

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

# **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

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

**Том 1**

**Ярославль 2022**

УДК 330.101  
ББК 65.050  
Э 45

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

**Рецензент:**

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

**Э 45 Экономика и управление: теория и практика** / Сборник научных трудов V-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием в 2 томах. Том 1 / кол. авторов; под ред. А.Д. Бурыкина и А.В. Юрченко. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2022. – 386 с. – Текст непосредственный.

ISBN 978-5-6046051-5-8

УДК 330.101  
ББК 65.050

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

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

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

© Коллектив авторов, 2022  
© Ярославский филиал  
Финиуниверситета, 2022

ISBN 978-5-6046051-5-8

## Содержание

<b>Секция «Актуальные проблемы развития российской экономики в современных условиях»</b> .....	8
<i>Батракова Л.Г.</i> Предпринимательские экосистемы в регионах России как новая форма ведения виртуального бизнеса .....	8
<i>Бурыкин А.Д., Широких А.Р.</i> Интеллектуальная собственность и ее роль в развитии экономики .....	12
<i>Гультияев В.Е., Бурыкин А.Д.</i> Пути формирования инновационной системы нового типа в экономике региона .....	18
<i>Жарская З.В.</i> Современные тенденции и направления развития малого бизнеса по сбору, утилизации и переработке отходов в России .....	23
<i>Кваша В.А., Бурыкин А.Д.</i> Контракты и их роль в инновационной экономике .....	29
<i>Кирсанов С.А., Паламаренко Г.А.</i> Решение проблем туристической отрасли с целью социально-экономического развития городов на примере Выборга .....	35
<i>Колесов Р.В., Енин С.А.</i> Актуальные проблемы развития российской экономики в современных условиях .....	41
<i>Коречков Ю.В., Штейман С.А.</i> Влияние рейтинга инвестиционной привлекательности на устойчивость региональной экономической системы .....	44
<i>Педфтиев В.И., Краснова Г.Н.</i> Институциональные новации в России: региональные аспекты .....	49
<i>Юрченко А.В., Бурыкин А.Д.</i> Хозяйствующие субъекты в системе контрактных отношений .....	59
<b>Секция «Проблемы и перспективы в сфере государственного и муниципального управления»</b> .....	64
<i>Бурыкин А.Д.</i> Правовое регулирование объектов интеллектуальной собственности .....	64
<i>Подвойская М.А.</i> Особенности противодействия незаконной миграции из стран ЕАЭС .....	69
<i>Райхлина А.В., Зиновьева А.Н.</i> Цифровая трансформация государственного управления региона на примере Ярославской области .....	74
<i>Райхлина А.В., Шубникова В.Э.</i> Анализ массовых коммуникаций органов управления региона на примере Ярославской области .....	78

<i>Цветкова О.Л.</i> Бренд города как инструмент управления: возможности и проблемы .....	82
<b>Секция «Современные аспекты развития менеджмента и маркетинга» .....</b>	<b>89</b>
<i>Гультяев В.Е.</i> Современная трактовка понятия информационная безопасность с точки зрения информационной защиты бизнеса хозяйствующего субъекта.....	89
<i>Кабанова Л.В.</i> Основные этапы формирования эффективной системы обучения персонала .....	94
<i>Колесов Р.В., Бурыкин А.Д.</i> Внешняя среда и ее влияние на финансовую устойчивость организации .....	99
<i>Колесов Р.В., Васильева А.О.</i> Планирование прибыли как источника самофинансирования предприятия.....	104
<i>Колесов Р.В., Зарюгина А.С.</i> Международный опыт и стандартизация систем регулирования рисками.....	110
<i>Колесов Р.В., Зарюгина А.С.</i> Методы и модели, применяемые для обнаружения и минимизации рисков .....	113
<i>Колесов Р.В., Зарюгина А.С.</i> Система управления рисками. Процесс и особенности управления рисками в современной России .....	117
<i>Колесов Р.В., Мишина В.И.</i> Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.....	120
<i>Комаров А.В.</i> Социальная ответственность организации как фактор повышения лояльности персонала.....	124
<i>Кузнецова С.О., Репин Р.П.</i> Направления развития системы финансового менеджмента высших учебных заведений.....	129
<i>Мудревский А.Ю.</i> Мотивация труда, как фактор экономической безопасности хозяйственной деятельности .....	135
<i>Останчук В.Н.</i> Миссия как главная стратегическая концепция развития компании .....	139
<i>Сироткин С.А., Юрченко А.В.</i> Механизмы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия .....	143
<i>Турбан Г.В.</i> Особенности развития телекоммуникационного рынка в мировой экономике и Республике Беларусь.....	147
<i>Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д.</i> Риски в системе экономических отношений на предприятии .....	151
<i>Юрченко А.В., Наумов И.А.</i> Менеджмент ценности бизнеса в современных корпорациях.....	156

<b>Секция «Современные проблемы и тенденции развития финансов, кредита и банковского дела»</b> .....	160
<i>Карасев А.П., Пересветова О.А.</i> Результаты сделок по слиянию и поглощению на примере ПАО «Промсвязьбанк».....	160
<i>Кваша В.А., Юрченко А.В.</i> Некоторые аспекты функционирования технологии блокчейн.....	163
<i>Колесов Р.В., Рощина А.А.</i> Основы политики управления клиентами в коммерческом банке.....	169
<i>Колесов Р.В., Гомозов В.В.</i> Факторы и условия, определяющие тип финансовой устойчивости организации.....	173
<i>Колесов Р.В., Зарюгина А.С.</i> Минимизация финансовых рисков.....	176
<i>Колесов Р.В., Муратова Л.С.</i> Финансовая устойчивость организации и способы ее повышения.....	180
<i>Колесов Р.В., Пересветова О.А.</i> Современное состояние банковской отрасли России.....	185
<i>Коречков Ю.В., Бакалкина А.В.</i> Факторы обеспечения финансовой устойчивости организаций.....	188
<i>Коречков Ю.В., Семенова Ю.О.</i> Теоретические аспекты финансовой устойчивости предприятия.....	191
<i>Логонова Т.В., Бетенкова Е.П., Тропникова Ю.А.</i> Актуальность использования приложений для контроля финансов.....	195
<i>Неклюдов В.А., Веретенцева А.П.</i> Финансовая политика в организации в условиях дефицита финансовых ресурсов.....	199
<i>Сальников А.М., Гришкина А.Д.</i> Учет немонетарных факторов объектов синдицированного кредита на денежные потоки банков.....	203
<i>Сидоренко Е.А.</i> Формирование стратегии финансирования оборотного капитала организации в условиях современного рынка России.....	206
<i>Черенкова П.А., Тарасова А.Ю.</i> Актуальность внедрения комплексной методики анализа и оценки источников собственных средств коммерческого банка в настоящее время.....	212
<b>Секция «Развитие учетных и аналитических систем национальной экономики»</b> .....	219
<i>Быков В.А.</i> Методика разработки заключения по акту ревизии финансовой и хозяйственной деятельности.....	219
<i>Винокурова А.А., Тарасова А.Ю.</i> Анализ существующей системы бюджетирования на АО «ССЗ «Вымпел».....	224

<i>Колесов Р.В., Гомозов В.В.</i> Понятие и сущность финансовой устойчивости, значение оценки финансовой устойчивости организации .....	229
<i>Колесов Р.В., Гомозов В.В.</i> Информационная база и методы анализа финансового состояния предприятия .....	232
<i>Колесов Р.В., Наумов И.А.</i> Сравнительная характеристика основных моделей оценки стоимости публичных компаний.....	237
<i>Логинова Т.В.</i> Проблемы перехода предприятий России на требования МСФО .....	240
<i>Логинова Т.В., Жишко Г.В.</i> Управление запасами денежных средств как способ улучшения финансового состояния организации .....	245
<i>Неклюдов В.А., Серова С.А.</i> Анализ инвестиционной привлекательности предприятия.....	250
<i>Сальников А.М., Гришкина А.Д.</i> Организация процесса анализа финансовой отчетности коммерческого банка.....	255
<i>Тарасова А.Ю., Скуридина Л.А.</i> Инвестиционная привлекательность организации .....	258
<i>Якшилов И.Н., Пелехова Е.М.</i> Оценка степени банкротства по данным публикуемой бухгалтерской (финансовой) отчетности организации ...	262
<b>Секция «Гуманитарные и общественные науки: современное состояние и перспективы развития» .....</b>	<b>267</b>
<i>Бартенев В.А., Бородкин А.В.</i> Латышские стрелки в ярославском восстании 1918 года.....	267
<i>Бартенев В.А., Бородкин А.В., Хуббиев Р.Э.</i> Физическая подготовленность студентов Ярославского филиала Финансового университета.....	271
<i>Бартенев В.А., Бородкин А.В.</i> Мерямаа: туристические и этнокультурные бренды Верхнего Поволжья .....	276
<i>Батаева Е.В.</i> Реализация воспитательного потенциала на уроках иностранного языка: на примере изучения английского языка в 5-9 классах.....	281
<i>Бородкин А.В.</i> Неизвестный автограф дьяка Автомона Иванова: актуальные вопросы российского делопроизводства.....	287
<i>Бородкин А.В., Царева А.А.</i> «Первая пятилетка» в Ярославле: к вопросу о роли М.Ф. Болдырева в создании региональной промышленности .....	292
<i>Бородкин А.В.</i> К вопросу о происхождении названия г. Острогожска..	297
<i>Бородкин А.В.</i> Иван Андреевич Саввин: к вопросу об истории становления Воронежской медицины .....	302

<i>Бородкин А.В.</i> Историко-культурные и религиозные святыни Крыма..	307
<i>Грачева Ю.В., Петерсон Д.М.</i> Основные черты нью-йоркского акцента .....	313
<i>Громова М.В.</i> Профессиональный стандарт «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» как основа для выявления профессиональных дефицитов педагогов.....	318
<i>Громова М.В., Николаев Р.А.</i> Механизмы формирования «общества спектакля» Ги Дебора.....	323
<i>Зосимчук В.Н.</i> Военно-профессиональная направленность как основа подготовки военных кадров .....	328
<i>Иванова Н.И., Завьялова М.В.</i> О некоторых особенностях вычисления определителей .....	333
<i>Колесов Р.В., Пасишник В.М.</i> Организация систематических занятий физической культурой и отдыха, как основа эффективной деятельности обучающегося.....	338
<i>Кольшикина Т.Б., Шустина И.В.</i> Проблемы эффективности устной деловой речи.....	342
<i>Коришунова Н.И.</i> Первый опыт создания и становления коммерческих учебных заведений в России рубеже XIX и XX веков на примере Ярославской губернии.....	345
<i>Краснова Г.Н.</i> Математические методы выявления основной тенденции развития социально-экономических явлений.....	351
<i>Лапкина Е.В.</i> Психология защитного поведения курсантов-первокурсников .....	357
<i>Лапкина Е.В., Котий И.Р.</i> Темперамент и характер как свойства личности военнослужащего.....	362
<i>Мильто А.В.</i> Интеграционные процессы на Африканском континенте: от Организации африканского единства к Африканскому союзу .....	366
<i>Мильто А.В.</i> «Мягкая сила» как средство достижения успеха в мировой политике.....	371
<i>Сироткин С.А., Бородкин А.В.</i> Юридическая «дислексия» на примере пандемии коронавируса .....	376
<i>Сироткин С.А., Бородкин А.В.</i> М.Ф. Болдырев и реформа системы народного образования Ярославской губернии .....	380

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

УДК 338.242

**Предпринимательские экосистемы в регионах России как новая форма ведения виртуального бизнеса**

*Батракова Л.Г., д-р экон. наук, профессор  
Ярославский государственный педагогический университет  
им. К.Д. Ушинского*

**Аннотация.** В настоящее время экономика России вовлечена в глобальный тренд создания и развития экосистем. Экосистемы – новое явление в экономике XXI века, связанное со стремлением компаний удовлетворять как можно больше потребностей населения, увеличив свою прибыль. Развитие предпринимательской активности является важной задачей социально-экономического развития регионов страны. В статье рассмотрены основные элементы предпринимательской экосистемы.

**Ключевые слова:** предпринимательство, экосистема, регион, бизнес.

**Entrepreneurial ecosystems in the regions of Russia as a new form running a virtual business**

*Batrakova L.G., doctor of economics, professor  
Yaroslavl state pedagogical university named after K.D. Ushinsky*

**Abstract.** Currently, the Russian economy is involved in the global trend of creating and developing ecosystems. Ecosystems are a new phenomenon in the economy of the XXI century, associated with the desire of companies to satisfy as many needs of the population as possible by increasing their profits. The development of entrepreneurial activity is an important task of socio-economic development of the country's regions. The article discusses the main elements of the entrepreneurial ecosystem.

**Keywords:** entrepreneurship, ecosystem, region, business.

Определение экосистема заимствовано из биологии. Британский ботаник Артур Тэнсли (1871–1925) ввел этот термин в 1930-х годах, указывая на взаимодействия локальных сообществ организмов друг с



другом и окружающей средой. Важными свойствами биологической экосистемы он считал способность к развитию, а также способность адаптироваться к внешним условиям.

Понятие бизнес-экосистема было введено в 1993 году бизнес-стратегом Джеймсом Муром в работе «Смерть конкуренции: лидерство и стратегия в век экосистемы бизнеса». Он рассматривал компанию как представителя бизнес-экосистемы, а не как отдельного игрока. Сейчас бизнес-экосистемы описывают как постоянно развивающиеся, не конкурирующие между собой сообщества организаций, а создающие новую ценность через сотрудничество. Основными целями бизнеса, создающего экосистему, являются: увеличение капитализации и привлечение большого количества пользователей.

Профессор экономики Калифорнийского университета Джеймс Брэдфорд Делонг (род. в 1969) определил экологию бизнеса, как «более производительный набор процессов для разработки и коммерциализации новых технологий», для которого характерны «быстрое создание прототипов, короткие циклы разработки продукта, ранний тестовый маркетинг, компенсация на основе опционов, венчурное финансирование, ранняя корпоративная независимость» [5].

Имеются разные точки зрения к определению экосистемы как: совокупности участников; площадки товаров и услуг (marketplace); саморазвивающейся организации, использующей инновационные подходы к управлению; совокупности компаний или сервисов, оказывающих услуги в разных отраслях, но объединенных общим управлением. ЦБ под экосистемой понимает совокупность сервисов компаний, которые позволяют пользователям получать набор продуктов и услуг в едином бесшовном интегрированном процессе [8], при котором пользователь в рамках выполнения одного процесса незаметно переходит к другому.

Различают следующие виды экосистем: инновационные, цифровые, предпринимательские, венчурные, платформенные и др. Такое разнообразие приводит к появлению множества определений, описывающих экосистему. Упрощенная концепция бизнес-экосистем сводится к возможности повышения стоимости небольших ценностей путем объединения.

Остановимся на предпринимательских экосистемах, которые эволюционирует с конца XX – начала XXI веков. В 1988 году британский экономист Дж. Вальдес в статье «Предпринимательская экосистема: к теории формирования нового бизнеса» применил концепцию экосистем в контексте предпринимательства. Он писал, что «структура экосистемы для

рассмотрения формирования или запуска нового бизнеса содержит два динамических элемента: предприниматель (или, точнее, потенциальный предприниматель) и предпринимательская среда» [10].

Дж. Ф. Мур в работе «Возникновение новой корпоративной формы» (1998) представил концепцию предпринимательской экосистемы, написав, что «предпринимательские экосистемы конденсируются из первоначального водоворота капитала, интереса клиентов и талантов, порожденного новой инновацией точно так же, как успешные виды возникают из природных ресурсов солнечного света, воды и питательных веществ в почве» [9].

Определение предпринимательских экосистем связано с объединением, ограниченным определенной территорией (регионом). Поэтому как концепция такие системы можно отнести к кластерной теории экономического развития [1], теории региональных инновационных систем, развивающихся по методу «тройной спирали» [2].

Большой вклад в развитие теории экосистем внес профессор менеджмента Бэбсон-колледжа Даниэль Айзенберг, создавший проект «Экосистема предпринимательства». Подчеркивая практическую значимость предпринимательских экосистем, в 2011 г. он предложил одну из первых моделей структуры экосистем, состоящую из 6 доменов, на которые разбиваются элементы предпринимательской экосистемы. Он указал на то, что самое главное для подъема экономики – это создание предпринимательской среды, а в ней образуются новые компании. Следовательно, развитие МСП не только создает рабочие места, но и является проводником развития экономики.

Центром региональной экосистемы является одно или несколько крупных предприятий, которые влияют на формирование и развитие предпринимательской экосистемы в целом. К основным элементам предпринимательской экосистемы можно отнести: предпринимателей, правительство, материальные, трудовые и финансовые ресурсы, предпринимательскую инфраструктуру, культурно-социальную компоненту. Кроме того, имеются программы поддержки развития МСП со стороны Правительства РФ. Однако следует отметить, что на федеральном уровне региональные проблемы не всегда учитываются. В результате малый и средний бизнес в регионах России развивается неравномерно [3].

Можно согласиться с определением С.П. Земцова и В.Л. Бабурина, что предпринимательская экосистема – это «система взаимодействия бизнес-агентов различной специализации, формируемые в определенных

территориально ограниченных природно-хозяйственных, институциональных и иных условиях» [7, с. 5]. Климат, географическое положение, инфраструктура и др. не могут быть кардинально или вообще изменены в регионе.

Одним из показателей, оценивающих предпринимательскую экосистему, является количество работников в секторе МСП на 100 человек населения, который по данным ФНС России приведен по регионам в таблице 1.

Таблица 1. - Количество работников в секторе МСП на 100 человек населения на 10.04. 2022 года [6]

Федеральные округа	Субъектов МСП	Количество работников в секторе МСП на 100 человек населения
Российская Федерация	5 976 187	
Центральный федеральный округ	1 903 921	13
Северо-Западный федеральный округ	689 546	14,1
Южный федеральный округ	687 044	9,2
Северо-Кавказский федеральный округ	210 582	3,6
Приволжский федеральный округ	1 052 222	10,7
Уральский федеральный округ	502 995	9,2
Сибирский федеральный округ	619 123	9,7
Дальневосточный федеральный округ	310 754	10,7

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что субъекты МСП распределены по Федеральным округам неравномерно, почти половина сосредоточена в Центральном и Приволжском федеральных округах. Высокая предпринимательская активность в городах Санкт-Петербург и Москва, в Калининградской, Новосибирской, Ярославской и других областях, наименьшая – на Северном Кавказе, Дальнем Востоке и в Арктической зоне.

Другим показателем оценки развития предпринимательской экосистемы является индикатор плотности экосистемы – число субъектов МСП по отношению к рабочей силе. В настоящее время имеются существенные региональные различия в плотности малого бизнеса [7], а также в вовлеченности населения в предпринимательство [4]. Наибольшая плотность в крупнейших агломерациях и портовых регионах Калининградской области и Краснодарского края, наименьшая – в слаборазвитых регионах СКФО и моносырьевых регионах ДВФО.

В заключении отметим, что развитие предпринимательских экосистем во многом зависит от региональной политики в сфере создания МСБ, которая должна быть дифференцирована с учетом местных особенностей.

#### **Библиографический список**

1. Батракова Л.Г. Формирование кластерно-сетевой экономики регионов // Социально-политические исследования. 2019. № 4 (5). С. 69–92.

2. Батракова Л.Г. Инновационное развитие регионов России по модели «тройной спирали» // Социально-политические исследования. 2020. № 3 (8). С. 67–80.

3. Батракова Л.Г. Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России // Социально-политические исследования. 2020. № 2 (7). С. 48–65.

4. Верховская О.Р., Желепова М.В., Александрова Е.А., Богатырева К.А., Шмелева Э.В. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017». – СПб: ВШМ СПбГУ, 2017. – 64 с.

5. Делонг Б. Почему путь долины здесь, чтобы остаться, 2000. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.business2.com/articles/mag.html>.

6. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС. [Электронный ресурс]. - URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>.

7. Земцов С.П., Бабурин В.Л. Предпринимательские экосистемы в регионах России // Региональные исследования. 2019. № 2. С. 4–14.

8. Экосистемы: подходы к регулированию: Доклад для общественных консультаций. Апрель 2021 года. Москва, Центральный банк Российской Федерации, 2021. [Электронный ресурс]. - URL: [https://рспп.рф/upload/iblock/fdb/Банк%20России\\_Экосистемы.pdf](https://рспп.рф/upload/iblock/fdb/Банк%20России_Экосистемы.pdf).

9. Moore J.F. The Rise of a New Corporate Form // Washington Quarterly. 1998. № 1. PP. 167-181.

10. Valdez J. The entrepreneurial ecosystem: toward a theory of new business formation. / Proceedings of the Small Business Institute Director's Association. - San Antonio: University of Texas, 1988. – 102 p.

УДК 338.4

#### **Интеллектуальная собственность и ее роль в развитии экономики**

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал  
Широкых А.Р., Ярославский государственный технический университет*

**Аннотация.** Проведенный в представленной статье авторами анализ интеллектуальной собственности позволил им выявить взаимосвязь реализации контракта в инновационном процессе и обостренной в связи с этим необходимости защиты прав интеллектуальной собственности, что объясняется определяющей ролью интеллектуальной собственности в процессе реализации инновации, ее особой формой, слабой разработанностью понятия интеллектуальной собственности и неэффективным механизмом ее защиты.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, инновационный процесс, инновация, патент, авторское право.

### **Production and commodity stocks and their role in the enterprise management process**

**Abstract.** In the presented article, the authors reveal the concept and essence of production and commodity stocks, give their classification, and highlight their role in the process of enterprise management.

**Keywords:** production stocks, commodity stocks, management, enterprise, costs.

*Burykin A.D., doctor of economics, professor  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch  
Shirokikh A.R., Yaroslavl State Technical University*

Возрастающее значение отношений интеллектуальной собственности обуславливает необходимость определения особенностей развития контрактных отношений как отношений интеллектуальной собственности. Поскольку интеллектуальная собственность находится в неразрывной связи с человеческой личностью, нравственная составляющая в контрактном отношении приобретает особо большое значение в условиях формирования экономики знаний. На современном этапе развития общества все большее значение приобретают отношения интеллектуальной собственности, что связано со становлением экономики нового типа – экономики знаний. Важной для экономической теории

становится категория знания. Знание становится экономической категорией, поскольку оно является отношением интеллектуальной собственности. Отношение интеллектуальной собственности, как хозяйственное отношение, содержит в качестве момента правовое отношение – право интеллектуальной собственности, а также нравственность, проявляющуюся более очевидно, в отношении материальной собственности, поскольку отношение интеллектуальной собственности имеет более очевидную и неразрывную связь с личностью человека. Результатом интеллектуальной деятельности является знание. Поэтому с ростом важности интеллектуального труда возрастает и важность понимания того, что такое знание, каково его значение для экономики, каким образом понятие знания изменяет традиционные экономические отношения. Знание передается от одного субъекта к другому (отчуждается) в форме информации, то есть информация – это момент знания. Передавая информацию, владелец интеллектуальной собственности не лишается при этом знания. Пока произведенное новое знание хранится в памяти субъекта, оно по-прежнему существует субъективно. Нематериальные, идеальные результаты интеллектуальной деятельности человека существуют объективно, будучи выраженными в материальных объектах. Основное отличие интеллектуальной собственности от другой заключается в том, что она может быть нематериальна, даже если в последствии воплощается в материальной форме.

В России право интеллектуальной собственности трактуется как институт, экономический смысл которой в неоинституциональной теории в целом и в теории контрактов в частности определяется как создание экономических стимулов для интеллектуальной деятельности. В качестве главного экономического назначения права интеллектуальной собственности называется создание таких стимулов, которые максимизируют разницу между ценностью созданной и используемой интеллектуальной собственности и общественными затратами на ее создание.

Исследователь оформляет свои отношения с работодателем, заранее оговаривая экономические условия своего участия в распределении дохода от реализации создаваемой им научно–технической продукции. В целях получения доступа к необходимой информации исследователь (или организация, в которой работает исследователь) взаимодействует с собственниками информации, оговаривая экономические и иные условия пользования ей. При этом логика экономического поведения каждого из

них определяется различием экономических ролей, что делает возможным взаимодействие и устанавливает его природу и динамику.

Создание и внедрение большинства инноваций требует не только интеллектуальных, но и значительных материальных затрат, которые должны быть не только возмещены, но и принести дополнительный доход. Может случиться так, что кто-то «вложился» в инновацию, а путем «заимствования» результатами воспользовался некто другой. Это невыгодно инноватору и невыгодно в перспективе обществу, так как инновационная деятельность лишается мотивации [2, с. 223]. Только 10 из 100 потенциальных инноваций оказываются эффективными с финансовой точки зрения. Результат интеллектуальной и творческой деятельности приобретает все свойства собственности. Такую категорию благ принято называть интеллектуальной собственностью.

