеченных средств.

Достаточно новой категорией неоклассической теории является «финансовый инструмент». Здесь под финансовым инструментом понимается именно тот инструмент планирования, в котором обозначены финансовые права и обязательства, обращающиеся на рынке, как правило, в документарной форме. Любой контракт, в результате которого одновременно возникает финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевого инструмента – у другой, является финансовым инструментом. Финансовыми инструментами в неоклассической теории также являются: оценка активов, признание преимуществ, прогнозирование изменений ключевых характеристик активов и конструирование инструментов.

Если говорить о методологии, то здесь стоит отметить, что в рамках неоклассической теории покупатели пытаются максимизировать свои выгоды от покупки товаров, а продавцы – максимизировать свои прибыли от продажи товаров [1, с. 9].

В заключение можно выделить главные тезисы современной неоклассической концепции финансов:

1. Экономическая мощь государства и устойчивость его финансовой системы в значительной степени определяется экономической мощью частного сектора, ядром которого являются крупные корпорации.

2. Вмешательство государства в деятельность предпринимательского сектора целесообразно минимизируется, т.к. прибыль и рынки капитала являются доступным источником финансирования.

3. Интернационализация рынков капитала, товаров, труда приводит к тому, что общей тенденцией развития финансовых систем отдельных стран и рынков капитала является стремление к интеграции.

Библиографический список

1. Глухов В.В., Останин В.А., Приступ Н.П., Рожков Ю.В. Финансовая наука: исходные положения и направления развития // Основы теории и методологии финансов. - 2013. – С. 6-11.

2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: сущность, логика, структура, эволюция // Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами. Учебное пособие [Электронный ресурс]. - Режим доступа:

https://litgid.com/read/finansovyy_menedzhment_konspekt_lektsiy_s_zadachami_i_testami_2_e_izdanie_uchebnoe_posobie/page-2.php.

3. Родина Г.А. Современная финансиализация как новое качество экономики // Социально-политические исследования: научный журнал. – 2019. - № 3. – С. 45-58.

УДК 336.763

ГЛОБАЛЬНЫЕ ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ И ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ КОМПАНИЙ

А.Н. Кирияк

*Научный руководитель: Патрушева Е.Г., д-р экон. наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

Законодательством большинства государств запрещено свободное обращение ценных бумаг иностранных компаний, а также продажа акций отечественных эмитентов иностранцам. Чтобы позволить инвесторам покупки акций других государств, были разработаны Глобальные депозитарные расписки.

GDR (Global Depositary Receipt) — глобальные депозитарные расписки — это сертификаты на акции иностранного эмитента. Организацией выпуска занимаются крупнейшие международные банки, которые берут на себя роль депозитария (хранителя и удостоверителя прав собственности). Расписка удостоверяют право владельца пользоваться правами держателей ценных бумаг: голосования на собрании акционеров, получения дивидендов и др. и позволяет избежать рисков, связанных с прямым владением акциями (законодательными ограничениями на владение, языковыми и валютными барьерами). GDR котируются в долларах США. На рисунке 1 приведен пример списка глобальных расписок.

Размещение GDR – это процесс, который потребует от компании большего уровня информационной открытости, что позитивно скажется на ее инвестиционной привлекательности и на стоимости привлечения заемного капитала в будущем.

Выход на западные биржи способствует также росту капитализации компании и повышению ликвидности ее акций.

Кроме того, обращение расписок расширяет круг инвесторов и позволяет привлечь иностранных институциональных инвесторов.

GDR многих крупных российских компаний торгуются на Лондонской фондовой бирже (London Stock Exchange или LSE), Парижской бирже (Euronext Paris) (фр. Bourse de Paris) и Франкфуртской фондовой бирже (Frankfurt Stock Exchange, или FSE) (нем. Börse Frankfurt). Главной из них является LSE.

Депозитарная расписка	Биржа	Тикер	Банк-депозитарий
ГМК Норильский никель, ГДР	Лондонская ФБ	MNOD	Bank of New York
Группа ГМС, ГДР	Лондонская ФБ	HMSG	Bank of New York
Группа Компаний ПИК, ГДР	Франкфуртская ФБ	PIQ2	Deutsche Bank
Группа ЛСР (ПАО), ГДР	Лондонская ФБ	LSRG	Deutsche Bank
Группа Черкизово, ГДР	Лондонская ФБ	CHE	Bank of New York
ГУМ, ГДР	Франкфуртская ФБ	GUM	Bank of New York
Интегра, ГДР	Лондонская ФБ	INTE	JP Morgan Chase Bank
ИНТЕР РАО, ГДР	Лондонская ФБ	IRAO	Bank of New York
ИРКУТ, ГДР	Франкфуртская ФБ	I14	Bank of New York
Иркутскэнерго, ГДР	Франкфуртская ФБ	IRK	Bank of New York
Лента Лтд, ГДР	Лондонская ФБ	LNTA	Deutsche Bank
Лукойл, ГДР	Лондонская ФБ	LKOD	Bank of New York
Магнит, ГДР	Лондонская ФБ	MGNT	JP Morgan Chase Bank
МегаФон, ГДР	Лондонская ФБ	MFON	Bank of New York
Мечел, ГДР	Нью-Йоркская ФБ	MTL	Deutsche Bank
ММК, ГДР	Лондонская ФБ	MMK	Bank of New York
Мосэнерго, ГДР	Франкфуртская ФБ	MRO	Bank of New York
МТС, ГДР	Нью-Йоркская ФБ	MBT	JP Morgan Chase Bank