До сих пор в научном мире идут оживленные дискуссии относительно содержания понятия «интеллектуальная собственность». В российском законодательстве интеллектуальная собственность нормативно не определена, хотя такой термин употребляется в Конституции РФ, Гражданском кодексе РФ, ряде федеральных законов. Рассмотрим основные подходы к определению понятия «интеллектуальная собственность».

Общепринятое определение интеллектуальной собственности приводится всемирной организацией интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность означает творения человеческого разума: изобретения, литературные и художественные произведения, символику, названия, изображения и образцы, используемые в торговле [1, с. 112].

В России в соответствии с Гражданским Кодексом интеллектуальную собственность определяют, как список результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, которыми предоставляется правовой охрана. Таким образом, интеллектуальной собственностью являются: программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ); произведения науки, литературы и искусства; сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания); изобретения; промышленные образцы; товарные знаки и знаки обслуживания; секреты производства (ноу-хау); селекционные достижения.

В широком понимании интеллектуальная собственность означает закрепленные законом временные исключительные права на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. Законодательство, которое определяет права на интеллектуальную

собственность, устанавливает монополию авторов на определенные формы использования результатов своей интеллектуальной, творческой деятельности, которые, таким образом, могут использоваться другими лицами лишь с разрешения первых.

В юриспруденции словосочетание «интеллектуальная собственность» является единым термином, входящие в него слова не подлежат толкованию по отдельности. В частности, «интеллектуальная собственность» является самостоятельным правовым режимом (точнее даже — группой режимов), а не представляет собой, вопреки распространенному заблуждению, частный случай права собственности.

Объектами интеллектуальной собственности, имеющими денежное выражение, являются: техническое новшество, запатентованная идея, новаторское решение менеджера, дизайнера, модельера; перспективная социальная модель и т. п. [4, с. 124].

Интеллектуальная собственность является важным инструментом укрепления прежних и завоевания новых конкурентных позиций на рынке. Она может использоваться: для создания инноваций (завоевания новых конкурентных преимуществ); создания препятствий для входа на рынок «чужих» фирм (оборона достигнутых конкурентных преимуществ); для получения дохода от продажи прав собственности на использование интеллектуального продукта или от его лицензирования.

Интеллектуальная собственность с точки зрения классических товарно–денежных отношений является нематериальной сущностью. Она отражает человеческие отношения в плане субъективных представлений о взаимных выгодах. Любые нематериальные сущности, формирующие выгоды экономических субъектов, становятся материальными активами и предметом экономического взаимодействия. Формой экономического взаимодействия в настоящее время является институционализированное соглашение о взаимных правах и обязанностях, формулируемые в форме контракта. Таким образом, контракт становится материальным отражением взаимодействий и должен защищать интересы производителей нематериальных ценностей.

В современном мире применяются три основных типа защиты интеллектуальной собственности: патент, авторское право, товарный знак.

Интеллектуальная собственность разделяется на две категории: – *промышленную собственность*, которая включает изобретения (патенты), товарные знаки, промышленные образцы и географические указания источника происхождения; *авторское право*, которое включает литературные и художественные произведения (романы, стихи, фильмы),



произведения изобразительного искусства, а также архитектурные сооружения.

На конкретном рынке патенты и авторское право принадлежат правам интеллектуальной собственности на стороне предложения, в то время как товарные знаки и сдерживание недобросовестной конкуренции принадлежат правам интеллектуальной собственности на стороне спроса.

В научно–технической сфере создается значительная часть инноваций, которые становятся впоследствии объектами прав интеллектуальной собственности. «Неопределенная и часто нереализованная индивидуальная прибыль от научного открытия неизбежно меньше той значительной общественной отдачи, которую приносят открытия и радикальные нововведения. Этот факт можно считать доказанным теоретически и эмпирически. На многочисленных примерах (от пенициллина до ксерокса)» [5, с. 116].

Таким образом, проведенный в данной работе анализ позволил выявить взаимосвязь реализации контракта в инновационном процессе и обостренной в связи с этим необходимости защиты прав интеллектуальной собственности, что объясняется определяющей ролью интеллектуальной собственности в процессе инновации, ее особой формой, слабой разработанностью понятия интеллектуальной собственности и неэффективным механизмом ее защиты. Исходя из этого, пока не будут решены проблемы, связанные с интеллектуальной собственностью, невозможна достаточно эффективная реализация контракта в инновационной сфере.

#### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Интеллектуальная собственность как фактор повышения финансовой устойчивости предприятий // Труд и социальные отношения. 2014. № 2. С. 108-117.

2. Гаврилов С.А. Теория инноваций и инновационного потенциала образовательной деятельности / С.А. Гаврилов, А.Д. Бурыкин // В сборнике: Молодая наука-2015. Сборник материалов шестой региональной научной конференции студентов и аспирантов. 2015. С. 221-225.

3. Юрченко А.В. Моделирование системы управления инновационными процессами на предприятии / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2016. № 1. С. 88-98.

4. Юрченко А.В. Роль инновационного проекта в развитии экономики предприятия / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2015. № 4. С. 124-138.

5. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля // Современные тенденции развития инновационной экономики. Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ, 2013. - С. 115-118.

УДК 338.5

### **Пути формирования инновационной системы нового типа в экономике региона**

*Гультяев В.Е., канд. экон. наук, доцент*

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

*Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

**Аннотация.** В представленной статье авторами обосновывается необходимость изменения модели экономического развития с целью усиления факторов инновационного роста, значительного увеличения инвестиционной активности, обеспечения нового качества развития экономики. При этом авторами делается вывод о том, что возникновение благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности невозможно без формирования соответствующей институциональной среды.

**Ключевые слова:** экономика региона, инновационный рост, инвестиционная активность, инновационная деятельность, инновационная политика, финансирование.

### **Ways of forming a new type of innovation system in the economy of the region**

*Gulytaev V.E., candidate of economic sciences, associate professor*

*Burykin A.D., doctor of economics, professor*

*Yaroslavl higher military school of air defense*

**Abstract.** In the presented article, the authors substantiate the need to change the model of economic development in order to strengthen the factors of innovative growth, significantly increase investment activity, and ensure a new quality of economic development. At the same time, the authors conclude that the emergence of favorable conditions for the implementation of innovative

activities is impossible without the formation of an appropriate institutional environment.

**Keywords:** regional economy, innovative growth, investment activity, innovation activity, innovation policy, financing.

В настоящее время в экономики страны формирование инновационной системы нового типа идет полным ходом. Происходит процесс консолидации институтов, научных и научно–технических центров, при этом государству отводится в ней лидирующая роль в части организации и регулирования инновационной составляющей [3, с. 89].

Государство обязано создавать благоприятные условия для осуществления инновационной деятельности, что невозможно без формирования соответствующей институциональной среды.

Институционально-инновационная среда оказывает важное влияние на динамику и стимулы создания инноваций. Она может, как способствовать инновациям, так и возводить на их пути барьеры, представляющие собой препятствия на пути инноваций и выражающиеся в нарушении хода инновационного процесса и трудностях вывода инновационного продукта на рынок, а также рассматривающийся как институциональные ограничения. Они могут носить объективный и субъективный характер. Первые характеризуют фундаментальные условия, в большей степени независимые от деятельности фирмы и слабо поддающиеся ее воздействию. Вторые создаются его стратегией и действиям. Внедряя инновации, можно выделить четыре группы факторов, как препятствующие (1), так и способствующие (2) инновационной деятельности:

1. Экономико-технологические: 1) недостаток средств и инвестиций, слабость материально-технической базы, отсутствие резервных мощностей, приоритет интересов текущего производства; 2) наличие резерва средств, пакеты инвестиций, прогрессивные технологии, современная хозяйственная и научно-техническая инфраструктура.

2. Политико-правовые: 1) ограничения в антимонопольном, налоговом, патентно-лицензионном и иных видах законодательства; 2) законодательные меры, поощряющие инновационную деятельность (налоговые, таможенные, регистрационные и иные льготы), государственная поддержка инноваций.

3. Социокультурные: 1) сознательное и подсознательное сопротивление переменам разных социальных слоев, нарушение существующих стереотипов поведения и сложившихся традиций, боязнь

разного рода санкций за отсутствие креативных идей; 2) различные, прежде всего морально-психологические, способы поощрения участников инновационного процесса, общественное признание и поддержка творчества, нормальный психологический климат в коллективе.

4. Организационно-управленческие: 1) жесткая централизация и авторитарный стиль управления, «преобладание вертикальных потоков информации, ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых и межинституциональных взаимодействий, жесткость в планировании, ориентация на существующие рынки и краткосрочную окупаемость, сложность процедуры согласования интересов участников инновационного процесса; 2) гибкость организационной структуры, демократический стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, самоорганизация и самопланирование, децентрализация и автономия, наличие целевых рабочих групп [5, с. 117].

Для реализации инновационной политики государства необходимы институциональные преобразования, которые создали бы рыночную инфраструктуру и способствовали активизации инновационной деятельности. Важнейшим направлением институциональной сферы является правовая деятельность государства.

Современные инновационные структуры связаны с различными контрагентами в виде потребителей, посредников, конкурентов, финансовых инструментов, государственных служб и являются полноправными субъектами экономических отношений, действующими в соответствии с объективными факторами воспроизводства капитала. Вместе с тем при анализе необходимо учитывать периодичность появления нововведений, преобладание той или иной группы инноваций в разные периоды времени.

Хотя внутри инновационной системы взаимодействуют организации как частной, так и государственной и смешанной форм собственности, правительственные структуры играют особую роль. Через них осуществляется государственная политика, влияющая на инновационные процессы. Органы государственной власти осуществляют институциональное обеспечение инновационного процесса. Именно государственная политика определяет институциональный профиль системы, который во многом зависит от таких факторов, задаваемых органами государственной власти, как режим функционирования предпринимательской среды, уровень и степень ориентации фундаментальных исследований на рынок, системой мотиваций научно–

исследовательской активности, ее направленности в сторону производства, организацией сектора высшего образования [2, с. 223].

Ключевой вопрос в реализации инновационной деятельности – вопрос финансирования. Но он может быть решен, поскольку любая нормально функционирующая российская компания может на выгодных условиях занять деньги как на внутреннем, так и на внешнем рынке, причем иностранные инвесторы охотно идут на финансирование новых технологий. Главное здесь четко определить, что выпускать, причем желательно, чтобы этот наукоемкий продукт мог быть представлен как на внутреннем, так и на внешнем рынке, пусть даже в отдельной перспективе. При этом гипертрофированное значение придается бюджетному финансированию. Особенно много разговоров касается венчурного капитала.

На данный момент в официальных документах отсутствует четкое и научно обоснованное определение венчурных фондов. В Законе «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» венчурные фонды определяются как «некоммерческие организации. Учреждаемые юридическими и(или) физическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и(или) добровольного инвестирования в обмен на долю в акционерном капитале, ориентированные на финансирование создания, освоения в производстве новых видов продукции и(или) технологий, связанных с высокой степенью риска». Это определение не раскрывает сути венчурного капитала и венчурных фондов, представляя этот вид капитала и структуры, обслуживающие его назначение и движение, как некоммерческие. Если речь идет об инновациях, то нужно говорить не просто о производстве новой продукции, а о производстве принципиально новой продукции как воплощении инноваций. Не любая новая продукция, изготавливаемая на определенном предприятии, свидетельствует о реализации последних достижений научно-технического прогресса, а тем более о наличии элемента инновационной экономики [1, с. 112].

По способу организации инновационного процесса на любом предприятии, включая государственные, можно выделить три модели инновационного предпринимательства: основанной на внутренней организации, когда инновация реализуется внутри предприятия, кооперации ее специализированными подразделениями на базе организации и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту; внешней организации при помощи контрактов, когда заказ на создание, освоение инновации размещается между сторонними

организациями; венчурной организации, когда для реализации инновационного проекта учреждаются дочерние венчурные структуры, привлекающие дополнительные капитальные ресурсы [4, с. 127].

Необходимо помнить, что любые изменения инновационной деятельности связаны с решением ряда институциональных проблем.

Для наиболее эффективной инновационной деятельности мы считаем оптимальной следующий субъектный состав инновационного конгломерата, организованного при помощи контрактов: 1) государство финансирует исследования с помощью специальных фондов или органов. Результаты исследования не принадлежат государству; 2) собственно исследования проводятся специальными научными организациями. Интеллектуальная собственность, полученная в ходе научной работы, принадлежит этим организациям; 3) предприниматели, благодаря определенному участию в проведении исследования, получают права пользоваться произведенной интеллектуальной собственностью. Это участие может иметь субсидиарный финансовый характер, однако не должно быть чрезмерным, так как в противном случае идея такого контракта будет уничтожена, поскольку основной спонсор исследований, по логике вещей должен иметь на результаты таковых особые права; 4) в качестве дополнительного регулятора возможно создание структуры, которая разрешала бы споры, связанные с интеллектуальной собственностью между исследователем и предпринимателем. Государство как основной финансовый донор проектов может обязать участников разрешать споры в этой структуре. Однако она должна быть отделена от распорядителя средств.

Таким образом, для формирования инновационной системы нового типа в экономике региона необходимо прорабатывать специальные институциональные нормы, регулирующие контрактные отношения в инновационной сфере. Это и возможная разработка специального типа контракта, и создание специальных органов, опосредованно воздействующих на инновационную активность.

### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Интеллектуальная собственность как фактор повышения финансовой устойчивости предприятий // Труд и социальные отношения. 2014. № 2. С. 108-117.
2. Гаврилов С.А. Теория инноваций и инновационного потенциала образовательной деятельности / С.А. Гаврилов, А.Д. Бурыкин // В сборнике: Молодая наука-2015. Сборник материалов шестой региональной научной конференции студентов и аспирантов. 2015. С. 221-225.

3. Юрченко А.В. Моделирование системы управления инновационными процессами на предприятии] / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2016. № 1. С. 88-98.

4. Юрченко А.В. Роль инновационного проекта в развитии экономики предприятия / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2015. № 4. С. 124-138.

5. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля // Современные тенденции развития инновационной экономики. Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ, 2013. - С. 115-118.

УДК 330.101

### **Современные тенденции и направления развития малого бизнеса по сбору, утилизации и переработке отходов в России**

*Жарская З.В., канд. экон. наук, доцент*

*Российский государственный гуманитарный университет,  
филиал в г. Домодедово*

**Аннотация.** Усиление деятельности малого бизнеса по сбору, утилизации и переработке отходов является важным фактором развития данного сектора экономики. На сегодняшний день направление на комплексный подход участия городских властей, средств массовой информации, организаций и всех групп населения в мероприятиях повышения уровня использования отходов позволит повысить эффективное функционирование данного вида деятельности малого бизнеса.

**Ключевые слова:** малый бизнес, твердые отходы промышленного и бытового происхождения, охрана окружающей среды, переработка и использование вторичного сырья.

### **Current trends and directions of development of small business for waste collection, disposal and recycling in Russia**

*Zharskaya Z.V., candidate of economic sciences, associate professor  
Russian State University for the Humanities, Domodedovo branch*

**Abstract.** Strengthening the activities of small businesses in the collection, disposal and processing of waste is an important factor in the development of this sector of the economy. To date, focusing on an integrated approach of participation of city authorities, the media, organizations and all groups of the population in measures to increase the level of waste use will increase the effective functioning of this type of small business activity.

**Keywords:** small business, solid waste of industrial and domestic origin, environmental protection, processing and use of secondary raw materials.

В настоящее время уровень деловой активности малого бизнеса определяется состоянием в реальном секторе российской экономики и взаимосвязью с национальной промышленной политикой.

Между тем, коммерческая деятельность, начиная с 90-х годов, ориентировалась во внутренней политике на топливно-энергетический комплекс и на либеральную форму во внешней политике. Поэтому предпринимательская деятельность малого бизнеса, как правило, озабочена экономическими и социальными проблемами, которые не могут их обеспечить и получить существенную выгоду.

Сегодня в отечественном производстве наметилась тенденция к оживлению за счет рыночной адаптации с более высокой стадией хозяйственной зрелости и внутренней самоорганизации, не только крупных, но и малых предприятий, в том числе предприятий по сбору, вывозу, утилизации и переработке отходов.

Известно, что коммерческая деятельность в области переработки отходов и использования вторичного сырья – это выгодный бизнес.

Для данной сферы малого бизнеса в области сбора и переработки отходов – пока еще свободный рынок. Одновременно, на данном рынке имеется достаточно большая потребность и спрос на этот вид деятельности, так как отдельные запасы природных ископаемых сокращаются. Запрос идет из социальной сферы и с каждым годом растет количество мусора, но и у населения увеличивается потребность в решении этой проблемы и в данном виде малого бизнеса по сбору, утилизации и переработки отходов.

Проблемы утилизации твердых отходов промышленного и бытового происхождения на сегодняшний день обостряются, в первую очередь потому, что размеры отходов все время растут, а темпы их переработки при этом несоразмерно малы.

В настоящее время в России, по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), за 2021 год из всех образуемых



отходов в размере 17 млн. тонн твердые отходы составляют 1,6 млн. тонн [1]. Только незначительная часть из них отправляется на переработку, остальная их часть все больше и больше заполняет полигоны для захоронения. Вследствие чего, в настоящее время, скопилось больше сотни миллионов тонн различных твердых отходов, нуждающихся в срочной переработке и обезвреживании.

Сегодня все больше людей стремится минимизировать свой «углеродный след». Так называют выброс диоксида углерода в атмосферу, вызванный деятельностью человека (поездки на автомобиле или самолете, производства товаров и многое другое). Когда мы выбрасываем пластиковую бутылку, сломанный сотовый телефон, отработавшие свои батарейки, это вклад в загрязнение природы, и удар по нашему здоровью, токсины загрязняют воду, воздух и почву. Действительно, для переработки в природе пластикового пакета требуется от 450 до 1 тыс. лет, чтобы он разложился. Известно, что пластиковые пакеты делают из нефти, не возобновляемого ресурса, который вносит свой вклад в глобальное потепление. Поэтому сейчас некоторые правительства стран запрещают их использование в процессе приобретения товаров повседневного спроса (например, в Италии, Китае и в ряде других стран).

Леса, реки и водоемы, в том числе и образовавшие свалки, завалены бесчисленными тоннами пластикового мусора. При этом необходимо учесть тот факт, что некоторые вещи являются одноразовыми, однако это не означает, что они будут переработаны.

Данная проблема существует не только в России, она затрагивает многие страны. В связи с этим Всемирный фонд дикой природы предложил мировому сообществу каждый год проводить международную акцию по борьбе за охрану окружающей среды под названием - Час Земли. Причем дата проведения этой акции назначена в последнюю субботу марта.

Она прошла в 2022 году в субботу, 26 марта. Эта акция, став международной экологической инициативой, подняла озабоченность мирового сообщества в сфере защиты окружающей среды. Для реализации своей цели, а именно, как можно больше привлечь внимания к необходимости ответственного отношения к природе и ресурсам планеты, она носит символический характер [2].

Предлагается в этот день в определенное время отказаться гражданам по всему миру от использования только электричества на час.

Идея привлечь миллионы людей и продемонстрировать свою солидарность по данной проблеме была организована впервые на Австралийском континенте в г. Сидней в 2007 году. Впервые в России

крупнейшее публичное мероприятие как Час Земли было проведено в 2009 году при поддержке правительства г. Москвы и Минприроды РФ.

Прошло больше десяти лет, и она превратилась в массовую экологическую акцию, объединив не только миллиарды людей, но и достаточно много организаций по всему миру в разных городах и странах. Акция Час Земли показала, что возможна солидарность в борьбе за охрану окружающей среды. В этот день и час люди выключают свет в окнах и электроприборы в доме, городские власти и организации также выключают по возможности свет и подсветки зданий и различных объектов. В последние годы и в российских разных городах участвуют около 20 миллионов человек в поддержку данного крупного экологического события. Данная акция по борьбе за охрану окружающей среды может послужить для российских предприятий в области экологии пропагандой, т.е. бесплатной рекламой своей деятельности.

Как вариант, для рекламы этих видов деятельности российских малых предприятий в области экологии можно изготовить буклет-каталог для населения с целью по возможности систематизировать способы личной переработки отходов, а также получить информацию о некотором количестве видов продуктов за счет переработки отходов, позволяющих применять сырье вторично. Это направление очень перспективно, так как будет способствовать снижению нагрузки на окружающую среду городов и поселков.

В данном буклете-каталоге исходную информацию (фото, рисунки, описания и т.п.) рекомендуется располагать следующим образом. Во-первых, этот буклет-каталог должен обязательно содержать девиз данной публичной компании по более экологичному образу жизни и снижению нагрузки на окружающую среду, а также информацию с цифровым материалом о современном состоянии в этой области, как мотивацию. Во-вторых, расположить информацию по видам продукции, полученных из переработки отходов, и направления её использования для отдельных целевых групп населения. Например, к целевым группам можно отнести население, занимающееся следующими видами деятельности: домашним хозяйством, садоводством, индивидуальным предпринимательством, спортом и физкультурой, музыкой, искусством, учащиеся и др. Одновременно, расположить информацию в буклете-каталоге о продукции, полученной из переработки отходов, соответственно, по видам деятельности данных целевых групп населения. В-третьих, предложить конкретные способы для повторного использования продукции и личной переработки данных отходов. Например, для определенной целевой

группы населения предложить в качестве повторного способа использовать старые газеты для оригинальной упаковки подарков, в сувенирной продукции и декоре и др. В качестве личного способа переработки отходов использовать их при изготовлении журнальных столиков, полок, вазонов для цветов, для креативных светильников, элементов интерьера и др.

Такой буклет-каталог могут создать и распространять региональные общества по защите потребителей, муниципальные подразделения, занимающиеся сбором и проблемами переработки вторсырья, а также студенты, в качестве использования в своей предпринимательской деятельности. Студенты в этой области могут проявить свой креатив при создании такого буклета-каталога и предложить свои способы использования отходов.

Самое главное, что совместное участие городских властей, организаций, средств массовой информации и всех групп населения в предлагаемых мероприятиях необходимо рассматривать как неперемное условие успешной реализации программ в сфере переработки отходов. Данный комплексный подход повышения уровня переработки отходов и их использования необходимо рассматривать не только для решения многих проблем экологии, как фактор ресурсосбережения, но и в экономических задачах предприятий малого бизнеса в данной сфере.

Кроме этого, в отечественной практике комплексный подход с участием городских властей, организаций и всех групп населения в мероприятиях повышения уровня утилизации и переработки отходов позволит обеспечить благоприятный инвестиционный климат для малого предпринимательства, которому присущи адаптивность и довольно высокий уровень мобильности к требованиям рынка по продукции постоянного и повседневного спроса, длительного использования. Также важным аспектом является включение предприятий по переработке отходов в структуру территориальной организации общественного воспроизводства, что будет способствовать развитию межотраслевых коммуникаций и росту экономики [3].

В настоящее время не только в России наблюдается спад деловой активности, вследствие чего население сознательно покупает меньше вещей. Однако экономисты отмечают, что даже когда спад закончится, стремление бороться за защиту окружающей среды останется главным трендом общества массового потребления.

Сегодня в области экологии функционируют следующие предприятия: мусоросжигающие, мусоросортировочные и перерабатывающие отходы. В

данный момент перед российскими предприятиями по переработке отходов стоит задача – уменьшить негативное воздействие на экологическую среду [4].

Предприятия по переработке отходов имеют производственную специализацию по видам отходов, которые поступают от организаций и населения. В дальнейшем они их перерабатывают с помощью технологий, соответствующих этим отходам. Эти предприятия при переработке отходов производят продукцию для повторного использования. Они имеют малозатратное производство из-за сырья, поступающего в виде отходов.

Предприятия по переработке отходов из полимеров и пластмассы производят продукцию и изделия для интерьера квартир в виде карнизов для штор, ванных и кухонь, бутылки, тару для пищевой и химической продукции и многое другое.

Предприятия по переработке макулатуры выпускают бумагу различного назначения и типа, в том числе и картон для тары и упаковки. Другие предприятия специализируются на переработке искусственного и натурального текстиля. Выпускают продукцию для мебельного производства как наполнитель, а для населения: в виде штор и подобные изделия. Кроме этих, существуют предприятия по переработке изделий из резины, стекла, различного металлолома, строительного мусора, отходов древесины, электроники и др.

Технология по переработке отходов на этих предприятиях дает намного меньше выбросов в атмосферу, воду, почву, чем сжигание, а если будет осуществлена сортировка и вывоз ТБО можно, достичь стопроцентной их переработки. В данный момент перед российскими предприятиями по переработке отходов стоит задача – уменьшить негативное воздействие на экологическую среду.

Практическая значимость переработки промышленных и бытовых твердых отходов состоит в том, что она выгодна и для населения, бизнеса и государства.

### **Библиографический список**

1. Основные показатели охраны окружающей среды. Статистический бюллетень // Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – М., 2021. - 116 с.

2. Акция «Час Земли» пройдет в России 26 марта [Электронный ресурс]. URL:

[https://tass.ru/obschestvo/14088481?utm\\_source=yandex.ru&utm\\_medium=organic&utm\\_campaign=yandex.ru&utm\\_referrer=yandex.ru](https://tass.ru/obschestvo/14088481?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru).

3. Ровенских И.Е., Сидоренко Е.А. Развитие форм территориальной организации общественного производства и ее структура // Государство, власть, управление и право. Материалы XII Всероссийской научно-практической конференции. – М., 2022. С 154-157.

4. Переработка твердых отходов: основные способы утилизации ТКО [Электронный ресурс]. – URL: <https://cleanbin.ru/utilization/solid/tko-waste>.

УДК 336.5

### **Контракты и их роль в инновационной экономике**

*Кваша В.А., канд. экон. наук, доцент*

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В представленной статье авторами рассматриваются контрактные экономические отношения с позиции соглашений между покупателем и поставщиком, в которых условия обмена определяются ценой, специфичностью активов, гарантиями. При этом количество, качество товаров и услуг, продолжительность контракта принимаются как уже определенные.

**Ключевые слова:** контракт, покупатель, поставщик, инновационная экономика, инновационная инфраструктура.

### **Contracts and their role in the innovation economy**

*Kvasha V.A., candidate of economic sciences, associate professor*

*Burykin A.D., doctor of economics, professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In the presented article, the authors consider contractual economic relations from the perspective of agreements between the buyer and the supplier, in which the terms of exchange are determined by the price, specificity of assets, guarantees. At the same time, the quantity, quality of goods and services, and duration of the contract are accepted as already defined.

**Keywords:** contract, buyer, supplier, innovative economy, innovative infrastructure.

Ключевым фактором для формирования устойчивых отношений между экономическими субъектами является способ и характер их взаимодействия. Конкретные рамки взаимодействия, описывающие условия совершения сделок, определены сущностными установками контракта и контрактных отношений или договорами между непосредственными участниками взаимодействия. При заключении контракта индивиды используют в качестве данных формальные и неформальные нормы, применяя и интерпретируя их для нужд конкретной сделки. Другими словами, контракт отражает осознанный и свободный выбор индивидами целей и условий обмена, осуществляемого в заданных институциональных рамках [1, с. 222].

Изучение работ представителей различных направлений экономической теории контрактов позволяет сделать вывод о том, что современная теория контрактов внутренне неоднородна, предпосылки анализа у различных ее направлений также несколько отличаются и даже употребляя термин «контракт» разные представители экономической теории контрактов не всегда имеют в виду одно и то же. Единого же определения контракта неоинституциональная теория к настоящему моменту не выработала. Экономический и правовой аспекты контракта оказывают друг на друга влияние: специфика экономического обмена определяет то, какими будут условия договора, а требования закона и условия договора диктуют сторонам правила проведения экономического обмена. В то же самое время экономические и правовые отношения не пересекают границы друг друга, соотносясь как норма и содержание. Также в недостаточной степени разработана взаимосвязь системы контрактных отношений и других систем общественных отношений.

При заключении контракта экономические субъекты используют в качестве данных формальную и неформальную структуру, применяя или интерпретируя ее для той или иной конкретно-экономической сделки. Другими словами, контракт отражает осознанный и свободный выбор экономическими субъектами, осуществляемого в заданных институциональных рамках.

Контрактные экономические отношения – это есть, по сути дела, соглашения между покупателем и поставщиком, в которых условия обмена определяются тремя факторами: 1) ценой, 2) специфичностью активов, 3) гарантиями. При этом количество, качество товаров и услуг, продолжительность контракта принимаются как уже определенные.

В узком смысле – контракт – это формальное правовое обязательство, согласие с которым каждая сторона подтверждает в установленной форме и к которому применим определенный корпус законов. В этом смысле не все сделки и соглашения носят контрактный характер.

Контракты в экономической теории рассматриваются не только как чисто рыночные договоры, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать.

Заключая контракт, экономические агенты должны принять решение о форме договора, от выбора которого будут зависеть особенности их дальнейшего взаимодействия. На решение о выборе формы контракта оказывают влияние различные факторы, а именно: сложность сделки, трудность измерения результатов сделки, неопределенность, взаимосвязь с транзакциями), совершаемыми другими людьми. На различных этапах взаимодействия участников возникают издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и заключения контракта, издержки контроля и измерения результатов труда, издержки защиты от оппортунистического поведения. Оценив характеристики конкретной сделки, важно исследовать общие факторы, оказывающие влияние на выбор формы контракта. Это совокупность господствующих в обществе формальных и неформальных норм, влияющих на все аспекты поведения экономических агентов. Что касается формальных норм, то различные типы договоров обеспечивают разную степень социальной защищенности работников.

Контракт организует деятельность нескольких субъектов, координирует их поведение, определяет содержание и сроки выполнения взятых на себя сторонами контракта обязательств. Существование контракта выступает одновременно и условием для использования различных механизмов защиты его выполнения. Таким образом, контракт представляет собой институциональные рамки осуществления конкретных сделок. Как и любой институт, контракт не столько ограничивает взаимодействие, сколько создает для него предпосылки.

Мир контрактов довольно сложен, что отражается в многообразии классификаций. Контракты могут быть классифицированы по-разному ввиду наличия множества характеристик. В таблице 1 подробно рассмотрены различные классификации.

На наш взгляд, существующие классификационные признаки контрактов являются недостаточными. Мы предлагаем в качестве дополнительного классификационного признака выделить степень

неопределенности результата экономического взаимодействия. Необходимость выделения этого признака обуславливается значительным усложнением экономических отношений. Если раньше большинство локальных экономических событий можно было спрогнозировать с большой степенью вероятности, то теперь этот процесс крайне затруднен. Причем, проблема кроется, на наш взгляд, не в сложности изучения стохастических процессов, а в принципиальной невозможности предсказать появление нового изобретения, меняющего существующую рыночную конъюнктуру. В соответствии с этим признаком мы выделяем контракты с высокой степенью неопределенности результата экономического взаимодействия и с невысокой степенью неопределенности результата экономического взаимодействия.

Таблица 1. - Классификации контрактов [2, с. 58]

№	Характеристика	Тип контракта
1.	Полнота	Полные – Неполные
2.	Формализованность	Явные – Неявные
3.	Частота	Разовые – Случайные – Регулярные
4.	Срочность	Краткосрочные – Краткосрочные с механизмом автоматического продления – Долгосрочные
5.	Гарант выполнения контракта	Государство– Третья сторона – Контрагенты
6.	Прохождение стадий заключения сделки	Эксплицитные – ИмPLICITные
7.	Способ управления реализацией контракта	Управляемые участниками контракта – Управляемые третьей стороной – Управляемые организацией, создаваемой участниками контракта
8.	Степень неопределенности результата экономического взаимодействия	Инновационный (высокая степень неопределенности) – неинновационный (низкая неопределенность)

Чем сложнее процесс взаимодействия, тем важнее будет структура контракта и его значение, определяющее это взаимодействие. Одной из самых сложных сфер, где взаимодействуют хозяйствующие субъекты, является инновационная сфера. Под инновационной сферой мы понимаем сферу деятельности производителей инновационной продукции (работ, услуг), включающей создание и распространение инноваций.

Существующие тенденции позволяют сделать вывод о том, что можно говорить о появлении такого понятия как инновационная экономика. Инновационная экономика - это экономика общества, основанная на



знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности.

С точки зрения «типов» инновационной экономики можно условно выделить: экономику переходного периода (переход от административно-командной формы хозяйствования к рыночным механизмам хозяйствования, что можно трактовать как экономическую инновацию); экономику инновационного развития (прирост показателей ВВП достигается в основном за счет новшеств – нововведений различной природы); экономику знаний и прав на них, т.е. экономику интеллектуальной собственности и нематериальных активов.

Тип инновационной экономики характеризуют три основные черты с точки зрения инновационной деятельности: 1) способность субъектов хозяйствования осуществлять инновационную деятельность (ресурсно-проектная предрасположенность и предшествующий опыт); 2) существующие инновационные риски, связанные с созданием нового продукта или процесса (как инновации), а не с масштабированием уже ранее созданного продукта или процесса. Эти риски обусловлены многими факторами, в том числе наличием или отсутствием соответствующей инновационной инфраструктуры; 3) стоимость инвестиций, необходимых для осуществления инновационной деятельности [3, с. 89].

Большинство исследователей считают, что экономика общества является инновационной, если в обществе:

1) любой индивидуум, группа лиц, предприятий в любой точке страны и в любое время могут получить на основе автоматизированного доступа и систем телекоммуникаций любую необходимую информацию о новых или известных знаниях, инновациях (новых технологиях, материалах, машинах, организации и управления производством и т.п.), инновационной деятельности, инновационных процессах;

2) производятся, формируются и доступны любому индивидууму, группе лиц и организациям современные информационные технологии и компьютеризированные системы, обеспечивающие выполнение предыдущего пункта;

3) имеются развитые инфраструктуры, обеспечивающие создание национальных информационных ресурсов в объеме, необходимом для поддержания постоянно убыстряющихся научно-технического прогресса и инновационного развития, и общество в состоянии производить всю необходимую многоплановую информацию для обеспечения динамически

устойчивого социально-экономического развития общества и, прежде всего, научную информацию;

4) происходит процесс ускоренной автоматизации и компьютеризации всех сфер и отраслей производства и управления; осуществляются радикальные изменения социальных структур, следствием которых оказываются расширение и активизация инновационной деятельности в различных сферах деятельности человека;

5) доброжелательно воспринимают новые идеи, знания и технологии, готовы к созданию и внедрению в широкую практику в любое необходимое время инноваций различного функционального назначения;

6) имеются развитые инновационные инфраструктуры, способные оперативно и гибко реализовать необходимые в данный момент времени инновации, основанные на высоких производственных технологиях, и развернуть инновационную деятельность; она должна быть универсальной, конкурентоспособно осуществляющей создание любых инноваций и развитие любых производств;

7) имеется четко налаженная гибкая система опережающей подготовки и переподготовки кадров-профессионалов в области инноватики и инновационной деятельности, эффективно реализующих комплексные проекты восстановления и развития отечественных производств и территорий [4, с. 126].

Для российской экономики мы полагаем возможным говорить о существовании инновационно-ориентированной экономики. В настоящее время для Российской Федерации высшим руководством определены следующие пять стратегических векторов экономической модернизации страны: 1) разработка и выведение на внутренние и внешние рынки новых видов топлива; 2) новый качественный уровень ядерные технологии; 3) совершенствование информационных технологий, влияния на процессы развития глобальных общедоступных информационных сетей; 4) создание собственной наземной и космической инфраструктурой передачи всех видов информации; 5) передовые позиции в производстве отдельных видов медицинского оборудования, сверхсовременных средств диагностики, медикаментов для лечения вирусных, сердечно-сосудистых, онкологических и неврологических заболеваний [5, с. 117].

Таким образом, мы полагаем, что контрактам в инновационно-ориентированной экономике должно уделяться большое внимание как на теоретическом и нормативно-правовом уровне, так и в практическом применении, особенно со стороны государства.

### **Библиографический список**

1. Гаврилов С.А. Теория инноваций и инновационного потенциала образовательной деятельности / С.А. Гаврилов, А.Д. Бурыкин // В сборнике: Молодая наука-2015. Сборник материалов шестой региональной научной конференции студентов и аспирантов. 2015. С. 221-225.

2. Кваша В.А. Основы теории менеджмента: учебное пособие / В.А. Кваша, Е.В. Горгола, А.В. Золотарева; ФГБОУ ВПО "Ярославский гос. пед. ун-т им. К. Д. Ушинского". - Ярославль, 2021. - 125 с.

3. Юрченко А.В. Моделирование системы управления инновационными процессами на предприятии / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2016. № 1. С. 88-98.

4. Юрченко А.В. Роль инновационного проекта в развитии экономики предприятия / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2015. № 4. С. 124-138.

5. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля // Современные тенденции развития инновационной экономики. Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ, 2013. С. 115-118.

УДК 332.14

### **Решение проблем туристической отрасли с целью социально-экономического развития городов на примере Выборга**

*Кирсанов С.А., канд. экон. наук, профессор*

*Паламаренко Г.А., канд. экон. наук, доцент*

*Российский государственный гуманитарный университет,  
филиал в г. Домодедово*

**Аннотация.** В наше время всё больше регионов и городов России начинают заниматься улучшением своего туристического продукта, повышая уровень сервиса и разрабатывая различные мероприятия. Важно учесть взаимозависимость и синергичность проектов, как важной единицы подхода и деятельности, направленной на использование уже развитых аспектов организации туристической привлекательности в целях ускорения социально-экономического развития города. В статье рассматриваются вопросы развития проблемных сфер туристического центра города Выборг.

**Ключевые слова:** социально-экономическое развитие города, туристско-рекреационные комплексы.

## **Solving the problems of the tourism industry for the purpose of socio-economic development of cities on the example of Vyborg**

*Kirsanov S.A., candidate of economic sciences, professor*

*Palamarenko G.A., candidate of economic sciences, associate professor  
Russian State University for the Humanities, Domodedovo Branch*

**Abstract.** Nowadays, more and more regions and cities of Russia are beginning to improve their tourism product, increasing the level of service and developing various activities. It is important to take into account the interdependence and synergy of projects as an important unit of approach and activity aimed at using already developed aspects of the organization of tourist attractiveness in order to accelerate the socio-economic development of the city. The article deals with the development of problematic areas of the tourist center of Vyborg.

**Keywords:** socio-economic development of the city, tourist and recreational complexes.

Ускоренное развитие туристической отрасли России оказывает благоприятное влияние на другие отрасли экономики, становится триггером экономического и социального развития регионов и городов. Формирование туристско-рекреационных комплексов позволяет обеспечить развитие регионального туризма и удовлетворение потребностей населения в туристских и рекреационных услугах.

Рассмотрим муниципалитет «Город Выборг» Ленинградской области, обладающий серьезными туристско-рекреационными ресурсами, которые возможно использовать для создания новых экскурсионно-туристских программ на проектной основе, учитывая возросший интерес к внутреннему туризму. Отметим, что туристический потенциал города Выборг реализуется, к сожалению, сегодня незначительно.

При всей своей туристской привлекательности, слабым местом нужно признать инфраструктуру города Выборг, которая в настоящее время не отвечает не только взыскательным требованиям, но и минимальному комфорту большого потока туристов. Именно над этими проблемами сейчас активно ведется работа администрацией города и горожанами, заинтересованными в процветании города.

*Историко-культурные ресурсы города Выборг.* Выборг – это уникальный город Ленинградской области, история которого насчитывает более 700 лет существования. Город близко располагается к Финляндии, что делает его идеальным туристическим местом. На наш взгляд, его историко-культурная и природная аттрактивность<sup>1</sup> должна использоваться более разнообразно для увеличения туристического потока в город.

Красота древнего города не может не впечатлить даже самого искушённого путешественника. Величественный старинный замок, прекрасно сохранившиеся валунные дома 15-16 века, а также множество музеев и исторических достопримечательностей – всё это позволяет окунуться в атмосферу настоящего средневековья.

Истинная причина, почему Выборг издавна привлекает к себе российских и зарубежных туристов заключается, разумеется, в его уникальной архитектуре и достопримечательностях. Всего в Выборге сосредоточено более 300 разнообразных памятников: исторических, архитектурных, скульптурных, садово-паркового искусства и археологических [2, с. 10].

В 2010 году Выборгу был присвоен статус исторического поселения. Восстановление объектов культурного наследия ведется по программам: "Культура России", "Сохранение и развитие малых городов России", а также "Развитие культуры в Ленинградской области" [1]. В 2014 году были определены 16 объектов культурного наследия федерального значения, 72 объекта культурного наследия регионального значения и выявлены 123 объекта культурного наследия [3].

Наиболее видным памятником периода классицизма в Выборге является Спасо-Преображенский собор, заложенный в 1787 году по указу Екатерины Второй. Собор был выполнен по проекту архитектора Н.А. Львова. Собор был признан кафедральным в 1892 году после учреждения Выборгской епархии.

Единственный действующий лютеранский храм в городе – это собор Святых Петра и Павла, он был заложен в конце XVIII века, когда губернатор Энгельгард попросил Екатерину II разрешить сбор средств на постройку храма для немецкой лютеранской общины. Построенный на людские пожертвования храм изначально хотели назвать Собор Святой Екатерины, но поскольку строительство закончилось уже при Павле I, храм осветили как Собор святых апостолов Петра и Павла. Утварь храма,

---

<sup>1</sup> Аттрактивность — одно из ключевых свойств туристских ресурсов, свидетельствующих об их ценности, способность ресурса привлекать внимание туриста, вызывать эмоции, возбуждать интерес // <http://www.lib.uniyar.ac.ru/edocs/iuni/20190101.pdf>.

а также церковный орган в советское время были уничтожены, и лишь в 1991 году собор вновь прошёл освящение.

Костел святого Гиацинта – это памятник Готической архитектуры XVI века, возведённый из камня для нужд монастырской школы при Францисканском монастыре. Это одно из самых старых зданий Выборга, и даже на сегодняшний день его стены остались в целостности и сохранности. Здание часто меняло свою роль. Так, с 1650-х годов здесь разместилось дворянское собрание города, а в 1799 Павел I поспособствовал, чтобы здание стало частью церкви, и в нём разместился церковный приход. В 1802 году помещение отдали римско-католическому приходу. Так здание стало церковью Святого Гиацинта, просуществовавшей до 1940 г. В наше время в этом здании размещены офисы и картинная галерея.

Самый старый жилой дом в России находится именно в городе Выборг. Дом горожанина построен в 1583 году.

Несомненно, жемчужиной среди достопримечательностей Выборга является Выборгский замок, основанный в 1293 году шведами. По решению Шведского короля, крепость была возведена на Замковом острове и получила название Выборг. Несколько раз в год на территории замка проходят рыцарские турниры, позволяющие окунуться в атмосферу средневековья. Главной визитной карточкой замка является башня, с которой открывается завораживающий вид на весь город, Выборгский залив и Анненские укрепления середины XVIII века.

Говоря о Выборге, нельзя не упомянуть основателя Выборгского замка Торгильса Кнутссона. Памятник ему, автором которого является Вилли Вальгрэн, стоит на площади Старой Ратуши, а установлен он после личного разрешения Николая Второго.

Парк Монрепо расположен недалеко от Выборгского залива, на побережье бухты Защитная. В переводе с французского название парка означает «отдых и покой». Это скально-пейзажный парк, являющийся также историко-культурным и природным музеем-заповедником, его площадь составляет 180 гектаров. Основой формирования парка послужила эстетическая концепция Людвиг Генриха Николаи, в соответствии с которой и был создан романтико-поэтический парк Монрепо [5].

Повышение эффективности управления развитием туристско-рекреационного комплекса г. Выборг. Принятая Концепция развития туризма в Выборге направлена на формирование в городе современного и конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса. В основе

Концепции следующие принципы: системность, полнота, приоритетность, сбалансированность и экологичность [4].

Цель развития туристического центра муниципалитета «Город Выборг» - это формирование всевозможных туристических и рекреационных услуг, отвечающих современным стандартам качества, ориентированных на создание условий отдыха местного населения.

Среди предпосылок успешного развития города Выборг выделим выгодное географическое положение, богатое культурно-историческое наследие, транспортная доступность, высокий потенциал развития водного, экологического и других видов туризма.

Город обладает значительным туристским потенциалом. В Выборге сохранились средневековые монастыри и храмы, дворцово-парковые ансамбли и дворянские усадьбы. Проводимые в городе летние фестивали заставят туриста окончательно забыть, в каком времени он находится, и позволят полностью окунуться в атмосферу истории.

В силу имеющихся общемировых и локальных тенденций, выделим пять следующих видов туризма: рекреационный, культурно-познавательный, водный, бизнес-туризм и экологический.

Любое из данных направлений предполагает развитие дополнительных услуг с помощью малого бизнеса при наличии значительных инвестиций и поддержки со стороны местной администрации Выборга в туристическую инфраструктуру. Кроме того, при позиционировании Выборга как туристического центра могут быть использованы такие направления как «история» (например, «Выборг – Ганзейский город») и «география» (например, «Выборг – ворота в Скандинавию»), а также «искусство» (например, «Выборг - столица кино»). Тем более, что в городе ежегодно с успехом проходят фестивали российского кино «Окно в Европу» - это третий по значимости конкурс для создателей отечественных фильмов. За лучшие фильмы победителям вручают золотую и серебряную ладью.

В целях увеличения туристского потока необходимо решение следующих задач:

- реализация мероприятий Программы сохранения исторической части города Выборга;
- организация дополнительных пунктов пропуска через границу для водных видов транспорта в г. Выборге;
- формирование совместного туристского продукта с Санкт-Петербургом, включение Выборга в межрегиональные туристские маршруты;

- опережающее развитие инфраструктуры гостеприимства;
- создание информационных центров для туристов;
- международное сотрудничество в области туризма;
- проведение ремонтно-реставрационных работ памятников архитектуры;
- проведение развлекательных и спортивных мероприятий.

Для успешной реализации указанных задач необходимо:

- 1) увеличение пропускной способности транспортных артерий: Санкт-Петербург – Хельсинки, Петрозаводск – Приозерск –Выборг; Выборг – Лаппеенранта, Выборг – Светогорск – Иматра и др.;
- 2) строительство транспортно-логистических комплексов;
- 3) строительство портовых сооружений на берегу Финского залива;
- 4) реконструкция аэропорта для развития местной гражданской авиации.

Такое грандиозное строительство потребует значительных расходов по защите ландшафтов, водных бассейнов, применения экологосберегающих технологий в строительстве. При этом можно ожидать роста населения города до 230 тыс. человек уже в 2025 г. [6].

На наш взгляд, город Выборг обладает одним из наиболее высоких потенциалов развития не только в регионе, но и в России.

Достижение целей успешного управления туристско-рекреационным комплексом города сопряжено с использованием разных видов ресурсов, как финансовых и трудовых, так и информационных.

Отметим ограниченные возможности муниципалитета, в связи с чем, необходимо определить первоочередные задачи в сфере туризма. Однако надо понимать, что выбор только одного-двух направлений непродуктивен, поскольку теряется синергетический эффект.

В связи с этим необходимо разрабатывать комплексные модели развития туризма, которые сочетают различные направления с учетом синергии между перспективными направлениями и формированием тесного партнерства власти и бизнеса в этой сфере.

### **Библиографический список**

1. Постановление Правительства Ленинградской области от 30.09.2019 № 442 «О государственной программе Ленинградской области «Развитие внутреннего и въездного туризма в Ленинградской области».
2. Адаскина В.И. Выборг: путеводитель. – Л.: Лениздат, 1969. – 135 с.
3. Власти Ленобласти рассказали о реставрационных работах в Выборге [Электронный ресурс]. – URL: <https://ria.ru/20201117/vyborg-1584947017.html>.



4. Концепция развития туризма в Выборге/ [Электронный ресурс]. – URL: [https://kpr.vbglenobl.ru/sites/default/files/doc/koncepciya\\_0.pdf](https://kpr.vbglenobl.ru/sites/default/files/doc/koncepciya_0.pdf).

5. Парк Монрепо. Северная природа [Электронный ресурс]. – URL: <http://wildwalk.ru/index.php/menu-routes?view=article&cid=8&rid=2>.

6. Сценарии стратегического развития Выборгского муниципального района [Электронный ресурс]. – URL: <https://megaobuchalka.ru/3/33778.html>.

УДК 339.984

### **Актуальные проблемы развития российской экономики в современных условиях**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Енин С.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье авторами рассмотрены аспекты проблематики развития экономики в России, приведены основные причины возникновения препятствий и пути выхода из сложившейся ситуации, раскрыты некоторые направления формирования нового облика экономических и политических взаимоотношений России и стран мира в будущем. Кроме того, авторами обозначены основные проблемы и тенденции развития экономики страны в современных условиях.

**Ключевые слова:** финансы, санкции, импортозамещение, кризис, товарооборот.

### **Actual problems of the development of the Russian economy in modern conditions**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Enin S.A.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In the article, the authors consider aspects of the problems of economic development in Russia, the main causes of obstacles and ways out of the current situation are given, some directions of the formation of a new image

of economic and political relations between Russia and the countries of the world in the future are revealed. In addition, the authors identified the main problems and trends in the development of the country's economy in modern conditions.

**Keywords:** finance, sanctions, import substitution, crisis, trade turnover.

В последнее время происходят заметные изменения во взаимоотношениях Российской Федерации со странами Запада как в политической, так и в экономической сферах деятельности. На смену модели «половинчатого» сотрудничества, которая берет начало с начала 1990-х годов, уступило место противоборствующей модели, которая характеризуется интенсивным нарастанием взаимных претензий и увеличением экономического давления друг друга. Причиной данной обстановки стал кризис на Украине, который вскрыл существующие противоречия между Россией и Западом в вопросах формата мироустройства.