Рисунок 1. Пример компаний и некоторых расписок по ним [1]

Правила листинга (допуска к торгам) на Лондонской фондовой бирже (LSE) через GDR требует огромной работы по подготовке проспекта эмиссии.

При этом особое внимание уделяется раскрытию информации по операциям со связанными сторонами, сохранности капитала и перспективам деятельности компании.

Проспект эмиссии включает следующую информацию:

1. Финансовую отчетность по МСФО. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) - это набор международных стандартов бухгалтерского учета, определяющих, как различные виды операций и другие события должны отражаться в финансовой отчетности компании.

2. Информацию о депозитарии и условия обращения GDR. Крупнейшими эмитентами GDR являются JPMorgan Chase, Citigroup, Deutsche Bank, The Bank of New York Mellon.

3. Сведения о компании и описание ее бизнеса. Предоставляется информация, указанная в регистрационных документах и отчетности. Дается характеристика основных направлений бизнеса компании.

4. Обзор факторов риска. Приводятся внешние (политические, социальные, природно-климатические, рыночная конъюнктура и конкурентная среда) и внутренние (производственные, квалификационные, управленческие) факторы риска.

5. Обзор финансового состояния. Финансовое состояние предприятия определяется возможностью финансирования развития бизнеса и погашения долго- и краткосрочных обязательств и определяется платежеспособностью, ликвидностью активов и ликвидностью самого предприятия.

6. Информацию о руководящих органах. Раскрываются детали контрактов с руководителями компании: сроки, суммы и условия оплаты. А также виды вознаграждений, получаемые ими и членами совета директоров.

7. Операции со связанными сторонами. Необходимо обосновать условия всех сделок со связанными сторонами за все предоставленные финансовые отчетные периоды.

8. Финансовые ресурсы и их использование. Раскрывается за счет каких источников компания привлекает денежные средства для удовлетворения потребностей в финансировании операционной деятельности и капитальных затрат: собственные средства, продажа долей, выпуск акций и облигаций, заемные средства.

9. Информация об основных акционерах компании. Предоставляются сведения о крупных акционерах с указанием количества и типа принадлежащих им акций, а также доли в капитале компании. Необходимо раскрыть возможности влияния на компанию акционеров, владеющих более 30 процентов акций и меры, предотвращающие злоупотребления с их стороны.

10. Планируемое использование денежных средств от размещения. Требуется указать, сколько денежных средств ожидается от размещения GDR, и для каких целей они предназначаются.

Таким образом, очевидно, что выход на глобальный рынок инвестиций требует от российских компаний проведения активных и достаточно затратных действий в части повышения открытости информации для инвесторов [2], но в результате приводящих к притоку капитала для развития бизнеса.

Библиографический список

1. Депозитарные расписки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fin-plan.org/blog/investitsii/depozitarnye-raspiski/>.

2. Патрушева Е.Г. Анализ эффективности публичного размещения акций// Финансовый менеджмент. – 2007 - № 4. - С. 38-46.

УДК 336.1.07

АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ ПО ВОПРОСАМ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДМЕТ ОЦЕНКИ ИХ СООТВЕТСТВИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

К.А. Комарова

*Научный руководитель: Сироткин А.С., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал*

В качестве приоритетной задачи в области бюджетной и административной реформ, проводимых в России, необходимо рассматривать эффективность и качество управления государственными и муниципальными финансами, как со стороны администраторов и распорядителей, так и получателей бюджетных средств.

Для оценки качества работы органов финансового контроля произведен анализ нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы организации и осуществления финансового контроля. В целом системе нормативно-правовых актов государственного финансового контроля в бюджетной сфере можно выделить 4 основных направления:

1. Федеральные законы, указы резидента РФ, постановления и распоряжения Правительства РФ, приказы, положения, инструкции.

2. Профессиональные стандарты и этический кодекс государственного финансового контроля в бюджетной сфере.

3. Комментарии, толкования и разъяснения по нормативно-правовым актам, методические рекомендации по их практическому применению.

4. Локальные правовые акты ОГВ и МСУ.

В рамках данной работы рассмотрено первое направление, а именно нормативно-правовые акты, на наш взгляд, имеющие наибольшее значение в вопросах бюджетного контроля.