Несмотря на то, что последствия этого противостояния еще только предстоит оценить, уже сейчас можно утверждать, что происходящие процессы могут не только существенно повлиять на отношения России с «цивилизованными» странами, но и поменять сложившийся в последние годы баланс сил в мировой экономике, привести к установлению новой модели отношений в мировой политике. При понимании того, что конфликтующие стороны имеют статус «ядерных держав» и конфронтация военным путем не будет иметь победителей, на первый план вышло использование экономических методов ведения конфликта. Ключевым инструментом при этом стало применение санкций [3].

Из результатов консенсус-прогноза перспектив развития экономики до 2030 года, подготовленного Институтом «Центр развития» НИУ ВШЭ, следует, что эффект от долгосрочных санкций приведет к снижению темпов роста ВВП России на 1 – 1,5% в год. Среди основных проблем на долгосрочный период названа потеря социальной и макроэкономической устойчивости, отставание в технологической области и усиление демографических проблем. Вместе с тем существует ряд возможностей, которые предоставляются в условиях санкций и контрсанкций.

Это переориентация на другие источники и рынки импорта, а также оперативное внедрение импортозамещения простых технологических товаров с дальнейшим развитием высокотехнологичных производств в стране.

Очевидно, что санкции наносят ущерб экономике. На опыте Ирана видно, что импортозамещение, как ее естественная реакция, ведет к

снижению производительности, так как снижается конкурентоспособность предприятий на рынке, увеличиваются издержки, ухудшаются продажи. Тем самым увеличиваются риски-безработицы.

Экспертами Центра стратегических разработок прогнозируется серьезный рост безработицы в регионах страны уже к концу 2022 году.

На основании данного прогноза в субъектах Российской Федерации существенно возрастет количество незанятого населения в основном в отраслях промышленности. Причиной этого считают ограничения экспорта и импорта значимой продукции. Также сокращение рабочих мест может затронуть работников, сферы обслуживания (логистика, посреднические услуги и т.п.).

Помимо этого, негативное влияние будет оказывать инфляция, которая приведет к снижению реальных доходов населения и снижению спроса. Данный процесс будет охватывать все сферы экономики, переходя по цепочке от отрасли к отрасли.

Современное формирование экономической политики в России повторяет мобилизационный опыт СССР. Но как показала практика, основной ущерб экономике Советского Союза, находящейся под ограничениями, нанесли не столько отсутствие передовых технологий или притеснения во внешней торговле, сколько неэффективное распределение имеющихся ресурсов [1].

Таким образом, на данном этапе государство должно обеспечить эффективность распределения ресурсов, тем самым создавая конкурентную среду и рыночное ценообразование, а также поддерживая предпринимателей.

Выступая на форуме стран БРИКС, Президент России отметил, что сотрудничество, вопреки давлению на Россию, активизировалось: растет экспорт нефти, российские компании в сфере IT-технологий расширяют свое присутствие в ЮАР и Индии, ведутся переговоры о создании резервной валюты в рамках стран объединения, открытии индийских торговых сетей в России и наращивании экспорта оборудования из Китая. Партнерство со странами БРИКС все отчетливо показывает разворот России на «не западный» мир, который территориально больше и многочисленнее (42% населения в мире) [3]. Масштабы сотрудничества между Россией и других стран БРИКС постепенно будут увеличиваться, так как они заинтересованы в российских товарах (продовольствие, сырье, удобрения и т.п.) и реализации возможностей по наращиванию своего экспорта после ухода с нашего рынка ряда западных брендов.

Что касается создания резервной валюты, то в ней заинтересованы

многие – Запад и его валюты были дискредитированы и больше не являются надежным средством конвертации материальных благ. Однако проработка этого вопроса дело достаточно сложное и длительное, а заниматься им необходимо параллельно с решением всех вышеперечисленных задач.

### **Библиографический список**

1. Горгола Е.В. Военно-экономические проблемы сетецентрических стратегий XXI века / Е.В. Горгола, В.А. Кваша // Вооружение и экономика. 2011. № 2 (14). С. 87-92.

2. Колесов Р.В. О государственных мерах экономического стимулирования устойчивого развития субъектов малого и среднего предпринимательства в условиях выхода из пандемического шока / Р.В. Колесов, С.А. Сироткин, М.О. Ермоленко, Ю.О. Григорьева, А.И. Корнева // Вестник евразийской науки. 2021. Т. 13. № 1. С. 31.

3. Приветствие участникам Делового форума БРИКС – Президент России, 22.06.2022 [Электронный ресурс]. - URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/68689>.

УДК 330.101

## **Влияние рейтинга инвестиционной привлекательности на устойчивость региональной экономической системы**

*Коречков Ю.В., д-р экон. наук, профессор*

*Штейман С.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье исследуются вопросы, связанные с определением рейтинга инвестиционной привлекательности и устойчивости региональной экономической системы на примере Ярославской области. Приведен общий обзор финансового состояния регионов РФ на данном этапе и имеющиеся перспективы их развития. Проведено определение инвестиционного рейтинга Ярославской области, а его результат сопоставлен с результатами соседних регионов.

**Ключевые слова.** Инвестиции, рейтинг, стабильность, перспективы, партнерство.

## The impact of the investment attractiveness rating on the stability of the regional economic system

*Korechkov Yu.V., doctor of economics, professor*

*Shteiman S.A.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** The article examines the issues related to determining the rating of investment attractiveness and sustainability of the regional economic system on the example of the Yaroslavl region. A general overview of the financial condition of the regions of the Russian Federation at this stage and the existing prospects for their development is given. The investment rating of the Yaroslavl region was determined, and its result was compared with the results of neighboring regions.

**Keywords.** Investments, rating, stability, prospects, partnership.

Ряд российских аналитических групп проводят уже более 10 лет регулярные рейтинговые оценки инвестиционной привлекательности российских регионов. Надо отметить, что уровень инвестиционной привлекательности влияет на обеспечение устойчивости региональной экономической системы. Инвестиционная привлекательность и устойчивость являются взаимосвязанными факторами экономического развития регионов.

Одной из наиболее авторитетных среди этих исследовательских групп является агентство RAEX, которое публикует рейтинги инвестиционной привлекательности регионов ежемесячно. По мнению экспертов RAEX уже к началу в мировой пандемии COVID19 (то есть к началу 2020 года) большинство субъектов РФ показывали нарастание инвестиционных рисков. И на основе этого они полагают, что почти единственная надежда большинства этих субъектов РФ возлагается традиционно на господдержку федерального бюджета [1].

И она действительно оказывалась в период 2020-2021 годов из федерального центра в основном в рамках национальных программ развития и целевых субвенций. Однако, по данным Счетной палаты РФ выделенные средств порядка 40-42% были использованы «нецелевым образом», а 15,6% и вовсе не были использованы и вернулись в федеральный бюджет.

На сегодняшний день в условиях огромных бюджетных расходов на военные действия российских вооруженных сил на Украине и, как следствие, наложенных на РФ странами Запада и их союзниками жесточайших экономических и финансовых санкций, российским регионам еще труднее рассчитывать на дотации из федерального бюджета, который скорее всего ограничится поддержанием минимально достаточного уровня социальных трансферов в регионы в рамках системы разграничения ответственности между федеральным бюджетом и бюджетами регионов.

В этой ситуации в плане обеспечения устойчивого экономического состояния регионов для них еще более возрастает значение фактора инвестиционной привлекательности, подстраиваемой теперь уже почти исключительно под российского (или в некоторых случаях возможно китайского или даже турецкого – в субъектах с преобладанием тюркоязычного населения как например Татарстан и Башкортостан) инвестора.

Рассмотрим данную тему и ее ситуативную составляющую на примере Ярославской области. Это особенно важно в условиях цифровизации экономики [2].

В качестве методологии оценки инвестиционной привлекательности этого субъекта РФ, воспользуемся методикой, разработанной в Национальном рейтинговом агентстве (НРА). НРА является одним из старейших российских рейтинговых агентств и обладает более чем 17-летним опытом работы на рынке рейтинговых и аналитических услуг.

В рамках этой методики выделяется ряд ключевых критериев для оценки инвестиционной привлекательности региона с учетом возможных инвестиционных рисков. А именно:

1. Географическое положение и природные ресурсы;
2. Трудовые ресурсы региона;
3. Региональная инфраструктура;
4. Внутренний рынок региона (потенциал регионального спроса);
5. Производственный потенциал региональной экономики;
6. Институциональная среда и социально-политическая стабильность;
7. Устойчивость регионального бюджета и предприятий региона.

А теперь рассмотрим инвестиционную привлекательность (инвестиционный потенциал) Ярославской области по этим критериям в таблице 1. Где мы будем оценивать уровень каждого из критериев по 10 бальной шкале от 1 до 10 в целых числах с учетом не только количественных, но и качественных показателей.

Таблица 1. – Уровень инвестиционной привлекательности Ярославской области на основе избранных критериев (методика НРА) (составлено авторами)

№	Критерий	Показатели по критерию	Балл
1	2	3	4
1	География и природные ресурсы	Общая площадь 36,2 тыс. км <sup>2</sup> . 17,2 тыс.-леса; 11,3 тыс.- сельхоз-угодья; 3,9 тыс.- водные объекты; 1,1 тыс.- болота. Из полезных ископаемых в основном стройматериалы (песок, гравий, глина, торф). Имеются источники минеральных вод.	2
2	Трудовые ресурсы	Население 1227381 чел. Работоспособно порядка 78250 чел. Высшее и средне-специальное образование имеют 60,1% населения - около 470000 чел.	5
3	Региональная инфраструктура	На юге области хорошие асфальтированные дороги. Область электрифицирована на 95,3%, газифицирована на 82,1%. 82% области покрыта сотовой связью. Имеется развитая система грузопассажирских перевозок по реке Волге.	6
4	Внутренний рынок	Около 30% населения как минимум 1 раз в год приобретают дорогие предметы (от 10 до 40 т.р.) долговременного бытового назначения (мебель, сложно-бытовую технику, средства связи и т.п.).	6
5	Производственный потенциал	Около 300 ярославских предприятий имеют федеральное значение и являются лидерами в своих отраслях. Ведущими отраслями промышленности являются машиностроение и металлообработка, пищевая, химическая и нефтехимическая промышленность.	8
6	Институциональная среда и социально-политическая стабильность	В области развито местное самоуправление, работающее во взаимосвязи с областной администрацией. По данным регионального УМВД в регионе за 2020-2021 годы сократилось число разбоев (на 34%), грабежей (на 26%) и угонов (на 31%). Сократились на 19% преступления в общественных местах и на улицах.	6
7	Устойчивость регионального бюджета и предприятий	Крупные предприятия финансово устойчивы. Малый бизнес испытывает ряд трудностей (нестабильность налогообложения, рост стоимости аренды, падение за последние 2-3 года покупательского спроса на 15-20%, удорожание кредитов, слабая реальная господдержка). По итогам 2021 года бюджет Ярославской области исполнен с профицитом 4,3 млрд. рублей.	9

Из данных таблицы мы видим, что Ярославская область с точки зрения уровня ее инвестиционной привлекательности набирает 42 балла из 70 возможных, что составляет 60% (итоговый инвестиционный рейтинг). Такой уровень считается по состоянию на сегодняшний день достаточно хорошим. Для сравнения: исследованные в Национальном рейтинговом агентстве по данной методике соседи Ярославской области по

инвестиционному рейтингу от нее существенно отстают. Вологодская область – 37%, Ивановская 35%, Костромская 33%.

Однако на устойчивость региональной экономической системы влияют и такие факторы, как отсутствие экономических противоречий и социальных трений между различными административными и деловыми сообществами на территории региона [3]. Также имеет значение и учет властями интересов гражданского общества (даже в таком хило-зародышевом состоянии в каком оно пребывает в современной РФ).

О не вполне удовлетворительном состоянии малого бизнеса в регионе уже было сказано в п. 7 таблицы 1. Это во многом связано с тем, что к особенностям региона можно отнести и достаточно слабое понимание властью необходимости социального партнерства на территории области. Сегодня в экономической и административной плоскости такое партнерство принято называть частно-государственным партнерством (ЧГП), призванным объединять усилия бизнеса и госструктур в регионах во благо регионального развития.

Также очень слабо взаимодействие между региональными властями и реально работающими на территории области некоммерческими организациями (НКО). Между тем в свое время (еще в декабре 2016 г.) по предложению от отдела инвестиционных проектов областной администрации, рядом региональных НКО был подготовлен комплекс предложений по системе независимой экспертизы социальных и экономических (в первую очередь инвестиционных) проектов со стороны общественных организаций.

Также логично предположить, что для успешного развития социального партнерства в Ярославской области необходимо принятие как минимум двух основополагающих по этой проблеме актов областного законодательства:

1. О стратегии социального партнерства на территории Ярославской области.
2. О механизме социального партнерства на территории Ярославской области.

При этом значение раздельности этих двух актов должно состоять в том, что в первом из них должны быть прописаны стратегические задачи, неизменные и независимые в своих основных моментах от тактических приемов их воплощению [4]. А вот набор и диапазон их изменчивости, равно как и «правила поведения действующих лиц», в свою очередь, должны быть прописаны во втором.



На тему финансовой стабильности региональной экономики в настоящее время тоже издается множество постановлений и инструкций, регулярно спускаемых из федерального центра в регионы [4]. Проектируются новые отраслевые кластеры и территориально-экономические агломерации и туристические дестинации и т.п. Однако реально дальше громких деклараций во многих регионах дело пока не пошло.

### **Библиографический список**

1. Коречков Ю.В. Макропроблемы России и возможные пути их решения // Теоретическая экономика. 2018. № 4 (46). С. 61-67.
2. Коречков Ю.В., Целищев П.Б. Экономическая эффективность использования криптовалюты в российской экономике // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 6 (37). С. 14.
3. Иванов С.В., Коречков Ю.В. Региональная экономика. - Ярославль, 2019. С. 15-30.
4. Коречков Ю.В. Современная финансовая система и финансовая политика. - Ярославль, 2016. С. 25-40.
5. Региональный бюджет и факторы, влияющие на его формирование: монография / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин, Р.В. Колесов, В.А. Быков, В.А. Неклюдов, А.Ю. Тарасова, С.А. Сироткин, А.В. Юрченко, И.Н. Якшилов. - Ярославль: Канцлер, 2019. – 122 с.

УДК 332.146

## **Институциональные новации в России: региональные аспекты**

*Пефтиев В.И., д-р экон. наук, профессор*

*Краснова Г.Н.*

*Ярославский государственный педагогический университет*

*им. К.Д. Ушинского*

**Аннотация.** В статье систематизированы и обобщены институциональные новации с учетом выхода из пандемии и рецессии 2020 г. и «работы над ошибками» после мирового кризиса 2008-2009 гг. Выделены три блока преобразований в региональной политике России: 1) социальная газификация; 2) льготная ипотека; внутренний туризм и расширение списка ТОП (территории опережающего развития). Выдвинута гипотеза о «тихой» трансформации региональной политики России. Наблюдаемые преобразования в регионах опираются на концепцию

«полосов развития» в обновленной версии применительно к шансам, вызовам и угрозам текущего десятилетия.

**Ключевые слова:** институциональные новации, социальная газификация, жилищная ипотека, TOP.

### **Institutional innovations in Russia: regional aspects**

*Peftiev V.I., doctor of economics, professor*

*Krasnova G.N.*

*Yaroslavl state pedagogical university named after K.D. Ushinsky*

**Abstract.** The article systematizes and summarizes institutional innovations, taking into account the exit from the pandemic and recession of 2020 and "work on mistakes" after the global crisis of 2008-2009. Three blocks of transformations in Russia's regional policy are identified: 1) social gasification; 2) preferential mortgage; domestic tourism and expansion of the list of TOP (territories of advanced development). The hypothesis of a "quiet" transformation of Russia's regional policy is put forward. The observed transformations in the regions are based on the concept of "poles of development" in the updated version in relation to the chances, challenges and threats of the current decade.

**Keywords:** institutional innovations, social gasification, housing mortgage, TOP.

С весны 2018 г. (указ президента РФ от 7 мая) Россия внедряет систему национальных проектов (НП) с замыслом – овладеть компетенциями третьей матрицы стратегического управления после а) адресных заданий (разверстки) – советские пятилетки и б) индикативного планирования (Франция 40-х годов XX в.) и макроэкономических таргетов системы национального счетоводства (СНС) по ВВП, дефициту бюджета, инфляции и т.д. Национальные проекты разрабатываются в соответствии с концепцией «полосов развития» (с территориальным и отраслевым измерением), т.е. молчаливого отказа от постулатов теории и практики общего равновесия, с отбором приоритетов и очередности на среднесрочный период.

Старт национальных проектов оказался вялым из-за организационных и технологических неувязок, необходимости координировать НП с федеральными программами (ФП) и региональными проектами прошлых трехлеток. Конституционная реформа 2020 г. переориентировала

финансовые потоки и прямые инвестиции из Федерации в регионы и наоборот. Наложение пандемии на рецессию потребовало срочного запуска антикризисного плана с пакетом мер поддержки: а) семей с детьми, безработных, малообеспеченных; б) системообразующих предприятий (более 1000); в) малого и среднего бизнеса; г) неотложных ассигнований в депрессивные регионы (10). Начало восстановительного роста в 2021 г. вызвало очередную коррекцию НП с выделением прорывных технологий и «точек роста». Система НП находится в ситуации поиска сбалансированности ресурсов и заявок (инициатив) власти и бизнеса. Ресурсы как фактор ускорения нуждаются в институциональных новациях для соразмерного и скорого продвижения к реализации национальных целей в уточненной версии (июль 2020 г.) [3; 10].

Обновление и модернизация институтов вызывают, с одной стороны, общественный резонанс (чаще всего неоднозначный) и/или интересуют лишь профессионалов – с другой. Нами отображены институциональные сюжеты, жизненно важные для населения, такие как социальная газификация; жилищная ипотека; территории опережающего развития (ТОР); разовые выплаты; индексации, прожиточный минимум и др.

*Социальная газификация.* В соответствии с поручением президента РФ от 21 апреля 2021 г. в России начинается радикальный разворот от монетизации (платности) газораспределения к социальной газификации поселков и дворов. Под новую федеральную программу попадают 3,8 млн. домовладений. Единым оператором утверждены 2 «внучки» Газпрома (Межрегионгаз и Газораспределение). В регионах кураторами социальной газификации определены специальные Штабы. Затраты предварительно оцениваются в 567,5 млрд. руб. за три года. Заявки на подвод газовой трубы к участку принимаются и отклоняются (не более 200 метров от газовой сети). Прорабатываются льготы по установке оборудования и тарифам за услуги для многодетных семей, инвалидов, малообеспеченных. Текущий этап газификации продлится до 2024 г.

СМИ и деловая печать предпочитают рассуждать о неизбежных рисках и затруднениях в ходе реализации федерально-региональной программы газификации. Газпрому придется обращаться к долговым инструментам (специальным облигациям). Инфляция может подорвать бюджеты семей и сервисных фирм. Неоднородность газификации территорий России негативно скажется на социально-политическом климате внутри страны. Не прекращаются дискуссии об исходной точке «бесплатности»: граница участка или фундамент дома? Да и мало еще какие неувязки и осложнения будут сопутствовать «великое начинание»,

каким является социальная газификация (емкое и точное определение неотложной реформы).

От официальных планов и скепсиса бизнеса и оппозиции обратимся к статистике спроса на газификацию и ресурсам регионов (табл. 1).

Таблица 1. - Целевые показатели (индикаторы) при реализации мероприятий программы газификации жилищно-коммунального хозяйства регионов РФ за 2018-2022 гг. [1; 7]

Показатель	Регион	2018	2019	2020	2021	2022 (план)
Объем (прирост) потребления природного газа в год, млн. м <sup>3</sup>	Владимирская область	4	24	34	24	24
	Ивановская область	-	-	1680	1687	1713
	Костромская область	75,00	83,00	95,00	113,20	130,18
	Тверская область	2536,4	2544,0	11,2	6,4	2620
	Ярославская область	2,19	3,77	4,21	8,074	-
Газоснабжение населенных пунктов природным газом, ед.	Владимирская область	24	23	60	45	43
	Ивановская область	1062	0	26	25	1
	Костромская область	289	298	305	313	321
	Тверская область	21	7	14	26	22
	Ярославская область	368	374	392	399	-
Уровень газификации природным газом, %	Российская Федерация	68,2	70,1	71	72,2	73
	Владимирская область	82,97	82,13	83,38	84,0	85,0
	Ивановская область	77,2	77,5	77,34	78,1	78,4
	Костромская область	61,9	62,1	63,0	63,9	64,5
	Тверская область	65	66,2	67,5	68,5	70,1
	Ярославская область	75,96	76,05	76,53	78,4	78,5

Анализ таблицы 1 показывает, что целевые показатели (индикаторы) при реализации мероприятий программы газификации жилищно-коммунального хозяйства регионов РФ за 2018-2021 гг. в целом имеют тенденцию на увеличение. В Ярославской области прирост потребления природного газа за 2018-2021 гг. составил 5,884 млн. м<sup>3</sup>, газоснабжение населенных пунктов региона увеличилось на 31 ед., увеличение уровня газификации на 2,44 п.п. (в РФ – на 4 п.п.).

*Жилищная ипотека.* Жилищная ипотека – это проверенный историей и экзаменом на зрелость институт устойчивости и динамизма рыночной экономики, так как а) присутствует во всех группах потребностей шкалы *Маслоу*; б) является витриной общества массового потребления (вместе с товарами длительного пользования) – крупной вехи в экономической истории XX в. Но несоразмерное с доходами заемщиков масштабирование жилищной ипотеки предварило мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. Работа над ошибками того рубежа пойдет на пользу и в контексте симбиоза пандемии коронавируса и великой рецессии. В России жилищная ипотека то неуверенно возрождалась, то почти сгорала до пепла. Ее иногда воспринимали как нелюбимую «падчерицу» в семействе рыночных инструментов.

Антикризисный план 2020 г. покончил с колебаниями вокруг судьбы жилищной ипотеки в сравнении с долевым строительством и муниципальным жильем взамен аварийного и ветхого. Льготный режим ипотеки вводился с целью стимулирования восстановительного роста. Однако, дефицит бюджетных средств на софинансирование ипотеки лимитирует сроки действия льгот и объем кредитного портфеля банков, участвующих в программе. Факторы «за» и «против» льгот по ипотеке усложняли течение эксперимента. Льготная ипотека в настоящее кризисное время неразрывна со следующими факторами: а) взрывной рост цен на строительные материалы и металлоконструкции; б) падающие личные располагаемые доходы населения из-за импортируемой инфляции и эгоизма бизнеса; в) неустойчивый баланс спроса и предложения на жилье в регионах и в целом по стране; г) неизбежная коррекция ключевых параметров по ипотеке; д) профессиональные дискуссии в экономическом блоке правительства выходили на компромиссные решения после вмешательства президента. Научно-исследовательские центры предупреждали о существующих и надуманных рисках и нестыковках [12]. Льготная ипотека выдержала экзамен на прочность и частично реализовала свой потенциал и вносит весомый вклад в достижение докризисных индикаторов развития (табл. 2).

Анализ таблицы 2 показывает, что объем выданных ипотечных жилищных кредитов за 2018-2020 гг. в стабильно увеличивается по рассматриваемым регионам. Рост данного показателя по стране составляет 1432 млрд. руб., по центральному федеральному округу – 509 млрд. руб., по Ярославской области – 7,125 млрд. руб. Число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях за рассматриваемый период имеет тенденцию снижения, а именно в целом по стране снижение

составляет 183607 семей, по центральному федеральному округу – 35588 семей, по Ярославской области – 3652 семьи. Число семей, получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия снижается: в целом по стране снижение произошло на 3652 семьи, по центральному федеральному округу – на 1587 семьи, по Ярославской области – на 102 семьи. Тенденции развития рассматриваемых показателей на данный момент времени сохраняются.

Таблица 2. - Основные показатели ипотечных жилищных кредитов и жилищных условий граждан регионов РФ за 2018-2020 гг.

Показатель	Регион	2018	2019	2020
Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, млрд. руб.	Российская Федерация	3013	2935	4445
	ЦФО	956	958	1465
	Владимирская область	22,109	21,739	30,418
	Ивановская область	13,296	12,406	17,721
	Костромская область	9,676	9,277	13,484
	Тверская область	24995	24269	33,544
	Ярославская область	19,545	18,740	26,670
Число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, ед.	Российская Федерация	2364468	2266854	2180861
	ЦФО	406383	386184	370795
	Владимирская область	12702	11942	11581
	Ивановская область	12801	12461	11757
	Костромская область	14517	14925	14479
	Тверская область	19847	19224	18161
	Ярославская область	16553	15764	14716
Число семей, получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия, ед.	Российская Федерация	99247	106211	95595
	ЦФО	16757	17262	15170
	Владимирская область	877	969	917
	Ивановская область	363	354	428
	Костромская область	614	569	406
	Тверская область	930	835	807
	Ярославская область	602	525	500

*Территории опережающего развития (ТОР).* Территории опережающего развития (ТОР) – институциональная новация (побочный продукт выхода из атипичного кризиса 2014-2016 гг.), но уже плодотворная (даже с учетом искажений и недоработок). ТОР получают дополнительные импульсы и в очередном десятилетии через расширение списка и перечня льгот. На Дальнем Востоке зарегистрированы 23 ТОР и ОЭЗ. Особая экономическая зона с нулевыми или льготными таможенными тарифами может появиться на о. Итуруп (Курилы). В июле 2021 г. ТОР разрешена и в Нижегородской области.