В Бюджетном кодексе РФ бюджетному контролю посвящен раздел 9 «Государственный и муниципальный финансовый контроль», анализ которого позволил заключить, что законодатель делает акцент не на общей организации финансового контроля в стране, а на его части – бюджетном контроле. Эта правовая коллизия размывает границы финансового контроля.

В Федеральном законе от 07.02.2011 № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов РФ и муниципальных образований» не отражены конкретные полномочия законодателя, ограничивающие КСО, поскольку в данном вопросе принятие решений отдано на «откуп» соответствующим законодательным (представительным) ОГВ.

Особое значение имеет Федеральный закон от 26.07.2019 № 199-ФЗ «О внесении изменений в БК РФ в части совершенствования государственного (муниципального) финансового контроля, внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита», который играет роль в развитии системы финансового контроля на различных уровнях управления. Не смотря на то, что закон вступает в силу с момента его подписания, некоторые пункты и подпункты вступают в законную силу с 1 января и 1 июля 2020 г.

Необходимость введения данного закона обусловлена повышением эффективности деятельности органов государственного (муниципального) финансового контроля и реализации его результатов. Изменения можно систематизировать по четырем направлениям:

- расширение сферы государственного (муниципального) финансового контроля;
- формирование федеральной системы стандартов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля;
- совершенствование порядка реализации результатов государственного (муниципального) финансового контроля;
- развитие внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита.

В рамках первого направления расширен предмет государственного (муниципального) финансового контроля и детализирован перечень объектов государственного (муниципального) финансового контроля относительно органов государственного (муниципального) финансового контроля федерального, регионального и муниципального уровней.

В рамках второго направления было предложено наделить Правительство РФ полномочиями по утверждению федеральных стандартов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, определяющих для всех органов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля единые принципы, определения и основания проведения проверок, ревизий и обследований, права и обязанности должностных лиц органов государственного (муниципального) финансового контроля и объектов контроля, подходы к планированию контрольной деятельности, исключению дублирования контрольных мероприятий органов внешнего государственного (муниципального) финансового контроля.

В рамках третьего направления совершенствован порядок применения бюджетных мер принуждения, формирования представлений и предписаний органов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля.

В целях повышения эффективности внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита:

- дано определение внутреннему финансовому контролю и внутреннему финансовому аудиту, соответствующие международным стандартам ИНТОСАИ 9100, регулирующим вопросы организации систем внутреннего контроля в государственном секторе;
- распространена сфера внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита на получателей бюджетных средств;
- Минфин России наделен полномочиями.

Таким образом, анализ первого направления нормативно-правовой базы предусматривает возможность передачи полномочий по

осуществлению внутреннего финансового аудита, которое будет оказывать положительное влияние на:

- оптимизацию численности сотрудников, осуществляющих внутренний финансовый аудит;

- оптимизацию расходов на содержание, обучение и повышение квалификации сотрудников, осуществляющих внутренний финансовый аудит;

- более профессиональное и качественное осуществление внутреннего финансового аудита, включая возможность выявления и составления перечня типичных недостатков при осуществлении бюджетных полномочий администраторами бюджетных средств, находящимися в ведении одного и того же главного администратора бюджетных средств.

Эти новации являются необходимыми основаниями для применения ответственности в отношении нарушителей муниципального уровня за несоблюдение целей и условий предоставления «транзитных» субсидий.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.

2. Федеральный закон от 07.02.2011 № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов РФ и муниципальных образований».

3. Федеральный закон от 26.07.2019 № 199-ФЗ «О внесении изменений в БК РФ в части совершенствования государственного (муниципального) финансового контроля, внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита».

УДК 658.5.011

О РОЛИ КОРПОРАТИВНЫХ СТАНДАРТОВ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Е.А. Морозов

*Научный руководитель: Сазонов А.И., канд. ист. наук, доцент
Ярославский государственный технический университет*

В настоящее время каждая организация стремится разработать «для себя» существующие правила и порядки ведения бизнеса, не зависящие от вида деятельности. Корпоративные стандарты являются эффективным инструментом повышения конкурентоспособности организации, но для достижения долгосрочных результатов необходимо управлять мыслями и

чувствами людей. Для этого необходимо создать задокументированную систему норм и ценностей, понятную как работнику, так и клиенту. Поэтому корпоративная культура только в единстве с корпоративными стандартами обеспечит эффективную работу всей организации.

Корпоративные стандарты – это основные правила поведения в организации, основа корпоративной культуры, правила которые помогают в работе каждого сотрудника. Корпоративные стандарты помогут выявить типичные ошибки, а также сформировать желаемую корпоративную культуру. Благодаря таким документам руководители получают чётко сформулированные требования к деятельности работников, а сотрудники – пример решения типичных проблем в организации. В основе любого корпоративного стандарта должна лежать корпоративная культура. На каждом предприятии должна быть сформирована корпоративная культура, отражающая видение собственников и руководства по отношению к клиентам, партнёрам и сотрудникам.