Новый НП «Внутренний туризм» (программа до 2030 г.) по замыслу превосходит ранее предпринятые шаги по преодолению территориальных

перекосов в России. Предстоит сформулировать концепцию и определить перспективные кластеры. Предусмотрены льготные кредиты (до ½ рыночной ставки) до 15 лет через кредитные бюро АКБ плюс бюджетные ассигнования.

Внутренний туризм возрождается с помощью грантов Всероссийского конкурса «Комфортная среда в малых городах». Удачное решение найдено в г. Выкса – древний центр металлургии, расположен 90 км от Нижнего Новгорода и 360 км от Москвы. Обновлены центральный парк и набережная живописного рукотворного озера. Новый культурный центр. Событийный туризм. Местные фестивали «три уик-энда» (с июля по сентябрь 2021 г.) [6, с. 83].

Заявки на предоставление бесплатного гектара разрешены, помимо Дальнего Востока, и в Мурманской области.

Расширяется практика защиты российских брендов, фирменных знаков с указанием территориальной и персональной принадлежности (мясные и молочные продукты, напитки, вина), прежде всего с экспертной ориентацией.

Особые экономические зоны (ОЭЗ) за свою историю познали и необоснованный ажиотаж, и пристрастную критику. К настоящему времени крайности в ожиданиях и оценках устраняются, и этот институт развития шаг за шагом раскрывает свои возможности. Хронику инвестиций по регионам в рамках ОЭЗ регулярно публикует журнал «Инвестиции в России». Так за июнь 2021 г. Запущены предприятия и комплексы: Воронежская область – технический ламинат, композитные материалы; Липецкая область – инсулин; Москва – центр-фармацевтика [10]. В Мордовии запущены мощности по выпуску строительных смесей.

Территории с выходом к морю могли бы получить импульс для прямых инвестиций (российских и иностранных), если им удастся обустроить ключевые площадки для возведения объектов. Мировой опыт предупреждает: в *«джунгли» бизнес не пойдет.*

В Ярославской области функционируют три территории опережающего социально-экономического развития: Тутаев (12 резидентов), Ростов (10 резидентов) и Гаврилов-Ям (8 резидентов). В 2021 г. резиденты ТОП инвестировали в развитие производств 2,1 млрд. рублей и создали 742 новых рабочих места [9].

*Актуальные направления исследований.* Региональная тематика – не самоцель; она вбирает в себя достижения и упущения общей теории и мировой практики хозяйствования. В переплетении общего и особенного

(и даже уникального) скрывается истина, позволяющая находить приемлемые решения.

Ковидный кризис, в видении О. Сухарева (Институт экономики РАН), форс-мажорное обстоятельство; он не похож на предыдущие и требует выхода на новую модель. Она должна учитывать вклад технологических укладов в фактический прирост ВВП. «Неблагополучия» с ВВП в России ученый объясняет диспропорциями в структуре по технологическим укладам (ТУ): блок ТУ I-III еще значим; ТУ IV – на перепутье; ТУ V-VI не востребованы должным образом [10, с. 6-11]. Высокие технологии, на наш взгляд должны, присутствовать во всех или большинстве национальных проектов. Весомые шаги предпринимаются властью и бизнесом при коррекции НП.

Аналитики банка России (В. Напалков, А. Новак, А. Шульгин) разработали авторский алгоритм изучения реакции регионов на инфляционные шоки. Неоднородность откликов при единой денежно-кредитной политике регулятора, по их убеждению, вызывается разнонаправленным эффектом действия пяти факторов (12 показателей). Сокращаем этот перечень до 5 позиций: а) доли первичных отраслей и обрабатывающей промышленности в валовом региональном продукте (ВРП); б) масштабы кредитования населения и фирм; в) внешние торговые индикаторы; г) уровень безработицы; д) государственный долг к ВРП [5, с. 23]. Информация к размышлениям и применению.

М.А. Головчин (Вологда, Научный центр РАН) критикует концепцию «среднего дохода», т.е. без выявления степени различий в оплате труда. Такая практика маскирует чересполосицу в реализации Указа президента от 7 мая 2012 г. Им проанализированы данные о динамике МРОТ и средних зарплат учителей школ по всем субъектам РФ за 2015, 2017 и 2019 гг. Картина получилась отрезвляющая. Только 3 субъекта выполнили нормативы Указа. Ярославская область чаще всего попадает в списки отстающих [2]. Реформа оплаты труда архиактуальна, и не только в отношении учителей.

Возникли нестыковки в статистике бедности в связи с новой методикой подсчета прожиточного минимума: отказ от «бюджетной корзины» в пользу медианного дохода. Росстат осведомлен об этой коллизии и ищет варианты выправления информационного казуса [8, с. 1; 4].

Коронавирус и рецессия поставили человечество перед сложнейшим выбором, что считать главным приоритетом: обуздание инфляции и/или минимизация безработицы? Что же касается безработицы, то психологи и



социологи озабочены стратегиями поведения лишившихся рабочего места и заработка. Они обнаружили пять практик: 1) «невротический» ответ; 2) отрицание – рационализация; 3) актуализация внутренних ресурсов; 4) опора на социальные сети; 5) атрибуция ответственности за восстановление занятости [4]. Неожиданный ракурс исследования и для экономистов.

Таким образом, экспресс-анализ (обзор) институциональных перемен предполагает в финале качественную идентификацию происходящего в России начала 20-х годов XXI в. Наш ответ: «тихая» трансформация региональной политики в рамках Стратегии «вложения в человека и для человека», а не только и не столько экономический рост, умножение материальных и духовных благ.

Новые подходы реализуются системно, компактно, адресно по нижеследующим направлениям:

1. Системная поддержка депрессивных регионов (10 субъектов Федерации).

2. Финансирование амбициозных проектов в регионах по итогам рабочих поездок премьера. Примеры. Метро в Челябинске. Университетский кампус в Томске.

3. Крупные субсидии и кредиты регионам и территориям по национальным и инфраструктурным проектам.

4. Льготное кредитование малого и среднего предпринимательства в режиме «ручного» управления и рыночных инструментов.

5. Международные экономические форумы с приглашением губернаторов и потенциальных инвесторов. Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) – главный, но не единственный. На ПМЭФ (июнь 2021 г.) Ярославская область подписала соглашения и меморандумы на 30 млрд. руб., в том числе и создание речного катамарана.

Следующей приоритетной задачей станет, на наш взгляд, оптимальная локализация прорывных технологий, социальной инфраструктуры и амбициозных инвестиций, внешнеторговых потоков.

Адаптация российской экономики к глобальной рецессии и пандемии в основном завершена. Предстоит институционализация межбюджетных отношений Федерация – Регионы через поправки в Бюджетный кодекс резюме антикризисной политики 2020-2021 гг.

Политэкономы и обществоведы разного профиля призваны выдвинуть концептуальные прогнозы относительно нового этапа глобализации: от системного кризиса и конфронтации к сегментации на макрорегионы

(полицентризм). И в свете этой нетривиальной повестки дня в геоэкономике и геополитике приступить к изучению проблемного поля «локальное – в глобальном и глобальное – в локальном» (внутренняя глобализация) между и внутри регионов России.

### **Библиографический список**

1. Распоряжение Правительства РФ от 30.04.2021 № 1152-р (ред. от 21.07.2021) «Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") по внедрению социально ориентированной и экономически эффективной системы газификации и газоснабжения субъектов Российской Федерации». Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».

2. Головчин М.А. Реализация принципа достойной оплаты труда в российском образовании: экономико-статистическое исследование // Вопросы статистики. 2021. Т. 28. № 3. С. 15-30.

3. Губанов С. Болевые точки национального проекта по производительности труда // Экономист. 2021. № 6. С. 30-43.

4. Коробанова Ж.В., Буянова С.М. Безработица как социально-психологическое явление: литературный обзор // Проблемы теории и практики управления. 2021. № 7. С. 112-123.

5. Напалков В., Новак А., Шульгин А. Различия в эффективности единой денежно-кредитной политики // Деньги и кредит. 2021. Т. 80. № 1. С. 3-45.

6. Нижегородская область: экономика и инвестиции // Эксперт. 2021. № 26. С. 71-83.

7. Новак А.В. Авторская колонка для журнала «Энергетическая политика» [Электронный ресурс]. – URL: <https://minenergo.gov.ru/node/19338>.

8. Новых бедных в России стало на 20 процентов больше // Независимая газета. 2021. № 156. С. 1-4.

9. Портал органов государственной власти Ярославской области. Департамент инвестиций и промышленности [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.yarregion.ru/depts/der/tmpPages/news.aspx?newsID=1491>.

10. Сухарев О. Ковидный кризис, экономический рост и политика развития технологических укладов // Инвестиции в России. 2021. № 6. С. 3-11.

11. Рынок жилья перегрет. Новые уровни цен // Эксперт. 2021. № 25. С. 13-17.

12. Школьная Т. Российская ипотека в условиях падающих доходов грозит нестабильностью экономики // Независимая газета. 2021. № 154-155. С. 3.

13. Число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях. ЕМИСС Государственная статистика [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31612>.

УДК 330.101

### **Хозяйствующие субъекты в системе контрактных отношений**

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

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В представленной статье авторами рассмотрены контрактные отношения, зависящие от интересов хозяйствующих субъектов и факторов, создающих реальные предпосылки для контрактных отношений.

**Ключевые слова:** контрактные отношения, хозяйствующие субъекты, видов контрактов, классификация контрактов.

### **Economic entities in the system of contractual relations**

*Yurchenko A.V., candidate of military sciences, associate professor*

*Burykin A.D., doctor of economics, professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In the presented article, the authors consider contractual relations depending on the interests of economic entities and factors that create real prerequisites for contractual relations.

**Keywords:** he contractual relations, economic entities, types of contracts, classification of contracts.

Контрактные отношения зависят от интересов, влияющих на поведение хозяйствующих субъектов, и факторов, создающих реальные предпосылки для контрактных отношений. Исходя из этого, мы можем формализовать все вышеизложенное следующим образом. Субъектная структура контрактных экономических отношений является не только разнообразной и сложной, но и динамичной, противоречивой, в которой

прослеживаются экономические тенденции, как объединяющие, так и разделяющие субъектов. Взаимодействуя, они (субъекты) вступают в определенные «производственные отношения, которые проявляются, прежде всего, как интересы» [2, с. 61].

Трансакция взаимности – это обмен подарками между родственниками или между членами одной социальной группы. В рамках трансакции обмениваемые подарки имеют разную ценность. Она напрямую зависит от статуса участников и культурного контекста взаимодействий. Трансакции перераспределения – это социальные выплаты, которые власть может осуществлять как в свою пользу, так и в пользу своих подданных. Такие трансакции не являются предметом торга или переговоров. Они управляются обычаями, законами, решениями власти. В отличие от трансакции взаимности, описывающих горизонтальные отношения, трансакции перераспределения описывают вертикальные отношения.

Контракты же отличаются от трансакций тем, что их стороны полагаются на возможность использования формальной техники для разрешения вероятных конфликтов между ними и на возможность государственного принуждения к исполнению обязательств, зафиксированных в контракте. Это означает, что, выбирая условия контракта, его стороны будут учитывать существующие юридические правила (законы), а также ожидаемую политику, которой будет следовать суд при решении вопросов принуждения контрактов к исполнению. Однако ключевую роль в формировании отношений между субъектами инновационного процесса имеют трансакционные издержки.

Тип трансакций и трансакционные издержки определяют экономическое взаимодействие субъектов инновационного процесса. Эти взаимосвязи в рамках одного типа трансакций могут быть представлены в виде матрицы.

Трансакционные издержки – это издержки, возникающие при осуществлении трансакций. Они складываются из затрат ресурсов и затрат времени на совершение сделки, а также из потерь, возникающих вследствие того, что был заключен неполный или неэффективный контракт. Порой трансакционные издержки бывают столь велики, что они препятствуют заключению сделки, поэтому их вообще не удается обнаружить [5, с. 54].

В современной неоинституциональной теории выделяют следующие виды трансакционных издержек:

- рыночные (издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей);

- управленческие (эти издержки возникают, когда управляющий пользуется правом давать команды внутри организации);
- политические (издержки использования механизма государства, т.е. издержки, связанные с созданием и поддержанием институциональных рамок общества).

Процесс подготовки и реализации рыночной сделки требует определенных видов деятельности: поиска информации о партнере и товаре, проведения переговоров, заключения контракта, его защиты и т.д.

Кваша В.А. выделяет следующие виды рыночных трансакционных издержек: - издержки поиска информации об альтернативах сделки (поиск информации о цене и партнере); - издержки измерения количественных и качественных характеристик блага; - издержки ведения переговоров и заключения контракта; - издержки контроля за соблюдением контракта со стороны партнеров по сделке и предупреждения оппортунистического поведения партнеров; - издержки защиты контракта от посягательств третьей стороны [3, с. 84].

Кроме трансакционных издержек в инновационном процессе особую роль играет специфичность ресурсов, которая является основным критерием неинституциональной классификации контрактов. Специфичность предполагает взаимную зависимость ресурсов в процессе обмена или использования.

Организация трансакций в соответствии с вышеописанными параметрами, как уже говорилось, может подразумевать использование некоего типа контракта, способа управления или компромиссного выбора между рынком и иерархией. Эти три классификации структур управления в значительной степени взаимозаменяемы, поскольку относятся к одним и тем же способам организации. Вместе с тем понимание каждой из них может быть полезно для более глубокого понимания богатства организационных возможностей, обеспечиваемых этими структурами. Начнем с юридической классификации контрактов. В рамках последней выделяется три вида контрактов: классический, неоклассический и отношенческий.

Вместе с характером ресурсов для классификации контрактов также оценивается регулярность взаимодействия между экономическими агентами и степень неопределенности их отношений [1, с. 150]. В неинституциональной теории выделяют следующие типы контрактов:

- классический контракт, характеризующийся низкой степенью специфичности ресурсов;

– неоклассический контракт, описывающий обмен общими и малоспецифическими ресурсами в условиях высокой неопределенности; неопределенность оставляет за рамками текста договора существенную часть контрактных отношений между экономическими партнерами;

– отношенческий контракт отражает устойчивое взаимодействие между экономическими агентами, не прописанное в явном виде в контракте, который в этом случае является не разовым или спорадическим актом, а экономическим состоянием [4, с. 184].

Кроме того, варианты контрактной политики могут естественным образом отличаться применительно к различным рынкам производимой продукции и потребляемых ресурсов. Основанием для выбора (или установления предпочтений) между вариантами служат два основных момента: во–первых, это издержки подготовки и защиты каждого из типов контракта, во–вторых, долгосрочные последствия от использования того или иного типа контракта.

Издержки подготовки и защиты контрактов включают в себя как затраты на разработку самого контракта, так и ожидаемые потери от его неисполнения, точнее, те затраты, которые нужно будет осуществить для того, чтобы принудить уклоняющуюся от исполнения сторону либо все–таки выполнить обещанное, либо компенсировать потери другой стороны. Как правило, эти две составляющие полных издержек подготовки и защиты контракта находятся в обратном соотноении друг с другом: чем меньше было потрачено на разработку качественного контракта, тем больше придется истратить на обеспечение выполнения его условий в случае, если они будут нарушены.

В новой институциональной экономической теории фирма рассматривается как совокупность индивидов, объединенных для достижения определенной цели, но вместе с тем имеющих собственную функцию полезности, максимизация которой оказывает влияние на их поведение. «Фирма – это множество асимметричных неизбирательных обменов, в которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд» [3, с. 117].

Существуют фирмы, чьи продукты, используемые ресурсы, бизнес–процессы, принципы функционирования, внутренне устройство отличается от фирм, традиционно рассматриваемых в экономике. Это так называемые «инновационные фирмы». Инновационная фирма – это «непрерывно обучающаяся, активно адаптирующаяся и обладающая собственными рутинными совокупность институтов и оптимальных контрактов по поводу разработки, продуцирования и внедрения

инновационных продуктов и способствующая эффективному протеканию инновационного процесса».

Основные отличия инновационной фирмы от других фирм: 1) способность к активному использованию накопленного ранее знания, необходимого для воплощения идеи; 2) осуществленный инновационный продукт способен вызывать изменения как во внешней среде фирмы, так и во внутренней среде фирмы (способность инновационной фирмы к активной адаптации); 3) сформированные в результате данных изменений организационные навыки и опыт трансформируются во внутриорганизационные рутины, отличные от тех, что есть у других участников рынка; 4) данные рутины влияют на выбор инновационной фирмой таких форм контрактации, которые бы наилучшим образом способствовали реализации инновационного процесса; 5) инновационная фирма нуждается в особой инфраструктуре и институтах регулирующих взаимодействие всех участников данного процесса [4, с. 132].

Таким образом, с точки зрения институциональной теории контрактные отношения пронизывают все сферы деятельности. Некоторые авторы даже фирму определяют, как совокупность контрактов, т.е. контрактные отношения можно рассматривать как существующие внутри субъекта и формирующие его связи вовне. Следовательно, эффективность контрактных отношений напрямую влияет на эффективность организации и эффективность работы хозяйствующего субъекта.

#### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Реструктуризация предприятия как этап реализации стратегии фирмы // Точки роста в Евразийском экономическом союзе: бизнес, инвестиции, инновации, 2015. С. 149-153.

2. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 2. № 7. С. 55-64.

3. Кваша В.А. Основы теории менеджмента: учебное пособие / В.А. Кваша, Е.В. Горгола, А.В. Золотарева; ФГБОУ ВПО «Ярославский гос. пед. ун-т им. К.Д. Ушинского». - Ярославль, 2011. - 125 с.

4. Коречков Ю.В. Управление конкурентоспособностью компании: учебное пособие для бакалавров / А.Д. Бурыкин, Ю.В. Коречков, А.Ю. Мудревский, С.Б. Тюрин. – Ярославль, 2016. – 265 с.

5. Тюрин С.Б. Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий / С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2016. № 4 (33). С. 49-59.

## Секция «Проблемы и перспективы в сфере государственного и муниципального управления»

УДК 338.4

### Правовое регулирование объектов интеллектуальной собственности

*Бурыкин А.Д., д-р экон. наук, профессор  
Академия труда и социальных отношений, Ярославский филиал*

**Аннотация.** В представленной статье рассматривается процесс правового регулирования объектов интеллектуальной собственности при использовании их для повышения эффективности процесса управления инновационными процессами. Кроме того, подробно обоснованы причины, по которым государство принимает национальные законы, регулирующие права интеллектуальной собственности. В результате проведенного исследования автор приходит к выводу, что в настоящее время защита своей продукции или услуги, ее индивидуализация и отличие от других товаров или услуг на рынке – это актуальная и необходимая задача каждого руководителя.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, патент, товарный знак, авторское право, географические признаки, патентирование, торговые марки.

### Legal regulation of intellectual property objects

*Burykin A.D., doctor of economics, professor  
Academy of Labor and Social Relations, Yaroslavl branch*

**Abstract.** The presented article discusses the process of legal regulation of intellectual property objects when using them to improve the efficiency of the innovation process management process. In addition, the reasons for which the State adopts national laws regulating intellectual property rights are substantiated in detail. As a result of the conducted research, the author comes to the conclusion that at present the protection of their products or services, their individualization and difference from other goods or services on the market is an urgent and necessary task of every manager.

**Keywords:** intellectual property, patent, trademark, copyright, geographical features, patenting, trademarks.



Правовое регулирование объектов интеллектуальной собственности содействует эффективности процесса управления инновационными процессами. Сущность законодательства в области патентного и авторского права позволяет инновационным предприятиям обеспечить конкурентные преимущества, улучшить инновационный климат, создать условия для широкого использования инноваций, получить соответствующую прибыль от реализации инновационных продуктов.

Правовое обеспечение регулирует имущественные, а также связанные с ними неимущественные отношения, возникающие в связи с созданием, правовой охраной и использованием объектов интеллектуальной собственности.

Политика защиты прав интеллектуальной собственности на изобретения реализуется через патенты. Определение патентов на изобретения приведено на официальном сайте Всемирной организации интеллектуальной собственности: «Патент представляет собой исключительное право, предоставленное на изобретение, которое может быть продуктом или способом, позволяющим сделать что-либо по-новому или предлагающим новое техническое решение задачи... Патент предоставляет своему владельцу охрану на изобретение. Охрана предоставляется на ограниченный срок, как правило, составляющий 20 лет» [2, с. 224].

В контексте определения интеллектуальной собственности, патенты могут интерпретироваться как юридическое закрепление особого прав собственности на изобретения как одну из форм интеллектуальной собственности с целью их экономического использования. Из такой интерпретации видно, что патенты формируют определенные, причем особенные, правила рыночного обращения изобретений. Существование такой защиты в определенной степени экономически оправдывается соотношением издержек и выгод, возникающих у агентов рынка. В самом общем виде изобретателю, владеющему патентом на свое изобретение, продажа права пользования изобретением должна быть более выгодной с точки зрения покрытия издержек, связанных с созданием изобретения и спецификацией прав собственности на него. Нежели сохранения изобретения в секрете.

Патентная система защиты прав собственности на изобретения должна стимулировать изобретателя заниматься изобретательской деятельностью. Патентная система должна предоставить возможность широкого использования изобретений. Из современной экономической литературы

известны четыре основные экономические теории патентов, по-разному интерпретирующие их экономическую сущность.

1) теория стимулирования изобретения: ожидание получения патентов побуждает к созданию полезного изобретения.

2) теория раскрытия: патенты обеспечивают широкий доступ к сведениям об изобретениях и их использованию, стимулируя изобретателей раскрыть свои изобретения. В противном случае без патентной защиты изобретатели держали бы свои изобретения в тайне.

3) теория раскрытия и коммерциализации: патенты стимулируют инвестиции, необходимые для развития и коммерциализации изобретения.

4) теория развития перспективных изысканий: патенты дают возможность регулярных изысканий широкого круга производных изобретений [1, с. 113].

Товарный знак. Инновационный продукт должен обладать индивидуализацией. В Гражданском кодексе РФ установлено такое средство индивидуализации продукции, как товарный знак. Товарный знак и знак обслуживания (далее – товарный знак) – обозначения, служащие для индивидуализации товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг (далее – товары) юридических или физических лиц. В соответствии с пунктом 1 статьи 5 Закона в качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации. Когда новое изделие готово к выходу на рынок, то редкое изобретение в действительности немедленно захватывает этот рынок путем вытеснения с него предшественников. Если имеется фирма, которая вводит на рынок инновацию, в то время как другие это делают, то «инноваторская» фирма имеет все рыночные предпосылки стать монополистом.

Между экономическими стимулами занятий творческой деятельностью и экономической отдачей от рыночного обращения результатов такой деятельности находится сама деятельность по созданию объектов интеллектуальной собственности. Основная часть изобретений совершается в результате осуществления исследований и разработок.

Разграничение прав собственности на имущественные и личные неимущественные изначально предполагает возможную множественность субъектов права. В связи с этим необходимо разграничивать понятия «автор произведения (изобретения)» и «владелец изобретения (патента на изобретение)». Автором произведения (изобретения) признается физическое лицо, творческим трудом которого оно создано. Следовательно, понятие автор произведения специфицирует субъекта,

создавшего произведение. Это означает, что личные неимущественные права принадлежат исключительно создателю произведения. Применительно к циклу создания объектов ИС в научной сфере автор и есть та самая кадровая составляющая научного потенциала [4, с. 128].

В настоящее время интеллектуальная собственность является ключевым фактором экономического роста. Создатель признаваемого охраноспособного объекта интеллектуальной собственности, защита которого оформлена надлежащим образом, приобретает исключительное право на его использование, реализацию в любой форме, передачу по договору. Поэтому практически всегда владелец охраняемого права интеллектуальной собственности следит за нарушениями своих прав третьими лицами. Вопросы обеспечения безопасности коммерческой деятельности от возможного нарушения прав охраняемой интеллектуальной собственности во всех ее формах чрезвычайно важны в условиях рыночных отношений. До тех пор, пока права на интеллектуальную собственность не защищены, коммерциализировать инновацию проблематично. После того как это будет сделано, инновации способны приносить доход.

Причины, по которым государства, принимают национальные законы и присоединяются в качестве подписавшихся государств к региональным или международным договорам (или к тем и другим), регулирующим права интеллектуальной собственности, обычно обосновываются стремлением:

- посредством предоставления охраны создать побудительный мотив для проявления различных созидательных усилий мышления;
- дать таким создателям официальное признание;
- вознаградить творческую деятельность;
- создать хранилища жизненно важной информации;
- содействовать росту как отечественной промышленности или культуры, так и международной торговли, посредством договоров, предоставляющих многостороннюю охрану.