Корпоративные стандарты могут разрабатываться с целью:

1. Объединения сотрудников всего предприятия с целью организации слаженной и эффективной работы благодаря существованию определенных правил норм работы поведения в различных ситуациях.

2. Определения показателей и их значений для основных бизнес-процессов, сервисов или функций организации.

3. Сохранения постоянных клиентов и расширения клиентской базы за счёт привлечения новых.

4. Увеличение прибыли предприятия за счет роста объемов оптовых и розничных продаж.

Корпоративные стандарты закрепляются в особом документе: «Стандарт работы персонала» и является хранителем технологии работы организации, помогает новому персоналу адаптироваться к работе в организации, а также даёт ответы на непростые вопросы уже опытным и грамотным сотрудникам. Благодаря корпоративным стандартам выстраиваются грамотные и эффективные взаимоотношения с клиентами, взаимоотношения сотрудников между собой, что позволит укрепить командный дух и обеспечить хорошую психологическую обстановку в коллективе.

Корпоративные стандарты могут содержать основные требования и правила к внешнему виду сотрудников, к распорядку рабочего дня, к алгоритму обслуживания клиентов / покупателей, к алгоритму активных продаж, к алгоритму работы с сложными клиентами / покупателями, к общению с коллегами и партнерами, к исходящему и входящему

телефонному звонку, а также другие пункты, необходимые для работы организации.

Существуют внутренние и внешние корпоративные стандарты. Внешние стандарты – это лицо организации. Такие стандарты нужны для повышения конкурентоспособности, но также, они способствуют росту удовлетворённости и приверженности клиентов к организации.

Внутренние – это унификация процедур внутри организации. Они способствуют снижению рисков ошибок и их тяжести, что существенно повышает качество работы.

Разработка корпоративных стандартов и внутрифирменных регламентов для организации – процесс достаточно трудоемкий. Работа начинается с постановки цели. Цель выбирается в зависимости от выбранной стратегии: увеличение объёмов производства, выход на зарубежный рынок, обновление оборудования, внедрение инновационных технологий в производство и т.д. После утверждения плана работ менеджерами организации формируется проектная команда. В неё входят сотрудники предприятия, принимающие участие в работе, и менеджеры, отвечающие за результаты. Такой подход к работе положительно влияет на коллектив. Сотрудники чувствуют себя частью организации, ведь к их мнению прислушивается даже высшее руководство.

После утверждения проектной команды следует этап предварительной подготовки на котором сотрудникам внутри организации поясняют, что из себя представляют новые стандарты, какие изменения ждут коллектив в повседневной работе, какие новые требования будут предъявляться, в какой срок будут вводиться изменения.

На этапе аудита работы организации изучаются претензии клиентов и мнение сотрудников по различным сложным ситуациям. Далее создаются стандарты, и проводится пробный тест с сотрудниками, для которых эти стандарты разрабатывались. Внедрение корпоративных стандартов работы – это большой и достаточно дорогостоящий проект.

С внедрением стандартов работники организации получают ощущение внутреннего психологического комфорта, безопасности и защищенности. Стандарты устанавливают чёткие и понятные требования к сотрудникам, повышают ответственность персонала.

При внедрении стандартов нужно предусмотреть механизм обратной связи, потому что сами сотрудники отметят, что в стандартах пошло им на пользу и помогает в процессе работы, а какие требования нуждаются в изменении или являются трудновыполнимыми. Также, нужно

предоставить сотрудникам возможность вносить предложения по улучшению и усовершенствованию корпоративных стандартов.

Чтобы проект по разработке и внедрению стандартов работы был успешно реализован и длительное время функционировал как целостная система, важно помнить, что эту систему нужно постоянно совершенствовать.

Работа по разработке стандартов организации занимает 1,5 – 2 месяца. Стандарты разрабатываются коллективом при помощи бизнес-тренера или менеджера по персоналу, что создает у сотрудников ощущение причастности к процессу и личной ответственности в обучении других и исполнении прописанных правил.

Корпоративные стандарты – неотъемлемая часть корпоративной культуры организации. Они актуальны как для маленьких организации, так и для мировых корпораций. Когда все законы и правила чётко, ясно прописаны и доведены до каждого сотрудника, это существенно облегчает всем жизнь. Грамотно составленные корпоративные стандарты помогут разрешить любую спорную ситуацию в организации.

УДК 658.3

АНАЛИЗ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСБАНК»)

И.А. Шалаев

*Научный руководитель: Сазонов А.И., канд. ист. наук, доцент
Ярославский государственный технический университет*

В настоящее время каждая организация стремится к индивидуализации и самостоятельному продвижению путем наличия отличительной от конкурентов корпоративной культуры.

Для того чтобы проанализировать корпоративную культуру ПАО «Росбанк», необходимо ознакомиться с данным термином. Под корпоративной культурой понимается система моделей деятельности, приобретенных в ходе адаптации к изменяющейся внутренней и внешней среде организации.

ПАО «Росбанк» является членом группы Societe Generale – французского банка, занимающего лидирующие позиции в Европе по предоставлению финансовых услуг. Благодаря данной интеграции, ПАО

«Росбанк» демонстрирует высокий уровень открытости новому, а также ответственности [1].

Одним из проявлений ответственности является реализация следующих мероприятий в области корпоративной социальной ответственности, представленных на рисунке 1.



Рисунок 1. Проявления корпоративной социальной ответственности ПАО «Росбанк»

Схема корпоративных ценностей ПАО «Росбанк» представлена на рисунке 2.

Согласно нормативным документам, области деятельности, а также представленным корпоративным ценностям, можно сделать вывод о том, что основным источником высокого уровня корпоративной культуры являются человеческие ресурсы ПАО «Росбанк».

В отношении человеческих ресурсов, ПАО «Росбанк» реализует комплекс циклических мероприятий по анализу, поддержанию необходимого уровня, а также постоянному развитию.



Рисунок 2. Корпоративные ценности ПАО «Росбанк»

Для того чтобы проанализировать уровень приверженности сотрудников ПАО «Росбанк» к направлениям и корпоративной культуре в целом, обратимся к результатам ключевого исследования в области человеческих ресурсов – барометр персонала ПАО «Росбанк», представленных на рисунке 3.



Рисунок 3. Результаты анализа исследования «Барометр» персонала ПАО «Росбанк» по направлению корпоративной культуры

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что ПАО «Росбанк» и группа SG в целом устанавливает высокие стандарты и цели в области корпоративной культуры, однако весомая часть сотрудников, хотя и высоко оценивает стремление компании, но не разделяет данные действия.

Ключевой причиной, по которой сотрудники не разделяют корпоративные ценности, и деятельность компании в данном направлении является низкий уровень мотивации. Для выявления причин недостаточно уровня мотивации человеческих ресурсов, обратимся к результатам «Барометр» персонала ПАО «Росбанк», на рисунке 4.



Рисунок 4. Результаты «Барометр» по блоку мотивация

Для средних значений каждой группы имеются диапазоны:

- 85-100% удовлетворительные значения;
- 60-85% менее удовлетворительные;
- 40-60% неудовлетворительные;
- ниже 40% крайне неудовлетворительные.

Наличие результатов в неудовлетворительных и крайне неудовлетворительных интервалах свидетельствует о необходимости внедрения фундаментальных способов и пересмотра нормативных документов.

Согласно полученным результатам можно сделать вывод, что основным критерием, влияющим на реализацию корпоративной культуры ПАО «Росбанк» является персонал, а также используемые методы управления человеческими ресурсами.

Таким образом, для успешной реализации корпоративной культуры необходимо решить вопросы мотивации сотрудников.

Библиографический список

1. Официальный сайт финансовой организации ПАО Росбанк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rosbank.ru>.

УДК 379.85

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В.А. Батравина

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

Капитал характеризуется стоимостью финансово-производственных ресурсов, которые созданы в процессе осуществления хозяйственной и коммерческой деятельности организации для обеспечения производственных потребностей в финансовых ресурсах. Капитал является главной основополагающей базой функционирования и развития организации. От суммы собственного капитала организации зависит не только его финансовая независимость, но и выстраиваются стратегические перспективы его развития [3, с. 190].

Соотношение собственных и заемных источников в структуре капитала является одним из главных факторов, которые позволяют

успешно развиваться организации, увеличивать ее доходность и рыночную стоимость [5, с. 73].

При построении эффективной структуры капитала организации необходимо учитывать то, что она должна иметь оптимальный уровень финансовой автономии, так как высокому уровню финансовой независимости присуща большая степень делового риска. Поэтому, важно учитывать и контролировать финансовые показатели, характеризующие эффективность управления капиталом организации. При этом необходимо учитывать, что различные организации могут иметь различный уровень оптимальности структуры капитала в зависимости от их специализации.

Следовательно, важнейшей задачей формирования системы управления капиталом является оптимизация его структуры с учетом определенного уровня доходности и делового риска [3, с. 191].

Прибыльность организации обеспечивается уровнем эффективности политики управления капиталом. Основополагающей для развития коммерческой организации является эффективная система управления капиталом, потому что, при осуществлении хозяйственной деятельности, она постоянно нуждается в использовании финансовых средств.

В современных экономических условиях многие организации сталкиваются с проблемой нехватки собственных источников капитала, поэтому оценка размера и структуры капитала, соотношение собственных и заемных источников его формирования является важным условием поиска эффективных способов управления и использования.

Основными факторами, влияющими на эффективное и правильное формирование системы управления структурой капитала, являются следующие:

- поддержание оптимального уровня деловой активности организации;
- развитие конъюнктуры товарного и финансового рынка, обеспечение высокого уровня доходности деятельности, контроль уровня затрат на получение, обслуживание и погашение кредита;
- разработка стратегии финансирования, контроль степени риска деятельности;
- величина налогов [1, с. 10].