К нарушению различных видов прав интеллектуальной собственности относятся:

- нарушение авторского права;
- распространение объектов, использующих методы, описанные в патентах (часто даже в случае независимого изобретения).

В настоящее время защита своей продукции или услуги, ее индивидуализация и отличие от других товаров или услуг на рынке – это актуальная и необходимая задача каждого руководителя.

Интеллектуальная собственность принципиально отличается от других видов собственности. Владея любым видом материальной собственности, ее можно продать, потерять, передать, она даже может быть украдена. Иное дело – интеллектуальная собственность. Владея знаниями, технологиями, навыками, их можно передавать другим, но при этом нельзя лишиться. Иными словами, интеллектуальная собственность в ее расширенном понимании является принципиально неотчуждаемой от ее носителя.

Разработчик может запатентовать только некий принцип, или образец, или особенность, а знания, которые позволяют ему их получить, остаются у него. Ничто не может помешать разработчику создать нечто подобное еще раз, используя имеющиеся у него знания и навыки.

Очень редки ситуации, при которых патентуется некий основополагающий принцип обойтись без использования, которого невозможно. В результате получившие некий запатентованный результат разработчики имеют возможность воспроизвести его в несколько ином варианте или даже на более высоком научно–техническом уровне [3, с. 93].

Основными областями интеллектуальной собственности являются авторское право, географические признаки, патентирование, торговые марки и защита информации (включая коммерческие секреты). Для инноваций наиболее значимыми являются патентирование и защита секретов [5, с. 117].

Таким образом, для лучшей защиты своих прав на результаты работ, в том числе способные к правовой охране, предпочтительным для исполнителя будет предусмотреть в договоре условия использования результатов работ, в том числе и путем их передачи третьим лицам, отвечающие в полной мере его интересам. Во всяком случае, исполнитель вправе урегулировать в договоре условия использования результатов работ, связанных с патентными и авторскими правами на объекты интеллектуальной собственности, которые могут быть созданы в процессе или непосредственно после окончания работ по договору, и условиями использования такого рода объектов сторонами договора.

#### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Интеллектуальная собственность как фактор повышения финансовой устойчивости предприятий // Труд и социальные отношения. 2014. № 2. С. 108-117.
2. Гаврилов С.А. Теория инноваций и инновационного потенциала образовательной деятельности / С.А. Гаврилов, А.Д. Бурыкин // В

сборнике: Молодая наука-2015. Сборник материалов шестой региональной научной конференции студентов и аспирантов. 2015. С. 221-225.

3. Юрченко А.В. Моделирование системы управления инновационными процессами на предприятии / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2016. № 1. С. 88-98.

4. Юрченко А.В. Роль инновационного проекта в развитии экономики предприятия / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2015. № 4. С. 124-138.

5. Юрченко А.В. Новации в системе государственного контроля / А.В. Юрченко // Современные тенденции развития инновационной экономики. Сборник статей участников Международной заочной научно-практической конференции. Международный факультет ЮУрГУ, 2013. - С. 115-118.

УДК 339.91

## **Особенности противодействия незаконной миграции из стран ЕАЭС**

*Подвойская М.А., адъюнкт кафедры экономической безопасности и управления социально-экономическими процессами Санкт-Петербургского университета МВД России*

**Аннотация.** В статье раскрывается проблема незаконной миграции. Исследуется динамика миграционных процессов в странах-участницах ЕАЭС. Анализируются формы и особенности противодействия нелегальной миграции. Выявляются проблемы и предлагаются варианты решения проблем в сфере регулирования противодействия теневой миграции.

**Ключевые слова:** миграция, миграционные процессы, незаконная миграция, нелегальная миграция, теневая миграция.

## **Features of countering illegal migration from the EAEU countries.**

*Podvoyskaya M.A., associate Professor of the Department of Economic Security and Management of Socio–Economic Processes at the St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of Russia*

**Abstract.** The article reveals the problem of illegal migration. The dynamics of migration processes in the EAEU member states is studied. The forms and features of countering illegal migration are analyzed. Problems are identified and solutions to problems in the field of regulation of countering shadow migration are proposed.

**Keywords:** migration, migration processes, illegal migration, illegal migration, shadow migration.

Актуальность настоящей статьи определяется тем, что в современном обществе в значительной степени интенсифицировались процессы перемещения людей между странами. Не всегда и не во всём этому способствует упрощение или ускорение бюрократических процедур прохождения границ, иногда это вынужденная мера социально-экономического порядка, на которую люди идут, невзирая на законодательные запреты. Кроме того, остаётся большой процент лиц, которые не считают нужным проходить необходимые процедуры регистрации (в силу сомнительной экономии времени, криминальных целей перемещения в другую страну и иных причин), что приводит к проблеме незаконной миграции. Миграция сама по себе не является отрицательным явлением, особенно в нашей стране, поэтому сразу следует оговориться, что в регулировании внешней трудовой миграции в нашу страну следует в первую очередь учитывать ее качество.

Резкое сокращение численности временных мигрантов в России из-за ограничений, введенных после начала эпидемии коронавируса, является, по-видимому, самым значительным за постсоветский период. Снижение объемов иммиграции сопровождалось трансформацией ее внутренней структуры, вызванной различной динамикой миграционных потоков из стран и регионов бывшего СССР. Наряду с изменениями в сфере миграционной политики, предусматривающими использование для контроля над миграциями цифровых и биометрических технологий, эти процессы в обозримой перспективе могут привести к существенному изменению общей картины миграций между Россией и государствами-участниками ЕАЭС [9]. Вместе с тем данные различных исследований свидетельствуют, что общий масштаб миграции в 2–3 раза превышает официальные цифры, то есть незаконная миграция в нашей стране больше той, что официально регистрируется [4].

Миграционные процессы с позиции социальной жизни являются трудноуправляемым явлением с плохопрогнозируемыми долгосрочными перспективами. Именно это свойство миграции вынуждает государство

активно вовлекать в управление ею правоохранительные органы. Между незаконной миграцией и повышением уровня преступности существует прямая зависимость, что детальнее характеризуется при анализе причин и объективных условий, способствующих совершению правонарушений в сфере миграции, поэтому борьба с незаконной миграцией – одна из важнейших правовых задач современного российского государства.

По мнению И.А. Попова и О.И. Поповой, противодействие незаконной миграции необходимо рассматривать в качестве мер, направленных на предупреждение, выявление, пресечение уполномоченными на то правоохранительными органами правонарушений, которые связаны с нарушением въезда иностранных граждан на территорию Российской Федерации, режима пребывания в стране. Указанный подход к противодействию теневой миграции говорит о том, что данный процесс носит комплексный характер и возлагается на государственные органы, обладающие в этой части соответствующими полномочиями [8].

Положения Договора о ЕАЭС устанавливают статус граждан – мигрантов из стран ЕАЭС, временно работающих на территории одной из стран-членов, регулируют их отношения с работодателем и закрепляют на законодательном уровне равные права трудовых мигрантов с гражданами страны-реципиента, в том числе и в социальной сфере, за исключением пенсионного обеспечения. Законодательство стран, входящих в состав ЕАЭС, дифференцирует и классифицирует понятие «мигрант» по разным основаниям. Между тем, в отношении термина «нелегальный мигрант» законодательство РФ и Республики Беларусь не выразило свою позицию и официально не закрепило данное понятие (однако отраслевое законодательство его использует), оно закреплено лишь законодательством Республики Казахстан [5].

Повышение уровня экономической безопасности страны невозможно без мер по борьбе с теневой занятостью, в том числе по снижению неформальной занятости, скрытой оплаты труда, незаконной миграции.

Исследователями, занимающимися проблемами неформальной занятости в России, отмечается, что для сокращения масштабов неформальной и теневой занятости необходимо использовать одновременно «мягкий» и «жесткий» подход [1], то есть это должен быть комплекс мероприятий, включающий меры по изменению социальных норм, улучшению институциональной среды, а также инструменты административного регулирования, политики на рынке труда, налоговой политики.

Для борьбы с негативными последствиями незаконной миграции также может быть применено сочетание двух обозначенных подходов. По мнению ряда экспертов, упрощение процедуры регистрации мигрантов (особенно из стран Ближнего зарубежья) может способствовать сокращению масштабов их использования в теневом секторе. Но, параллельно с этим, следует наладить межгосударственное взаимодействие в сфере превентивной подготовки кадров по конкретным специальностям, причем на территории государства, выступающего донором рабочей силы [3]. Обозначенный процесс вывода части мигрантов из теневого сектора должен способствовать снижению криминогенности явления миграции, а также сократить отрицательное воздействие внешней трудовой миграции на показатели экономической безопасности государства.

С другой стороны, требуется установление действенных правовых барьеров на пути незаконных мигрантов, а также в процессе их вовлечения в преступную деятельность, в частности, в мероприятия, связанные с отмытием доходов, полученных преступным путем. В России уголовная ответственность предусмотрена статьей 322 УК РФ только за незаконный въезд иностранных граждан и лиц без гражданства. Прочие формы незаконной миграции, согласно действующему законодательству, предполагают административную ответственность. Также специалисты указывают на то, что противоправные действия с наркотическими средствами и психотропными веществами, не достигающие законодательно установленных нормативных показателей (криминообразующих признаков), остаются за пределами уголовно-правового поля. Отдельные исследователи для большего эффекта в борьбе с наркопреступностью незаконных мигрантов, а также с незаконной миграцией как явлением, предлагают введение уголовно-правовых мер, сопоставимых с административным выдворением лиц указанной категории [10]. Также необходимо отметить, что для борьбы с преступностью трудовых мигрантов не стоит ограничиваться репрессивно-карательными методами, а следует реализовать также и разнообразные профилактические инструменты [6].

И.В. Ивахнок полагает, что необходимо организовать единый гражданский федеральный институт, на который будут возложены функции в сфере миграционной политики (привлечение иностранных граждан, их адаптация, интеграция и т.д.). На МВД РФ, МИД РФ, по мнению исследователя, необходимо возложить вопросы, касающиеся национальной безопасности, а также реализацию правоохранительного



порядка [2]. М.Ю. Понежин и Л.Ю. Понежина считают, что в Российской Федерации в целях эффективного противодействия незаконной миграции необходимо применение реадмиссии, депортации, административного выдворения, экстрадиции. Как показывает практика, наиболее приемлемым методом признается административное выдворение [7].

В заключение отметим, что меры, которые предусмотрены комплексом нормативных актов, направленных на борьбу с незаконной миграцией, выступают адекватным ответом на увеличившиеся миграционные потоки. В целом они соответствуют мировой практике борьбы с нелегальной миграцией. Однако вопрос о том, решат ли они данную проблему, остается открытым. Поэтому необходимо дальнейшее совершенствование миграционного законодательства. Исходя из изложенного, предлагаем:

1) провести унификацию понятийного аппарата и создать единую терминологию и концептуальную базу для законодательства государств-членов ЕАЭС, на законодательном уровне сформировать единые подходы данных стран к определению понятий «миграция», «мигрант», «член семьи мигранта», «нелегальный мигрант», к дифференциации (классификации) мигрантов;

2) разработать конкретные меры, направленные на пресечение нелегальной миграции, и меры минимальной защиты прав мигрантов, работающих за рубежом без законных на то оснований; в частности, включить право на пенсионное обеспечение трудящихся-мигрантов в общие социальные гарантии, предоставляемые страной трудоустройства, и другие соответствующие права;

3) систематизировать миграционное законодательство стран-членов ЕАЭС;

4) разработать и принять кодифицированный нормативный акт – Миграционный кодекс ЕАЭС, что позволило бы устранить имеющиеся противоречия между положениями о миграции в Договоре о Евразийском экономическом союзе и национальными миграционными законодательствами государств-членов, унифицировать систему миграционного законодательства в рамках интеграционного международного объединения, приведя его в соответствие с международным правом.

### **Библиографический список**

1. Бирюкова С.С., Синявская О.В. Возможные меры снижения неформальной занятости и скрытой оплаты труда // Журнал новой экономической ассоциации. 2018. № 1(37). С. 193–203.

2. Ивахнюк И.В. Предложения к миграционной стратегии России до 2035 г. М.: Центр стратегических разработок, 2017. С. 55.

3. Какаулина М.О. Методика оценки налоговых потерь региональных бюджетов от нелегальной трудовой миграции в РФ // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2019. Т. 12. № 5. С. 142–151.

4. Лазарева А.И. Проблема незаконной миграции в современной России // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 25. С. 112–116.

5. Москалевич Г.Н. Правовое регулирование миграционных процессов в условиях евразийской интеграции и пандемии COVID-19 // ДЕМИС. Демографические исследования. 2021. Т. 1. № 3. С. 91–100.

6. Облаухова М.В., Анофриков С.П. Теневые процессы на рынке труда как источник угроз экономической безопасности государства // Сибирская финансовая школа. 2021. № 3(143). С. 3–10.

7. Понежин М.Ю., Понежина Л.Ю. Некоторые вопросы удаления с территории Российской Федерации иностранных граждан // Юристъ-Правоведъ. 2017. № 4(83). С. 132–136.

8. Попов И.А., Попова О.И. Миграционное право Издательской группы «ЮРИСТ». 2013. № 2. С. 12–18.

9. Шустов А.В. Миграция между Россией и странами СНГ в условиях пандемии COVID-19: структурные изменения // В сборнике: Общество в условиях социального разобщения: новые практики в образовании, бизнесе, коммуникациях и потреблении. материалы Международной научно-практической конференции. Ярославль, 2021. С. 45–51.

10. Урда М.Н. Значение незаконной миграции в незаконном обороте наркотических средств и психотропных веществ: криминологические и правовые аспекты // Правопорядок: история, теория, практика. 2019. № 4(23). С. 73–78.

УДК 342.5

## **Цифровая трансформация государственного управления региона на примере Ярославской области**

*Райхлина А.В., канд. экон. наук, доцент*

*Зиновьева А.Н.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Процессы цифровой трансформации все активнее проникают во все сферы, в том числе в государственное управление. Благодаря национальной программе «Цифровая экономика» в регионах России они ускоряются. В статье проанализирован процесс реализации проекта «Цифровое государственное управление» в Ярославской области, его цели и результаты.

**Ключевые слова:** цифровая трансформация, государственное управление, цифровые технологии, Ярославская область.

## **Digital transformation of public authority on the example of the Yaroslavl region**

*Rajkhlina A.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Zinovieva A.N.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** The processes of digital transformation are increasingly penetrating into all spheres, including public administration. Thanks to the national program "Digital Economy" in the regions of Russia, they are accelerating. The article analyzes the process of implementing the "Digital Public Administration" project in the Yaroslavl region, its goals and results.

**Keywords:** digital transformation, public administration, digital technologies, Yaroslavl region.

Цифровая трансформация – процесс перестройки, реорганизации на основе цифровых технологий. Сейчас он происходит как на уровне отдельных предприятий, отраслей, так и регионов, и в федеральных структурах. Цифровая трансформация важна, потому что с помощью нее можно достичь основных целей социально-экономического развития в XXI веке. В государственном управлении также ведется обширная работа по развитию электронного документооборота, оказанию электронных услуг и освоению новейших цифровых технологий [1, с. 295].

Решение данных задач предусматривает внедрение таких цифровых технологий как: большие данные; технологии беспроводной связи; компоненты робототехники и сенсорики и других [5]. К 2024 году, согласно данным Минцифры, планируется введение в эксплуатацию 25 цифровых сервисов; автоматизация 90% электронного документооборота органов власти, в том числе в рамках реализации международных

отношений; обеспечение наличия цифрового удостоверения личности у 60% граждан [7]. Реализация федерального проекта «Цифровое государственное управление» национальной программы «Цифровая экономика» нацелено на развитие инфраструктуры электронного правительства. Ключевой показатель проекта – увеличение доли приоритетных государственных услуг и сервисов, доступных в электронном виде, до 100% к 2025 году [6].

В Ярославской области реализация регионального проекта «Цифровое государственное управление» намечена с 01.11.2018 по 31.12.2024. В нем заложено три показателя:

1) обеспечение удовлетворенности граждан качеством предоставления массовых социально значимых государственных и муниципальных услуг в электронном виде с использованием Единого портала государственных и муниципальных услуг;

2) цифровизация процессов предоставления государственных услуг и исполнения государственных функций государственными органами власти;

3) стимулирование граждан к получению государственных и муниципальных услуг в электронном виде с использованием ЕПГУ [4].

Кроме регионального проекта задачи цифровой трансформации госуправления в Ярославской области поставлены и в Государственной программе «Информационное общество в Ярославской области на 2019-2024 годы». В ней подтверждается, что на начало 2020 года в Единой системе идентификации и аутентификации уже зарегистрировано 614,8 тысячи жителей с подтвержденной учетной записью с определенным местоположением "Ярославская область", а из общего числа предоставленных региональных и муниципальных услуг более 80% получены гражданами и организациями в электронной форме [3].

Таким образом, к настоящему моменту в Ярославской области уже удалось организовать работу по предоставлению государственных и муниципальных услуг без личного посещения государственных органов и иных организаций; обеспечить регистрацию граждан в единой системе идентификации и аутентификации, в том числе заявителей, обращающихся в МФЦ, органы власти и подведомственные им учреждения; стало возможным использование платформы электронного документооборота и ее сервисов.

В Ярославской области для получения в электронной форме доступно 368 региональных услуг, из них 99 государственных, 31 услуга учреждений, 238 муниципальных. Кроме того, разработано и введено в

эксплуатацию мобильного приложения "Мои Документы. Онлайн", с помощью которого заявитель может записаться на прием, оплатить государственную пошлину, выяснить часы работы офисов и информацию по предоставляемым в МФЦ услугам [2]. Популярность порталов увеличивается, жители региона постепенно переходят от пассивного получения информации к активному взаимодействию с интернет-сайтами, что подтверждает успешность проекта «Цифровое государственное управление».

Более того, благодаря цифровизации государство сближается с гражданами, например, многие должностные лица ведут свои блоги, где показывают результаты своей работы. Так население может наблюдать за развитием города, реализацией новых проектов, решением вопросов жителей. Доступна и обратная связь: жители в социальных сетях могут поднять беспокоящий вопрос, например, написав пост о проблеме, представители власти заметят публикацию и окажут нужную помощь.

В качестве заключения отметим, что в регионах России цифровизация государственного управления находится на этапе активного развития. Цифровая трансформация призвана изменить его содержание, повысить качество, она направлена на повышение результативности деятельности органов государственной власти. Следует ожидать, что в скором времени некоторые функции, выполняющиеся на данный момент вручную, будут переведены в автоматический режим. Граждане не будут встречаться непосредственно с должностным лицом, а будут делать все необходимые манипуляции с помощью компьютерных технологий. И даже получать необходимую услугу в электронном виде заранее, проактивно. Инновации помогут государственным органам работать с данными в режиме онлайн, что позволит по-новому планировать свою деятельность, осуществлять мониторинг, оценивать результаты и, возможно, сократить коррупцию. Потребуются новые технологии, чтобы работу государственных органов в цифровом режиме сделать максимально точной и удобной, но если их продолжать активно внедрять, то через несколько лет сегодняшние инновации будут нормой и решить какой-либо вопрос через интернет у людей не составит труда, что скажется на повышении качества жизни в целом.

### **Библиографический список**

1. Райхлина А.В. Трансформация государственного управления в цифровой экономике / В сборнике: Социально-экономические и технологические проблемы новой индустриализации как фактора опережающего развития национальной экономики. 2019. С. 294-299.

2. Национальные проекты в Ярославской области [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.yarregion.ru/depts/dis/tmpPages/projects.aspx>.

3. Об утверждении государственной программы Ярославской области «Информационное общество в Ярославской области на 2020 - 2024 годы» [Электронный ресурс]. - URL: <https://docs.cntd.ru/document/570707008>.

4. Паспорт регионального проекта «Цифровое государственное управление (Ярославская область)» [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.yarregion.ru/depts/usp/DocLib2/D6%20Цифровое%20государственное%20управление%2023.06.2021.pdf>.

5. Текущее развитие проектов в сфере цифровой экономики в Регионах России [Электронный ресурс]. - URL: <https://ac.gov.ru/archive/files/publication/a/23299.pdf>.

6. Паспорт федерального проекта «Цифровое государственное управление» [Электронный ресурс]. - URL: <https://digital.ac.gov.ru/poleznaya-informaciya/material/Паспорт-федерального-проекта-Цифровое-государственное-управление.pdf>.

7. Цифровое государственное управление. Министерство цифрового развития, связи массовых коммуникаций Российской Федерации [Электронный ресурс]. - URL: <https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/882>.

УДК 342.5

### **Анализ массовых коммуникаций органов управления региона на примере Ярославской области**

*Райхлина А.В., канд. экон. наук, доцент*

*Шубникова В.Э.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Процессы цифровой трансформации все активнее проникают во все сферы, в том числе в государственное управление. Благодаря национальной программе «Цифровая экономика» в регионах России они ускоряются. В статье проанализирован процесс реализации проекта «Цифровое государственное управление» в Ярославской области, его цели и результаты.

**Ключевые слова:** массовые коммуникации, государственное управление, средства массовой информации, Ярославская область.

## **Analysis of public authority's media communications on the example of the Yaroslavl region**

*Rajkhlina A.V., candidate of economic sciences, associate professor  
Shubnikova V.E.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** The processes of digital transformation are increasingly penetrating into all spheres, including public administration. Thanks to the national program "Digital Economy" in the regions of Russia, they are accelerating. The article analyzes the process of implementing the "Digital Public Administration" project in the Yaroslavl region, its goals and results.

**Keywords:** media communications, public administration, mass media, Yaroslavl region.

Массовые коммуникации — это регулярное транслирование материалов (с помощью печати, радио, телевидения и других) для аудитории, направленное на информирование и оказание идеологического, организационного или политического влияния на общественное мнение и оценки. Они осуществляются посредством специальных технических средств — средств массовой коммуникации, поскольку предполагают вовлеченность очень больших по численности групп людей, рассредоточенных на обширной территории [1, с. 12].

Массовые коммуникации зачастую отождествляются со средствами массовой информации (СМИ). Но СМИ — только часть массовых коммуникаций, а именно организации, которые обеспечивают скорую передачу, а также публикацию устной, образной и другой информации. В то же время и СМИ, и массовые коммуникации в целом оказывают значительное влияние на общество.

В Правительстве Ярославской области за взаимоотношения со СМИ отвечает Управление массовых коммуникаций, а именно:

- разрабатывает предложения по взаимодействию со СМИ;
- проводит анализ продуктивности взаимодействия со СМИ;
- готовит план информационного курирования социально значимых решений, обеспечения ее реализации;
- обеспечивает своевременную передачу нормативных документов Ярославской области в редакцию печатного издания с целью публикации;

- осуществляет подготовку и предоставление информации, запрашиваемой СМИ о деятельности органов исполнительной власти (ОИВ) Ярославской области, проведение и организацию мероприятий для СМИ;

- проводит оценку общественного мнения по поводу деятельности органов власти, сбор и анализ данных печати;

- организует пресс-конференции, брифинги, готовит фото- и видеоматериалы, которая отражают деятельность ОИВ региона [2].

Однако исходя от целей и задач информационной политики состав и численность служб по взаимодействию с общественностью может меняться. Так, при А.И. Лисицыне наряду с пресс-службами в структуре правительства области функционировали департаменты региональной политики, маркетинга, аналитический центр, отдел общественных связей и информационно-аналитическое управление, которые решали задачи по информированию населения о деятельности власти, вопросы стратегических коммуникаций, способствуя поддержке позитивного имиджа руководителя региона [3, с. 81].

Для систематического доведения до населения официальных данных о работе ОИВ Ярославской области Управление массовых коммуникаций использует официальный портал региона в сети Интернет, где регулярно и достаточно полно выкладывается информация, включая публикацию нормативных актов и иных данных. Например, 1 июля размещена новость о том, что опыт Ярославской области по решению проблем обманутых дольщиков был представлен на всероссийском уровне [4].

Пресса – еще один канал массовых коммуникаций. До настоящего времени правовые акты официально публикуются в газете "Документ - Регион" и на "Официальном интернет-портале правовой информации". ([www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru)). Всего в области функционируют порядка 10 региональных газет и журналов и несколько интернет-изданий («ЯРНОВОСТИ», «76.ру», «ЯрНьюс», «Золотое кольцо»).

Информационные материалы и комментарии должностных лиц Правительства Ярославской области на постоянной основе размещаются в эфире телевизионных каналов («Городской телеканал», «Первый Ярославский», ВГТРК «Ярославия»).

Своевременная публикация актуальной информации о деятельности органов управления региона производится и в других каналах массовых коммуникаций, а именно в официальных аккаунтах в социальной сети «ВКонтакте». Группа «Управление массовых коммуникаций Ярославской области» - также возможность для граждан напрямую обратиться к



представителям власти и получить обратную связь. Но сегодня требуются новые подходы к продвижению [5, с. 97]. Молодому поколению уже чужды традиционные каналы передачи информации и официальный характер размещаемого в них контента.