В современных условиях рыночной экономики большое значение приобретает обеспечение финансовой независимости организации от внешних источников финансирования. Запас источников собственного капитала – это запас финансовой устойчивости коммерческой организации. Но, использование в хозяйственной деятельности заемных

средств, позволяет существенно повысить доходность собственного капитала [2, с. 224].

Управление структурой капитала организации можно свести к следующим основным направлениям:

1) установление оптимального для организации соотношения использования собственных и привлечения заемных финансовых ресурсов;

2) расчет оптимальной суммы для привлечения заемного капитала в целях обеспечения нормативных значений коэффициентов для оценки структуры капитала [4, с. 271].

Методика расчета и обоснования оптимальной структуры капитала организации включает следующие этапы [2, с. 225]:

1. Определяется общая потребность организации в финансовых ресурсах вне зависимости от возможных заемных источников финансирования;

2. Рассчитывается имеющаяся в распоряжении организации доля собственного капитала в общей величине средств, направленных на финансирование деятельности;

3. Определяется показатель «рентабельность – финансовый риск» для всех вариантов структуры капитала, в том числе собственного и заемного;

4. В пределах между наибольшей долей собственного капитала и его нулевым уровнем в общем объеме средств финансирования с использованием критериев максимума показателя «рентабельность – финансовый риск» и минимума скорости возврата вложенного капитала определяется оптимальное соотношение средств, поступающих на финансирование производственно-хозяйственной деятельности организации из различных источников [2, с. 226].

Следовательно, при построении оптимальной структуры капитала, необходимо учитывать основные важные условия:

1) коммерческие организации, которые в хозяйственной деятельности используют только собственные финансовые ресурсы, ограничивают их рентабельность лишь пределами экономической рентабельности;

2) коммерческие организации, которые в хозяйственной деятельности используют также заемный капитал, повышают рентабельность собственного капитала в зависимости от оптимальности структуры заемных и собственных средств (финансового левериджа) и от величины ставки ссудного процента. Тогда и возникает эффект от использования организацией заемных источников финансирования. К минусам заемного капитала относят прямые издержки на обслуживание кредитов, уплаты

процентов по кредитам и косвенные издержки в виде утраты финансовой конкурентоспособности [6, с. 283];

3) эффект использования заемных средств (эффект финансового левериджа) определяется как расхождение между рентабельностью капитала организации и стоимостью использования заемного капитала, которая исчисляется по средней расчетной ставке банковского процента по кредиту [4, с. 272].

Таким образом, важным условием для коммерческих организаций является эффективное управление структурой капитала, что позволяет обеспечить требуемым объемом капитала для развития данной коммерческой организации; обеспечить увеличение рентабельности хозяйственной и коммерческой деятельности; уменьшить расходы, которые непосредственно связаны со стоимостью использования заемных источников финансирования.

Библиографический список

1. Аграпонова Н.Л., Гобан К.А. Управление структурой как способ управления стоимостью компании // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2018. - № 6. - С. 10-14.

2. Гуляева Е.Л., Песегова Р.Е. Управление структурой как способ управления стоимостью компании // Сборник статей II Международной научно-практической конференции «Экономический рост: проблемы, закономерности, перспективы». - 2018. - С. 224-227.

3. Смагина М.Н., Тулупова И.Ю. Роль эффекта финансового левериджа в управлении структурой капитала предприятия // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. - 2017. - С. 190-193.

4. Толмачева И.В., Жукова Е.С., Кучеренко С.О. Теоретические основы управления структурой капитала предприятия // Молодой ученый. - 2017. - № 1 (135). - С. 271-273.

5. Туманов Д.В. Концептуальные основы управления предприятием в условиях неоиндустриализации. - Теоретическая экономика. - 2019. - № 2 (50). - С. 72-77.

6. Туманов Д.В. Трансформационные процессы кредитного рынка в условиях информатизации экономических отношений. Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. - 2012. - № 3 (19). - С. 283-287.

ЛИЗИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

К.О. Кудрявцева

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

Слово «лизинг» (от англ. Lease – сдавать в наем) вошло в употребление в последней четверти XIX века. В 1877 году телефонная компания «Bell» приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать в аренду. По современным понятиям в наиболее развитой форме лизинг появился в США в начале 50-х годов XX века. В 1952 году в Сан-Франциско было образовано первое лизинговое общество.

Получивший широкое распространение в экономической практике многих стран с развитой экономикой лизинг является сравнительно новым (особенно для России) явлением. В 90-е годы была сформулирована правовая база, регулирующая и стимулирующая развитие лизинга в Российской Федерации.

В настоящее время завершено формирование специальной нормативной базы лизинга, которая предоставлена следующими документами:

- Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" от 29.10.1998 № 164-ФЗ;

- Федеральный закон "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "О лизинге" от 29.01.2002 № 10-ФЗ.

Перечисленные нормативные документы являются важной законодательной и методологической основой развития российского лизингового бизнеса.

Лизинг получил определение вида инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. Вместе с тем лизинг определяется и как форма долгосрочной аренды. По экономическому содержанию Закон относит лизинг к прямым инвестициям

Рассмотрим тему на примере организации ООО «БусЛюкс». Компания занимается производством и покраской монтажом запчастей коммерческого автотранспорта, а так же ремонтом грузовиков. На заводе функционируют, но изрядно изношены следующие цеха основного производства: сварочный, механический, электроремонтный цех. Ко вспомогательным и обслуживающим относятся: котельная, водонапорная башня, электроцех, компрессорный цех, механическая мастерская, автопарк и окрасочный цех.

Количество выпускаемых запчастей в стоимостном выражении повысилась за три года на 8 млн. руб. или на 45,2%, однако одновременно с этим количество переработанного материала в 2012 году уменьшилось на 65 тонн по сравнению с 2009 годом. Отсюда вывод, что увеличение стоимости выпускаемых запчастей произошло за счет повышения цен на материалы, а не за счет увеличения выпуска продукции в натуральном выражении. Об этом также косвенно свидетельствует и снижение количества потребляемой энергии на 17,1%. Количество оборотных средств увеличилось в сравнении с 2009 годом на 800 тыс. руб. за счет непогашенной дебиторской задолженности.

Чтобы улучшить финансовое положение организации и увеличить размер производимой продукции необходимо приобрести новое оборудование, взамен старого. Предприятие планирует воспользоваться лизинговыми услугами. Для этого необходимо рассчитать выгодно ли будет предприятию пользоваться этими услугами.

Чтобы принять правильное решение о привлечении заемных средств в виде лизинга, необходимо рассчитать размер оплаты лизинговых услуг, определить фактическую годовую процентную ставку и сравнить ее со ставками банковского кредита или других видов заемных средств. В мировой практике используются для этих целей методы дисконтирования или простых расчетов. Второй метод исчисления более простой, но в то же время точный, поэтому его можно рекомендовать для применения и на отечественных предприятиях. Суть метода заключается в том, что на основе данных о первоначальной стоимости объекта, установленных ежегодных взносах погашения их стоимости, а также процентной ставки вложенный в эти ценности капитал лизингодателя исчисляется как средняя сумма задолженности и все расходы за приобретенные лизинговые услуги.

Какие преимущества даёт лизинг:

1. Снижение потребности в собственном стартовом капитале. Лизинг предполагает, как правило, 100% финансирование лизингодателем и не требует немедленного начала платежей.

2. Очень часто предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога.

3. Считается, что лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, оно предоставляет возможность обоим сторонам выработать удобную схему выплат. Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими.

4. Лизинговая сделка может быть заключена на более длительный срок, чем кредитный договор. В связи с этим величина периодических лизинговых платежей будут меньше, снижаются расходы пользователя по уплате этих платежей и возрастает надежность исполнения лизингового договора.

5. Для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, поскольку имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование.

6. Лизинговое имущество может не числиться у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество.

7. Лизинговые платежи полностью относятся на издержки производства и обращения (себестоимость) и, собственно снижают налогооблагаемую прибыль.

8. Возможность применения ускоренной амортизации.

Библиографический список

2. Боробов В.Н., Стефановская Т.А. Управляемое ярмо: влияние лизинга на финансовую устойчивость предприятий АПК // Российское предпринимательство. - 2017. - № 8. - С. 62-68.

3. Буянов В.П. Беру на себя: особенности лизинга в современных условиях развития малого предпринимательства // Российское предпринимательство. - 2018. - № 6. - С. 95-101.

4. Васильев Н.М. Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг: организация, нормативно-правовая основа, развитие. - М.: Торгово-промышленная палата, 2016. - 98 с.

УДК 336.58

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕГИОНЕ

А.С. Ладнова

Научный руководитель: Кальсин А.Е., д-р экон. наук, профессор

Основными источниками финансирования здравоохранения в регионе являются бюджет субъекта РФ и средства ОМС, незначительную долю составляют добровольное медицинское страхование и платные услуги.

Государственные средства на здравоохранение аккумулируются в Минздраве РФ, региональных и муниципальных органах управления здравоохранением, в Федеральном фонде ОМС (ФОМС) и территориальных фондах ОМС (ТФОМС), а также частично в Фонде социального страхования (ФСС) [1, с. 77].

В РФ 71% средств расходуется на лечение, реабилитацию и длительный уход за пациентами, 26% - на лекарственные средства в амбулаторных условиях и 3% - на услуги скорой медицинской помощи или доставки пациентов в стационары [2].

Учреждение здравоохранения в РФ взаимодействует со следующими структурами: государственным бюджетом, финансирующим федеральные программы в сфере здравоохранения, ФФОМС, Казначейством, ТФОМС, банками (особенно автономные учреждения здравоохранения – АУЗ), лизинговыми компаниями, Фондом социального страхования, Пенсионным фондом, благотворительными фондами, Страховыми медицинскими организациями, муниципальным бюджетом [3, с. 129].