Эту мысль подтверждают результаты проведенного нами опроса в соцсетях (табл. 1).

Таблица 1. - Результаты опроса востребованности каналов информации

№	Вопрос	Варианты ответа	Результаты
1	Ваш пол?	1. Женский 2. Мужской	1. 40% 2. 60%
2	Сколько Вам лет?	1. До 18 лет 2. От 18 до 30 лет 3. От 30 лет	1. 10% 2. 80% 3. 10%
3	Можете ли Вы себя назвать человеком, активно интересующимся политикой?	1. Да, политика мне интересна 2. Нет, я не слежу за политикой 3. Очень редко интересуюсь вопросами, связанными с политикой 4. Затрудняюсь ответить	1. 20% 2. 20% 3. 40% 4. 20%
4	Откуда Вы чаще всего узнаете новости?	1. Пресса (газеты, журналы, в том числе электронные) 2. Радио 3. Телевидение 4. Социальные сети	1. 10% 2. 0% 3. 10% 4. 80%
5	Какие каналы получения новостей вашего региона вас бы могли заинтересовать?	1. Подписки 2. Блоги 3. Телеграмм канал 4. YouTube 5. Затрудняюсь ответить	1. 0% 2. 10% 3. 40% 4. 30% 5. 20%

В опросе приняло участие порядка 500 человек, большая часть из которых мужчины от 18 до 30 лет. Респонденты мало интересуются политикой и новости узнают в основном из социальных сетей. Таким образом, традиционные каналы массовых коммуникаций, к которым обращаются ОИВ региона, постепенно сдают свои позиции. Новое поколение привыкло коммуницировать в интернете, и именно эти каналы массовых коммуникаций становятся самыми перцептивными. Последний вопрос анкеты показывает, что наиболее востребованным источником

информации на данный момент становятся Телеграмм каналы. Следовательно, органам государственного управления следует искать иные решения для доведения информации для граждан, и самое главное, вовлечения жителей региона в решение актуальных проблем, чтобы массовые коммуникации не были односторонними, развивалась обратная связь.

### **Библиографический список**

1. Якимова О.А. Массовая коммуникация: теория и практика: учебное пособие. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2020. — 112 с.

2. Управление массовых коммуникации Ярославской области. [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.yarregion.ru/depts/umk/default.aspx>.

3. Крайнова К.А. Взаимодействие власти и общества в политико-коммуникативном процессе на уровне субъекта Российской Федерации // PolitBook. 2012. № 4. С.78-86.

4. Официальный портал ОИВ Ярославской области [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.yarregion.ru/default.aspx>.

5. Патрушева Е.Г., Райхлина А.В. Современный маркетинг региона: цели, инструменты, организация // Социально-политические исследования. 2021. № 4 (13). С. 97-109.

УДК 316.33

## **Бренд города как инструмент управления: возможности и проблемы**

*Цветкова О.Л., канд. пед. наук, доцент*

*Ярославский государственный педагогический университет*

*им. К.Д. Ушинского*

**Аннотация.** В статье автором рассмотрены особенности бренда города /территории в аспекте управления, определено предметное поле понятия «бренд города», приведены стадии развития и трансформации бренда города, раскрыта его типология. Кроме того, обозначены основные проблемы и тенденции брендинга территорий в современных российских условиях.

**Ключевые слова:** бренд города, ассоциации, символический капитал, концепция, имидж, коммуникационная стратегия.

## **City brand as a management tool: opportunities and challenges**

*Tsvetkova O.L., candidate of pedagogical sciences, associate professor  
Yaroslavl state pedagogical university named after K.D. Ushinsky*

**Abstract.** In the article, the author examines the features of the city/territory brand in the aspect of management, defines the subject field of the concept of "city brand", shows the stages of development and transformation of the city brand, reveals its typology. In addition, the main problems and trends of branding territories in modern Russian conditions are outlined.

**Keywords:** city brand, associations, symbolic capital, concept, image, communication strategy.

Современные эксперты расходятся во мнении относительно сущности брендинга территорий. Одни считают, что брендинг территорий – процесс, поддающийся четкому определению, имеющий конкретную структуру и ценность данного процесса вполне может быть измерена и выражена в экономическом эквиваленте. Однако, другие эксперты пришли к мнению, что данный процесс является ускользающим от анализа психологическим феноменом, приносящий пока еще непостижимым образом реальные экономические выгоды его инициаторам.

Существуют самые разные трактовки бренда города. Так, например, бренд города рассматривается как неотъемлемая часть маркетинга впечатлений, или особенности идентичности данной локации, или ассоциативный конструкт, или как локационная стратегия внутренней и внешней коммуникации.

Таким образом, бренд города или места – это емкое средоточие его уникальных конкурентных преимуществ во внешней среде; он формирует представление о назначении города и его специфике. Бренд повествует о городе через слаженную систему ярких и позитивных символов, сигналов, идей ассоциаций, которые наилучшим образом передают смысл, красоту, конкурентные преимущества и уникальность города, благодаря чему он становится знаменит и любим [4, с. 10].

Необходимо уточнить, чем не является бренд места. Бренд места не является:

- просто знаком, символом и иными элементами, которые персонифицируют город наряду с другими территориями. Однако, уникальную систему идентификации по праву можно считать мощнейшим элементом бренда. Например, в любом популярном месте мы обязательно наткнемся на футболки и кружки с многим любимейшей символикой «I

love...», в каждом городе или стране будет написано свое имя, прародителем которой является логотип I love New York, созданный еще в середине 1970-х годов известным американским дизайнером Мильтоном Глейзером. Говоря о логотипе, стоит отметить следующий момент, актуальный в современном обществе, а именно тот факт, что современному человеку логотип является более запоминаемым и понятным без каких-либо дополнительных переводов в отличие от геральдики (гербы невозможно расшифровать без особых знаний, сложно запомнить, язык геральдики содержит много смыслов, не имеет места для эмоций и т.п.). В дополнение к этому стоит отметить, что логотип формирует позитивное восприятие и ожидание от бренда, а также соответствует реальному окружению человека;

- именем или названием места. Название места может идентифицировать его, но не быть составной частью имиджа какого-либо города;

- продуктом на продажу (не следует опираться на определение товарного бренда), т.к. это более сложное и комплексное понятие. Зачастую товар привлекателен его сниженной ценой, что не уместно в случае с городом. Так как дешевый и город – это несопоставимые понятия. Однако, бренд города можно сравнить с корпоративным брендом: подчеркиваются ценности более высокого порядка. Открытость гостям, доброжелательность, уникальность и креативность, а также социальная ответственность могут быть присущи городу в качестве свойств;

- субъектом бренда: если учитывать, что бренд города – это впечатления, ряд представлений о нем, сложившаяся картинка в сознании объектов извне, то носителем бренда следует назвать внешнего «потребителя», которым могут быть инвесторы, туристы, жители и гости данного города.

Брендинг территории – это набор процессов, и все они носят последовательный характер. Иными словами, брендинг территории – это проект, и данный проект в первую очередь социальный, и уже во вторую очередь – коммерческий, т.к. в приоритете находится именно влияние успехов отдельных фирм на развитие всего сообщества той или иной территории, места, города. Внешние целевые аудитории получают лучшее, наиболее правильное и позитивное представление о городе только в том случае, когда их видение города совпадает с видением городского сообщества [4, с. 12].

1. Разработка концепции (общего замысла) бренда – начальная стадия брендинга. Концепция разрабатывается на основе анализа

идентичности города и выражается в представлении городской идентичности в виде целой системы взаимосвязанных символов, образов, идей и ассоциаций:

1.1. Имя, генеральный лозунг, девиз (слоган) – самый распространенный среди городов вид артикуляции – первый и важнейший элемент концепции бренда.

1.2. Уникальные конкурентные преимущества города/территории – его практическая польза для «пользователей», о которой сообщает им идея бренда города, а также проекты ее воплощения – в расчете на разные целевые аудитории.

1.3. Дизайн. В данном случае дизайн представляет собой систему взаимосвязанных визуальных и символических атрибутов идеи бренда. При этом все атрибуты этой системы способны взаимным образом дополнять друг друга, а также выражены в символических знаках, лозунгах, цветах и т.п., и даже – в музыке и запахах.

1.4. Продвижение концепции бренда – формирование позитивного восприятия (имиджа) бренда в сознании целевой аудитории, включает в себя: городское пространство; городскую инфраструктуру; менеджмент города; культурную жизнь города.

2. Внедрение бренда. Оно происходит на уровне как внешних, так и внутренних коммуникаций на трех уровнях – социальном, экономическом, инфраструктурном

3. Реализация. Связана с четко выстроенной коммуникационной стратегией. Огромное значение на этом этапе имеет инновационная политика

4. Контроль. На этом этапе происходит оценка эффективности бренда (узнаваемость, особенности восприятия, показатели социально-экономического влияния).

В зависимости от поставленных целей и задач, выбора целевой аудитории брендинг территорий можно разделить на:

1. Брендинг города, как места привлекательного для проживания. Наиважнейшим участником данного процесса является житель. Стратегия брендинга направлена на создание привлекательного места для проживания, работы и развлечений, посредством достижения желаемого уровня удовлетворенности жителей. Возможности для бизнеса: сокращение расходов, предоставление финансовых услуг, обученный персонал, близость к ресурсам и рынкам сбыта. В этом виде брендинга недопустим шаблонный подход [1, с. 10].

2. Брендинг территории, как места привлекательного для инвестиций. Для экономической конкурентоспособности критически важны три направления деятельности – экономическое, социополитическое и инфраструктурное [1, с. 12].

3. Брендинг территории, как места привлекательного для туристов. Используемые брендинговые стратегии обычно двусторонние: города подчеркивают либо свои материальные характеристики – здания или мероприятия, либо нематериальные аспекты – историю, слоган и логотип. Британский социолог Урри выдвинул и доказал утверждение, что в поисках удовольствия люди путешествуют и ездят в определенные места по причине поиска зрительных впечатлений, которые они не получают дома или на работе. Проявление интереса к тем или иным местам, как правило, не случайно. «Взгляд туриста», который мы приобретаем, формируется обществом и зависит от него. Сформировать представления и ожидания от поездки в то или иное место могут упоминания, статьи или рассказы в журналах и газетах, открытки и рекламные брошюры, сайты и блоги, документальные фильмы. Урри также утверждал, что и туристами, и достопримечательностями манипулируют: «взгляд туриста» падает именно на те особенности места, которые уже были предугаданы [5, с. 117].

Территориальные бренды прочно вошли в коммуникации и городскую среду. Одной из новых достопримечательностей Амстердама стали гигантские скульптуры логотипа I AmSterdam, установленные в разных частях города. Таким образом, создание «взгляда туриста» может быть отличным инструментом с точки зрения брендинга города (территории, места, страны), т.к. внимание туристов направляется на те знаковые места города, на которые городу необходимо.

Существует ряд проблем, тенденций и направлений его развития, которые напрямую определяют конечный продукт – бренды российских городов [3, с. 48], а именно:

1. Специфика и тенденция заказа. Основной заказчик брендинга территории – местная власть. Представители сферы бизнеса только начинают видеть в данном виде брендинга рыночный продукт, стоящий инвестиций. Высокая степень политических рисков (неграмотно созданный бренд, бренд со знаком минус приводит к критике действующей власти). В связи с этим актуально привлечение профессиональных и опытных разработчиков, экспертов и грамотно выстроенной методологии работы.

2. Методика работы. В России данная деятельность отличается частым нарушением методологии разработки, отсутствием консенсуса между разработчиками на предмет содержания бренда территории, отведением работы с коммуникациями и нематериальными составляющими на второй план. Безусловным остается факт, что альтернативы профессиональным разработчикам нет, и заказчики начинают это тоже понимать. Однако, стоит отметить и новые положительные подходы, применяемые при создании территориального бренда в России на примере таких городов, как Красноярск – применение технологии форсайта (от англ. «Foresight» - взгляд в будущее, одна из технологий работы с будущим, которая позволяет в рамках коллективного действия сформировать дорожные карты его реализации.)

3. Коммуникационная стратегия. С точки зрения коммуникационной практики, брендинг территорий формирует альтернативную официальной геральдике (герб и флаг) айдентике (логотип и фирменный стиль). В России в большинстве случаев брендинг территорий не идет дальше разработки логотипа, фирменного стиля и коммуникационных стратегий, что делает бренд «неосвязаемым», т.к. успешность территориального бренда определяется глубиной его интеграции в городские, социальные, событийные и представительские коммуникации. Так же стоит отметить и отсутствие позиционирования во многих проектах.

4. Бренд и экономика. На сегодняшний день достаточно сложно оценить влияние эффективности проектов брендинга территорий на экономическую или социальную сферу российских регионов. Но стоит отметить, что, тем не менее, в России есть регионы, которые реализуют проекты для своего продвижения в этом направлении. В качестве примера может послужить Республика Алтай, где наравне с брендом региона запущен собственный знак качества для товаров, произведенных в регионе. Аналогичными примерами являются: проект Пермского края «Покупай пермское» и проект Владимирской области «Владимирский продукт».

5. Финансирование проектов. По причине дефицита бюджета многие муниципалитеты откладывают брендинг своей территории. В ряде регионов брендинг территории финансируется за счет внебюджетных средств (например, компании и предприниматели, входящие в клуб предпринимателей города).

6. Среди российских городов наблюдается и еще одна тенденция – создание городского бренда к какому-либо событию. Например, к зимней Олимпиаде в Сочи, к Универсиаде в Казани, который стал уже третьим

брендом этого города. Экс-руководитель Ростуризма А.В. Радьков отмечал, что общим мировым трендом являются событийные мероприятия, потому что сейчас турист не хочет быть пассивным зрителем и наблюдателем каких-то процессов, просто смотреть культурно-исторические объекты, а хочет быть участником каких-то событий [2, с. 48].

Таким образом, бренд города является мощнейшим звеном символического капитала современных территорий, что, в свою очередь, проявляется на экономическом, социально-политическом, культурном и инфраструктурном уровне развития российских регионов.

#### **Библиографический список**

1. Динни К. Брендинг территорий лучшие мировые практики – пер. с англ. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.
2. Плотникова М.М. Территориальный брендинг: от герба до бренда на примере Иркутска: учебное пособие. – Иркутск: издательство ИГУ, 2013. – 101 с.
3. Родькин П. Брендинг территорий как искусство и ремесло [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.prdesign.ru/text/2013/artandcraft.html>.
4. Соскин О.И. Брендинг городов в эпоху перемен. – Киев: Институт трансформации общества, 2012. – 112 с.
5. Urry John (2012), *The Tourist Gaze: Leisure and Travel in Contemporary Societies*, Third edition, Sage, London, United Kingdom, 1990, 234 P.



**Секция «Современные аспекты развития менеджмента и  
маркетинга»**

УДК 338.22

**Современная трактовка понятия информационная безопасность  
с точки зрения информационной защиты бизнеса хозяйствующего  
субъекта**

*Гультяев В.Е., канд. экон. наук, доцент*

*Международная академия бизнеса и новых технологий (Ярославль)*

**Аннотация.** В последнее время в практике современной экономической деятельности большое внимание уделяется информационной безопасности хозяйствующего субъекта, особенно сегодня, в связи с обострением отношений между западными странами, ввода и расширения санкций в отношении России, в связи с проведением специальной военной операции в Украине. В статье мы попытались раскрыть понятие информационной безопасности хозяйствующего субъекта с позиции поиска новых способов информационной защиты бизнеса.

**Ключевые слова:** информационная защита бизнеса, информационная безопасность хозяйствующего субъекта, конфиденциальности, целостности и доступности информации.

**Modern interpretation of the concept of information security from the  
point of view of information protection of the business of an economic  
entity**

*Gulytaev V.E., candidate of economic sciences, associate professor*

*International academy of business and new technologies (Yaroslavl)*

**Abstract.** Recently, in the practice of modern economic activity, much attention has been paid to the information security of an economic entity, especially today, due to the aggravation of relations between Western countries, the introduction and expansion of sanctions against Russia, in connection with a special military operation in Ukraine. In the article, we tried to reveal the concept of information security of an economic entity from the perspective of finding new ways to protect business information.

**Keywords:** information protection of business, information security of an economic entity, confidentiality, integrity and availability of information.

В связи со сложившейся внешнеполитической ситуацией, в частности, с обострением отношений между западными странами, ввода и расширения санкций в отношении России в связи с проведением специальной военной операции в Украине, большое внимание следует уделять информационной безопасности хозяйствующего субъекта. Данная ситуация ставит руководителей хозяйствующих субъектов перед необходимостью поиска новых способов информационной защиты бизнеса, что позволит обеспечить социально-экономическую стабильность не только на собственном предприятии и в экономике страны в целом. Вот этому вопросу мы и посвятили данную статью.

«Информация (от латинского *informatio* — разъяснение, изложение) — с середины XX века общенаучное понятие, включающее обмен сведениями между людьми, человеком и автоматом, автоматом и автоматом, обмен сигналами в животном и растительном мире, передачу признаков от клетки к клетке, от организма к организму» [1]. Истоки понятия «информационная безопасность» зародились в развитых капиталистических странах, предпочтительно в странах Западной Европы в семидесятых годах двадцатого века. В то время перед этими странами стояли задачи укрепления и сохранения позиций страны в экономической системе мира, а также сложившаяся ситуация требовала обеспечения национальной безопасности.

Параллельно с озабоченностью капиталистических стран по взаимозависимости и взаимовлиянию экономик, СССР даже не задумывался о таких вопросах, так как административно-командная система страны защищала хозяйственную деятельность от подобного рода возможных угроз. Следовательно, понятие «информационная безопасность, с точки зрения информационной защиты бизнеса, входит в российскую экономику на рубеже перехода её к рыночным отношениям.

Для любого хозяйствующего субъекта, использующего в бизнесе информационные системы, важны следующие характеристики информационных ресурсов: конфиденциальность, доступность и целостность.

Конфиденциальность - это защита информации от несанкционированного доступа. Другими словами, есть разрешения на доступ - есть информация. Примером может служить не раскрытие информации об оплате труда работников.

Доступность - это критерий, характеризующийся быстрой доступностью необходимой информации.

Целостность - это достоверность и актуальность информации, ее защита от несанкционированного доступа и уничтожения (изменения). Целостность — это самый важный аспект информационной безопасности, когда речь идет, например, о назначении лекарств, предписанных медицинских процедурах, ходе технологического процесса - если вы нарушаете целостность информации всех приведенных примеров, это может привести к непоправимым последствиям.

Предлагаем рассмотреть интерпретацию понятия «информационной безопасности», с точки зрения различных учёных современного менеджмента. Так Садердинов А.А. даёт следующее понятие: «защищенность информации, которой располагает предприятие (производит, передает или получает) от несанкционированного доступа, разрушения, модификации, раскрытия и задержек при поступлении. Информационная безопасность включает в себя меры по защите процессов создания данных, их ввода, обработки и вывода» [5]. Домарев В.В. трактует это понятие следующим образом: – «защищенность информации и поддерживающей инфраструктуры от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, чреватых нанесением ущерба владельцам бизнеса или пользователям информации и поддерживающей инфраструктуры» [4]. В Большом экономическом словаре об этом понятии говорится следующее – «обеспечение защиты информации от случайного или преднамеренного доступа лиц, не имеющих на это право, характеризующиеся конфиденциальностью, целостностью и доступностью, защищенность устройств, процессов, программ, среды и данных, обеспечивающая целостность информации, которая обрабатывается, храниться и передается этими средствами» [2].

Мы видим различные точки зрения авторов на эту проблему и что мнения учёных расходятся, однако, если с целью раскрытия сущности понятия информационной безопасности провести морфологическую декомпозицию приведенных в определениях ключевых слов, методом морфологического анализа (табл. 1), то он поможет понять, какие аспекты вкладывают в эти понятия авторы и позволит выработать собственную интерпретацию понятия «информационной безопасности».

Таким образом, проведенный морфологический анализ доказывает, что сущность «информационная безопасность» также является неоднородной и многогранной, что лишний раз подтверждает отсутствие единого мнения в его трактовке. Опираясь на морфологический анализ,

приведем собственную интерпретацию «информационной безопасности» в рамках объекта исследования: информационная безопасность — это такое состояние информационной среды, которое позволяет сохранить свойства информации и информационных потоков, обеспечивает конфиденциальность, целостность и доступность информации, исключает риски и предотвращает утечку информации с точки зрения информационной защиты бизнеса.

Таблица 1. - Морфологический анализ понятия «информационная безопасность»

№ п/п	Ключевые слова	Определение в рамках ключевого слова
1	Уровень	Защищенности информационной среды общества, который обеспечивает его формирование, использование и развитие в интересах граждан, организаций, государства и нейтрализации негативных последствий информатизации общества.
2	Состояние	Защищенности информационных ресурсов человека, общества и государства, которое обеспечивает реализацию и прогрессивное развитие жизненно важных для них интересов сохранности информационных ресурсов государства и защищенности законных прав личности и общества в информационной сфере. Защищенности национальных интересов в информационной сфере, определяющихся совокупностью сбалансированных интересов личности, общества и государства.
3	Свойство	Информации, характеризующиеся конфиденциальностью, целостностью и доступностью среды обеспечивать защиту информации передаваемой, накапливаемой, обрабатываемой и хранимой информации, характеризующее ее степень защищенности от дестабилизирующего воздействия внешней среды и внутренних угроз, то есть ее конфиденциальность, целостность и устойчивость к разрушающим, имитирующим и искажающим воздействиям и помехам.
4	Защищенность / защита	Информации, которой располагает предприятие (производит, передает или получает) от несанкционированного доступа, разрушения, модификации, раскрытия и задержек при поступлении. Информационная безопасность включает в себя меры по защите процессов создания данных, их ввода, обработки и вывода. Информации и поддерживающей инфраструктуры от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, чреватых нанесением ущерба владельцам бизнеса или пользователям информации и поддерживающей инфраструктуры. Информации от случайного или преднамеренного доступа лиц, не имеющих на это право характеризующиеся конфиденциальностью, целостностью и доступностью, защищенность устройств, процессов, программ, среды и данных, обеспечивающая целостность информации, которая обрабатывается, хранится и передается этими средствами.
5	Сохранность	Конфиденциальности, целостности и доступности информации.

6	Отсутствие недопустимого риска	Связанного с утечкой информации по техническим каналам, несанкционированными и непреднамеренными воздействиями на данные и (или) на другие ресурсы автоматизированной информационной системы, используемые в автоматизированной системе.
---	--------------------------------	--

Стремительное развитие техники, новейших компьютерных технологий и широкое применение их в бизнесе показало, что информационная безопасность является одним из важнейших аспектов экономической безопасности (информационной защиты бизнеса), на каком бы уровне ни рассматривалась эта проблема — национальном, корпоративном или персональном. Уже давно замечено, что информация стала полноценным фактором производства, наряду с землей, трудом, капиталом и предпринимательскими способностями. Теперь производство сбора, создания, обработки, хранения, анализа и передачи информации пользователю проходит очень сложные этапы, при этом сталкиваясь с различными проблемами. Одна из таких проблем — это обеспечение защищенности информационной составляющей, в том числе и экономической безопасности, сохранение надежности информации, её актуальности, ценности, полноты, достоверности и конфиденциальности, а также безопасность самих информационных систем и технологий.

Таким образом, на наш взгляд, в современных условиях хозяйствования экономическая безопасность предпринимательской деятельности и хозяйствующего субъекта в целом, можно определить, как «защищенность жизненно важных интересов предприятия(организации) от внутренних и внешних угроз, защиту технологий, данных и информации, которая обеспечивается системой мер правового, экономического, организационного, информационного и инженерно-технического характера».

#### **Библиографический список**

1. Бузов Г.А. Защита информации ограниченного доступа от утечки по техническим каналам. - М.: ГЛТ, 2016. –158 С.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. - М.: Институт новой экономики, 2004. – 547 С.
3. Горгола Е.В. Военно-экономические проблемы сетевых стратегий XXI века / Е.В. Горгола, В.А. Кваша // Вооружение и экономика. 2011. № 2 (14). С. 87-92.
4. Домарев В.В. Безопасность информационных технологий. Системный подход. - К.: ООО ТИД Диа Софт, 2004. – 136 с.

5. Садердинов А.А. Информационная безопасность предприятия: учебное пособие / А.А. Садердинов, В.А. Трайнев, А.А. Федулов. - М.: Дашков и К, 2005. –123 с.

УДК 378

## **Основные этапы формирования эффективной системы обучения персонала**

*Кабанова Л.В., канд. ист. наук, доцент  
ИПК «Конверсия»*

**Аннотация.** В данной статье автор рассматривает персонал, как ключевой фактор определяющий эффективность использования всех ресурсов. Обучение персонала рассматривается как часть разработанной организацией кадровой политики. Раскрыты основные этапы формирования системы обучения персонала. Кроме того, автором представлено обучение персонала как целенаправленный, планомерный, систематический процесс. Как фундамент рационального использования кадрового потенциала.