В органах исполнительной власти субъекта РФ в сфере здравоохранения находятся средства из регионального бюджета и трансферты из федерального бюджета, которые затем направляются на обеспечение Территориальной программы оказания бесплатной медицинской помощи в части оказания скорой специализированной медицинской помощи, ряд целевых программ, а также на содержание и развитие инфраструктуры учреждения, находящихся в региональной собственности.

В Ярославской области утверждена Государственная программа «Развитие здравоохранения в Ярославской области» на 2014 – 2021 годы. Ее цель заключается в обеспечении доступности медицинской помощи и повышении эффективности медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения.

Объём финансирования данной Государственной программы из всех источников в 2019 году составил 10165,631 млн. рублей, из них областной бюджет – 9650,562 млн. рублей [4].

Государственная финансовая политика является одним из основных рычагов государственного воздействия на экономику и социальную сферу. Основные задачи сферы публичного управления - организация комплексного социально-экономического развития административно-территориальных образований и повышение уровня жизни населения.

Финансовые средства фондов ОМС находятся в государственной собственности РФ, но не входят в состав бюджетов, являясь внебюджетными средствами [5].

Начиная с 2017 года, доля расходов бюджета территориального фонда обязательного медицинского страхования Ярославской области начала расти по сравнению с расходами бюджета ЯО на здравоохранение и на сегодняшний день составляет 61%.

В 2019 году расходы бюджета территориального фонда обязательного медицинского страхования Ярославской области составили 16157 млн. руб.

Следует отметить, что роль системы ОМС в РФ переоценивается. Это обычный финансовый фонд, который просто аккумулирует и распределяет средства по установленным государством правилам и не создает никаких дополнительных ценностей для отрасли. Обязательные взносы, которые по законам государства уплачиваются в систему ОМС, - это средства работодателей и региональных бюджетов, т.е. фактически налоги.

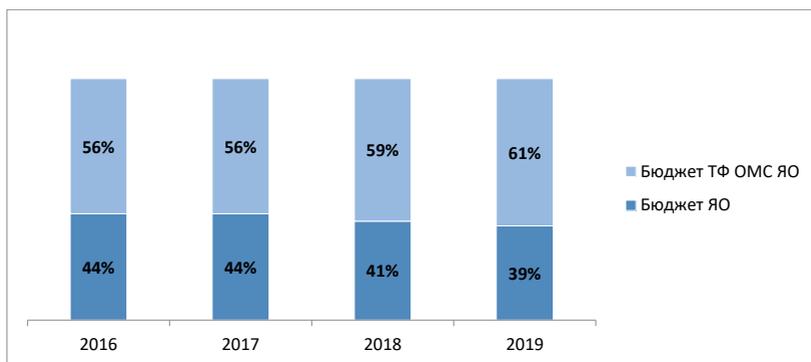


Рисунок 1. Соотношение расходов бюджета Ярославской области и бюджета Территориального Фонда ОМС Ярославской области на здравоохранение, в %

Важнейшими задачами являются увеличение объемов медицинской помощи и создание системы управления ее качеством оказания,

аккредитация медицинских организаций, повышение квалификации административно-управленческого персонала.

Для достижения данных задач необходимо обеспечить систему здравоохранения оптимальным уровнем финансирования. Самый оптимальный способ – поэтапное увеличение государственного финансирования. Только при этом условии можно будет ликвидировать платные услуги в государственных медицинских организациях. Для развития инфраструктуры здравоохранения необходимо сосредоточиться на совершенствовании имеющихся мощностей государственной системы здравоохранения,

Таким образом, из выше сказанного, можно сделать вывод, что в настоящее время организация финансирования здравоохранения является первостепенным направлением социально-экономического развития как на федеральном уровне, так и на региональном.

Библиографический список

1. Улумбекова Г.Э. Здравоохранение России. Что надо делать – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2015. – 704 с.

2. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <https://www.gks.ru>.

3. Решетникова А.В. Экономика и управление в здравоохранении / под общ. ред. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 328 с.

4. Постановление Правительства Ярославской области от 30.05.2018 № 526-п.

5. Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Ярославской области. – Режим доступа: <http://yartfoms.ru/>.

МОЛОДЕЖЬ, НАУКА, ПРАКТИКА

Научное издание

*Сборник научных трудов Юбилейной 60-й Национальной
научно-практической конференции студентов,
магистрантов и аспирантов с международным участием*

Том 2

20 марта 2020 года

Компьютерная верстка Осипова А.А.

ISBN 978-5-6043284-3-9



Подписано в печать 22.05.2020. Формат 60x90/16.
Усл. печ. л. 24,375. Тираж 100 экз. Заказ № 2444.

Отпечатано в ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС»
150062, г. Ярославль, пр-д Доброхотова, д. 16, кв. 158.
Тел.: (4852) 58-76-33, 58-76-37.
E-mail: kancler2007@yandex.ru.