**Ключевые слова:** система обучения персонала, персонал, компетенции, эффективность организации, планирование формирования системы обучения персонала.

## **The main stages of the formation of an effective personnel training system**

*Kabanova L.V., candidate of historical sciences, associate professor  
IPK «Conversion»*

**Abstract.** In this article, the author considers personnel as a key factor determining the efficiency of the use of all resources. Personnel training is considered as part of the personnel policy developed by the organization. The main stages of the formation of the personnel training system are disclosed. In addition, the author presents staff training as a purposeful, systematic, systematic process. As a foundation for the rational use of human resources.

**Keywords:** personnel training system, personnel, competencies, organization efficiency, planning of personnel training system formation.

Обучение персонала неразрывно связано с формированием корпоративной культуры, оценкой и контролем аттестации и других видов оценки персонала, кадровым делопроизводством. Обучение и развитие персонала - это также процесс подготовки к выполнению производственных функций, занятию новых должностей. Обучение персонала должно стать частью разработанной организацией кадровой политики, связанной со стратегией и текущими задачами, сформулированной в нормативном документе и доведенной до всех сотрудников организации, содержащей конкретные шаги по реализации. Затраты организации на обучение персонала являются капиталовложением в развитие персонала, от которого она ожидает роста производительности труда, вклада каждого сотрудника в достижение поставленных организацией целей.

Основные цели формирования системы обучения персонала - своевременное и качественное обеспечение организации необходимой численностью персонала, рациональное использование кадрового потенциала, обеспечение условий реализации прав и обязанностей работников, предусмотренных трудовым законодательством. К сожалению, организации не всегда формализуют кадровую политику, а структуры управления персоналом ограничиваются текущей работой. Развитие системы обучения персонала способствует созданию благоприятного климата в организации, повышает мотивацию сотрудников и их лояльность, связано с процессами организационного развития, со стратегическими целями. Обучение связано также с планированием карьеры сотрудников, их продвижением в организации, как по горизонтали, так и по вертикали.

Эффективная система обучения связана с важнейшими направлениями работы по управлению персоналом — системой стимулирования труда, работой с резервом на руководящие должности, программами развития персонала. В основе эффективной системы лежит карта компетенций сотрудника организации, которая должна быть избыточной, то есть нацеленной на развитие на будущие вызовы.

Система обучения требует совместных усилий всей организации, службы персонала, сотрудников и руководителей, которые также должны видеть перспективу обучения. Система обучения делает конкурентоспособным не только организацию в целом, но каждого сотрудника в отдельности, способствует интеллектуальному развитию, расширяет эрудицию, круг общения, укрепляет уверенность в себе, самоуважение. Безусловно, эффективная система обучения полезна и

обществу в целом, которое получает квалифицированных граждан, высокую производительность труда, благоприятный эмоциональный климат.

Можно выделить в соответствии со спецификой два направления обучения персонала:

Первое - передача знаний о продуктах организации, их характеристиках, специфике деятельности организации, воспитание лояльности к организации. Знание о продуктах может быть разноуровневым - от поверхностного до детального владения технологиями. Обычно такое обучение ведется экспертами из числа ведущих сотрудников компании. Данное направление обучения включает и курсы адаптации для новых сотрудников.

Второе - формирование и развитие деловых навыков персонала: управления временем, навыков ведения переговоров, презентаций, эффективного общения, что требует систематического обучения и повторения для превращения в рефлекс, совершенствования профессиональных навыков и знаний и развития лидерских качеств. Для такого типа обучения используют тренинги.

Ключевой момент в формировании системы обучения персонала является правильное определение потребностей организации в обучении, выявление несоответствия между профессиональными знаниями и навыками (компетенциями), которыми должен обладать персонал данной организации для реализации ее целей (сегодня и в будущем), и теми знаниями, навыками и компетенциями, которыми он обладает на настоящем этапе.

Первый этап процесса - анализ потребностей в обучении осуществляют линейные менеджеры, руководители, а службы управления персоналом обеспечивают общее взаимодействие. Как отдельный аспект системы обучения можно выделить определение потребностей в профессиональном развитии каждого отдельного сотрудника, что требует совместных усилий нескольких субъектов:

- кадровых служб, управления персоналом, которые формируют и воплощают в жизнь стратегию управления персоналом и занимаются профессиональной оценкой сотрудников;

- самого сотрудника, у которого есть интересы личностного роста, развития карьеры и который сам определенным образом оценивает потенциал; руководителя, который видит потребности подразделения и оценивает потенциал сотрудников [1].



Анализ позволяет понять возможность и необходимость усвоения знаний в полном объеме, отмечает расхождение между реальной и желаемой результативностью и возможные причины этого расхождения, когда сотрудник: не желает работать с полной отдачей; не имеет возможностей работать с полной отдачей (полномочий, времени, ресурсов); не понимает требований, критериев качества работы.

На этапе планирования обучения определяют: цели и задачи; контингент (отбор участников проводится линейным менеджером или руководителем); ресурсы; формы обучения; бюджет; цели обучения, какие помогут правильно измерить затем его результаты; количество обучающихся; входные знания, умения и навыки обучающихся; какое обучение они уже проходили; мотивацию и способности к обучению; специфику работы и служебный уровень обучающихся.

После принятия решения о квалификации тренеров, аудиторном фонде, временных рамках обучения, поддержке ИКТ курсов, о формах обучения определяется бюджет. Как правило, это процент от фонда оплаты труда, процент от прибыли или расчет ведется от количества обучающихся, если все имеют равные права на обучение. Бюджет распределяется по формам обучения. Наиболее бюджетная форма - лекция, которая формирует знания и обучает большое число сотрудников одновременно. Навыки помогают формировать тренинги, которые требуют больших затрат времени.

Разработка программ и проведение обучения ведется для внутрикорпоративного обучения, как правило, внутренними тренерами, которые знают специфику организации, корпоративную культуру, потребности, участников обучения и адаптируют программы с учетом потребностей организации. Формирование внутрикорпоративной системы обучения персонала, создание собственной базы обучения требует на начальном этапе больших инвестиций в отбор и обучение преподавателей и тренеров, формирование, адаптацию и апробацию учебных программ, но оптимизация затрат происходит за счет возможности не покупать отдельные курсы.

Когда программы обучения разработаны и адаптированы под задачи организации, тогда принимается решение по длительности, формату и структуре, определяются элементы учебной программы — дискуссии, деловые игры, тесты и так далее. Планируется проведение обучения менеджером по управлению персоналом, который готовит помещение, раздаточный материал, питание. Специалист по персоналу знакомит

слушателей с программой, началом и завершением, определяет способы доставки обучающихся.

Наконец, проводится оценка эффективности обучения. Определяются сильные и слабые стороны обучения, результаты, качество организации, разрабатывается формальная система оценки результатов обучения. Обучение позволяет всем сотрудникам одинаково воспринимать общую терминологию, общий подход к профессиональной деятельности, координацию работы подразделений и филиалов, быть лояльным, обучение позволяет удерживать специалистов в организации.

В системе обучения персонала выделяют два основных типа учебных программ - сохраняющие и инновационные. Программы сохраняющего обучения помогают усвоению фиксированных методов и правил для эффективной работы в известных и повторяющихся ситуациях, для развития способностей персонала решать актуальные проблемы. Такой тип программ эффективен для передачи новых знаний, взамен устаревших, и предназначен для поддержания существующей системы деятельности организации. В современных организациях сохраняющее обучение в достаточной мере разработано и используется. Подготовка и обучение сотрудников в таких программах связаны с уже произошедшими событиями, текущими требованиями. Программы мало ориентированы на то, что может произойти с организацией и деятельностью сотрудников в перспективе.

Сегодня в условиях постоянных изменений условий деятельности успешной организации и ее системе обучения персонала необходимы программы инновационного обучения, которое ориентировано на перспективу, подготовку организации к работе в новых условиях. Разработке инновационных обучающих программ предшествует анализ и прогноз потребностей организации в изменении профессионально-кадрового потенциала, исходя из соответствующих изменений во внешней среде, в технологии деятельности и системе управления. Инновационное обучение может готовить к решению уникальных проблем, сама формулировка которых иногда вызывает споры и сомнения [2].

Система обучения персонала находится в тесной взаимозависимости со всеми ключевыми направлениями развития организации и, в первую очередь, с маркетинговой деятельностью (взаимодействия с внешней средой), коммерческой деятельностью, эффективной системой продаж (эффективные коммуникации с потребителями) и, конечно, с производственной деятельностью. Система обучения персонала

способствует эффекту синергетического или резонансного увеличения эффективности работы каждого сотрудника организации в целом.

### **Библиографический список**

1. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. — М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. - 368 с.

2. Гайнутдинова Л.И. Повышение эффективности системы обучения персонала образовательной организации: монография / Л.И. Гайнутдинова, Л.В. Кабанова; под науч. ред. М.И. Иродова; Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ). - Ярославль: Образовательная организация высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)», 2016. - 214 с.

3. Горгола Е.В. О необходимости создания системы подготовки гражданского персонала ВС РФ / Е.В. Горгола, В.А. Кваша // Вооружение и экономика. 2011. № 2 (14). С. 93-98.

УДК 338.5

## **Внешняя среда и ее влияние на финансовую устойчивость организации**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В представленной статье авторами рассматривается внешняя среда как совокупность активных хозяйствующих, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур, и других внешних условий, и факторов, которые действуют в окружении предприятия и оказывают влияние на сферы его. Кроме того, авторы предложили методику анализа и оценки заемного капитала как одного из важнейших внешних финансовых факторов, влияющего на деятельность всего предприятия.

**Ключевые слова:** организация, внешняя среда, макросреда, микросреда, заемный капитал, собственный капитал.

## The external environment and its impact on the financial stability of the organization

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Burykin A.D., doctor of economics, professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In the presented article, the authors consider the external environment as a set of active economic, economic, social and natural conditions, national and interstate institutional structures and other external conditions and factors that operate in the environment of the enterprise and influence its spheres. In addition, the authors proposed a methodology for analyzing and evaluating debt capital as one of the most important external financial factors affecting the activities of the entire enterprise.

**Keywords:** organization, external environment, macroenvironment, microenvironment, borrowed capital, equity.

Организация – открытая система, активно взаимодействующая с окружающей средой, которую в менеджменте принято называть внешней средой организации. Внешняя среда – это совокупность активных хозяйствующих, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур, и других внешних условий, и факторов, которые действуют в окружении предприятия и оказывают влияние на сферы его. Под внешней средой понимают все условия и факторы, возникающие в окружающей среде, независимо от конкретной фирмы, но оказывающие или могущие оказать воздействие на ее функционирование и поэтому требующие принятия управленческих решений [5, с. 213].

Однако набор этих факторов и оценка их влияния на хозяйственную деятельность различны у каждого предприятия. Обычно оно в процессе управления само определяет, какие факторы могут воздействовать на результаты его в настоящий период и в будущем.

Одним из способов определения окружения и облегчения учета его влияния на предприятие является разделение внешних факторов на две основные группы: макросреду и микросреду.

Разделение факторов внешней среды предприятия таким способом весьма важно для определения возможностей и границ управления этими факторами (рис. 1). Так, факторы косвенной, опосредованной среды,

которые играют очень важную роль в современных российских условиях в общей совокупности рисков предприятия, рассматриваются только как неконтролируемые т.е. они влияют на деятельность предприятия, но изменять их руководство предприятия не может, лишь учитывать в своей.

К факторам косвенной (опосредованной) внешней среды относятся: экономические, политические, нормативно-правовые, социальные, банковские, налоговые, информационные, демографические, криминальные, экологические, природно-естественные и др. К факторам прямой внешней среды предприятия (непосредственного) относят факторы, которые прямо влияют на деятельность предприятия и испытывают на себе непосредственное влияние предприятия. Это рыночные субъекты – производители, поставщики, конкуренты, посредники, потребители, обладатели материальных ценностей (денежных, информации), представители различных органов власти, аудиторские фирмы, банки, кадровые агентства, страховые компании.

В отличие от факторов косвенной внешней среды, факторы среды ближайшего окружения предприятия являются частично контролируемыми (в некоторой степени поддаются управлению) [1, с. 110].



Рисунок 1. Основные факторы внешней среды, воздействующие на деятельность предприятия [2, с. 8]

Для лучшего понимания внутренних факторов, а также учета, анализа и выявления резервов производства их также целесообразно объединить в следующие группы, так как они очень разнообразны: - касающиеся организационно-правовой формы хозяйствования; - касающиеся личности

руководителя и способности его команды управлять предприятием в рыночных условиях; - касающиеся качества и конкурентоспособности продукции, управления издержками и ценовой политикой; - касающиеся ускорения НИОКР, инновационной политики предприятия; - касающиеся совершенствования предприятия, производства и труда, управления предприятием; - касающиеся специфики производства и отрасли; - касающиеся создания благоприятного социально-психологического климата в коллективе; - касающиеся амортизационной и инвестиционной политики [3, с. 70].

Анализ внешних факторов, воздействующих на финансовую среду предприятия, предполагает оценку налоговой нагрузки, заемного капитала, конкурентоспособности и т.д. [43, с. 125].

Рассмотрим методику анализа и оценки заемного капитала как одного из важнейших внешних финансовых факторов, влияющего на деятельность всего предприятия. Как источник финансирования, заемный капитал обладает и преимуществами, и недостатками его использования.

Существует множество показателей для оценки заемного капитала. Для удобства рассмотрения их можно разделить на несколько групп: - показатели оценки движения капитала предприятия; - показатели рентабельности; - показатели деловой активности; - показатели структуры капитала.

К показателям оценки движения капитала относят коэффициенты поступления, выбытия и использования, рассчитываемые по всему совокупному капиталу и по его составляющим.

Коэффициент выбытия заемного капитала показывает, какая часть его выбыла в течение отчетного периода посредством возвращения кредитов, займов и погашения кредиторской задолженности.

Коэффициент поступления всего капитала показывает, какую часть средств от имеющихся на конец отчетного периода составляют новые источники финансирования.

Показатели деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует заемные средства. К этой группе относятся коэффициенты оборачиваемости: оборачиваемость кредиторской задолженности, оборачиваемость заемного капитала.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ( $K_{обкз}$ ) вычисляется как результат, полученный от деления себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость кредиторской задолженности ( $\bar{KЗ}$ ) и показывает, сколько предприятию требуется сделать оборотов инвестиционного капитала для оплаты выставленных ей счетов.

Коэффициенты платежеспособности характеризуют степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов. Они отражают способность предприятия погашать долгосрочную задолженность. К ним относятся коэффициент собственного капитала, коэффициент заемного капитала, коэффициент соотношения собственного капитала к заемному.

Коэффициент собственного капитала выражает долю собственного капитала в структуре капитала предприятия, а значит, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов. Этот показатель характеризует достаточно стабильное положение при прочих равных условиях в глазах инвесторов и кредиторов, и является отношением собственного капитала к итогу на уровне 60%. При этом оптимальное значение этого показателя для предприятия является больше 0,5.

Рассчитывается также коэффициент заемного капитала ( $K_{зк}$ ), выражающий долю заемного капитала в общей сумме источников финансирования валюты баланса.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала ( $K_{соот}$ ) показывает степень зависимости предприятия от внешних займов (кредитов). Он показывает, сколько заемных средств приходится на 1 рубль собственных. Чем выше этот коэффициент, тем больше займов у предприятия и тем рискованнее ситуация, которая может привести в конечном итоге к банкротству. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала в условиях рыночной экономики не должен превышать единицы.

Затем оценивается эффективность использования заемного капитала и рассчитывается эффект финансового рычага (ЭФР).

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала ( $ROE$ ) за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия.

Таким образом, при анализе эффективности использования внешнего фактора – заемного капитала, мы анализируем и оцениваем такие внутренние факторы как ликвидность, рентабельность, деловая активность и др. Коэффициентный метод является ведущим методом анализа эффективности использования капитала. Есть множество коэффициентов для оценки заемного капитала, они подразделяют на группы. У каждого автора есть свое мнение по схемам проведения анализа заемного капитала и свой подход к проведению такого анализа, поэтому они всегда будут отличаться.

### **Библиографический список**

1. Бурыкин А.Д. Интеллектуальная собственность как фактор повышения финансовой устойчивости предприятий // Труд и социальные отношения. 2014. № 2. С. 108-117.

2. Бурыкин А.Д. Роль технического прогресса в управлении предприятием // Труд и социальные отношения. 2016. № 1. С. 3-14.

3. Кваша В.А. Основы теории менеджмента: учебное пособие / В.А. Кваша, Е.В. Горгола, А.В. Золотарева; ФГБОУ ВПО «Ярославский гос. пед. ун-т им. К. Д. Ушинского». - Ярославль, 2011. - 125 с.

4. Юрченко А.В. Роль инновационного проекта в развитии экономики предприятия / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2015. № 4. С. 124-138.

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

УДК 658.155

## **Планирование прибыли как источника самофинансирования предприятия**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Васильева А.О.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье рассматриваются такие показатели, как прибыль и рентабельность, отражающие экономическую эффективность предприятия, его финансовое положение и проблемы его развития. Прибыль организации, создает финансовую базу для самофинансирования, расширения воспроизводства, решения проблем социального и материального благополучия организации. Прибыль является также основным источником формирования доходов организации и погашения долговых обязательств перед банками и другими кредиторами. Показатели прибыли и рентабельности являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств организации, степени ее надежности и финансового благополучия.

**Ключевые слова:** прибыль, рентабельность, оценка, эффективность, финансовые результаты.



## Profit planning as a source of self-financing of the enterprise

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor  
Vasilyeva A.O.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** The article considers such indicators as profit and profitability, reflecting the economic efficiency of the enterprise, its financial situation and the problems of its development. The profit of the organization creates a financial base for self-financing, expansion of reproduction, solving problems of social and material well-being of the organization. Profit is also the main source of the organization's income generation and repayment of debt obligations to banks and other creditors. Profit and profitability indicators are the most important in the system of evaluating the effectiveness and business qualities of an organization, the degree of its reliability and financial well-being.

**Keywords:** profit, profitability, evaluation, efficiency, financial results.

Присущая рыночной экономике конкуренция побуждает организации искать пути максимизации прибыли, поскольку ее рост создает финансовую основу для расширения воспроизводства и регулирования социально-экономического развития организации. Именно поэтому возрастает важность анализа и оценки показателей прибыли и рентабельности, так как с помощью этих показателей можно вовремя обнаружить существующие проблемы и применить соответствующие инструменты для их оптимизации.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, получаемый в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом сочетания факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и эффективной производственной деятельности хозяйствующих субъектов являются готовые товары, которые становятся товарами при условии их реализации потребителю [2].

Как расчетный показатель прибыль характеризует эффективность использования всех ресурсов предприятия. Как конечный результат деятельности предприятия прибыль создает условия для его расширения, развития и конкурентоспособности. Наличие прибыли дает возможность удовлетворить экономические интересы государства, компаний, работников и собственника.

Как абсолютный показатель прибыль не позволяет судить об эффективной деятельности хозяйствующего субъекта, его экономическом потенциале и конкурентоспособности. Таким образом, этот абсолютный индикатор необходимо дополнить показателями эффективной работы, то есть совокупностью показателей относительной рентабельности.

Рентабельность означает возможность получения прибыли от всех видов коммерческой деятельности организации, фирмы или предприятия. Он показывает, насколько эффективно руководство может зарабатывать, используя все имеющиеся на рынке ресурсы. С помощью показателей рентабельности можно оценить прибыльность предприятия на каждый вложенный в дело рубль.

Тем не менее термин «рентабельность» не может являться синонимом термина «эффективность». Рентабельность – это показатель эффективности; и рассматривается как мера эффективности.

Рентабельность – это средство оценки эффективного функционирования предприятия, на основе которого можно сформулировать направления улучшения финансовых результатов, а также ускорения экономического роста [2].

Видов прибыли несколько, основных четыре. Это предельные, операционные, валовые и чистые доходы. Зная показатели этого вида прибыли, можно оценить эффективность управления затратами и рентабельностью бизнеса [1].

1. Маржинальная прибыль. Маржинальной прибылью называется выручка за вычетом переменных затрат, таких как приобретение сырья, материалов, и т.д., которые напрямую зависят от объема продаж в компании. Объемы продаж могут меняться от месяца к месяцу, а вместе с ними изменяться и маржинальная прибыль. Считается по простой формуле:

$$MR = TR - VC ,$$

где MR – маржинальная прибыль;

TR – выручка;

VC – переменные расходы.

Зная маржинальную прибыль, можно посчитать рентабельность по этому показателю. Рассчитывается по формуле:

$$R = \frac{MR}{TR} * 100\%,$$

где R – рентабельность;

MR – маржинальная прибыль;

TR – выручка.

Если сравнивать этот показатель за несколько месяцев, то можно увидеть динамику. Рост рентабельности — предприниматель правильно работает с переменными расходами; снижение (на каждый рубль выручки приходится больше переменных расходов) — нужно что-то менять.

Сравнивая этот показатель за несколько месяцев, можно заметить его динамику. Повышение рентабельности – предприниматель верно работает с переменными затратами; уменьшение – необходимо что-то исправлять.

2. Операционная прибыль, или прибыль от реализации. Результаты основной деятельности компании. Определяется как выручка за вычетом постоянных (аренда помещения, заработная плата) и переменных расходов. Операционную прибыль можно рассчитать по формулам:

$$EBIT = TR - VC - FC,$$

где EBIT – операционная прибыль;

TR – выручка;

VC – переменные расходы;

FC – постоянные расходы.

Рентабельность операционной прибыли определяем по формуле:

$$R = \frac{EBIT}{TR} * 100\%,$$

где R – рентабельность;

EBIT – операционная прибыль;

TR – выручка.

Если динамика рентабельности операционной прибыли отрицательная, значит, и в целом эффективность бизнеса падает.

3. Валовая прибыль. Валовая прибыль отражает сумму, которая осталась у компании после вычета из выручки прямых затрат на производство товара (закупку сырья, зарплату работникам конвейера, амортизацию оборудования) или его себестоимости. Формула расчета валовой прибыли:

$$GM = SR - CGS,$$

где GM – валовая прибыль;

SR – выручка от продажи товаров;

CRS – себестоимость продукции.

Рассматривая валовую прибыль, нет необходимости рассчитывать её рентабельность, валовая прибыль – это относительная величина, и для оценки перспективности товара/услуги/направления следует оперировать абсолютными величинами [1].

Оценка динамики валовой прибыли помогает бизнесу определить эффективность выпуска каждого продукта или развития каждого

направления. Наиболее выгодно следует развивать те направления и выпускать те товары, приносящие больше валовой прибыли.

4. Чистая прибыль. Чистая прибыль – это конечный результат работы. Это доходы компании за определенный период времени за вычетом всех видов расходов: постоянных, переменных и налоговых платежей, затрат на погашение банковских кредитов, амортизации оборудования. Именно из чистой прибыли финансируется развитие бизнеса, создается резервный фонд, выплачиваются премии коллективу.

Простая формула расчёта:

$$NP = TR - Tx,$$

где NP – чистая прибыль;

TR – выручка;

Tx – налоги платежи и сборы.

Рентабельность чистой прибыли считаем по формуле:

$$R = \frac{NP}{TR} * 100\%,$$

где R – рентабельность;

NP – чистая прибыль;

TR – выручка.

Руководителю бизнеса необходимо знать все эти показатели, для принятия наиболее эффективного управленческого решения; для этого за показателями прибыли и её рентабельности рекомендуется следить ежемесячно.

5. Нераспределенная прибыль. Этот вид прибыли не тратится, а остается на счету компании в течение всего периода ее существования. Формула расчета нераспределенной прибыли:

$$UP = NP - D - R,$$

где NP – чистая прибыль;

D – дивиденды;

R – фонды и резервы.

Сумма нераспределенного дохода может уменьшиться за счет увеличения уставного капитала, отчислений части средств в резервный фонд и других факторов. Для объективной оценки прибыли, рентабельности и возможностей повышения операционной эффективности используются различные методы финансового анализа.

Любая методика анализа прибыли реализуется с использованием учетных данных компании за определенный период. В первую очередь проводится оценка общей эффективности деятельности компании в целом, после чего анализируют динамику прибыли по отдельным статьям, видам деятельности, подразделениям. Наиболее часто используемые методы:

Факторный – этот метод анализирует как чистую, так и валовую прибыль от продаж и до налогообложения. Он может быть однофакторным или многофакторным. Например, анализ прибыли от продаж выполняется путем расчета абсолютных и относительных изменений доходов, затрат, издержек и уровня цен.

Структурно-динамический – данный вариант помогает анализировать показатели изменения прибыли в динамике, то есть за конкретные периоды. При этом значения прибыли по ее типу сопоставляются с анализом полученных отклонений. Например, при анализе чистой прибыли необходимо не только сравнивать полученные результаты, но и определять динамику изменения структуры конечной чистой прибыли, то есть степень влияния на конечные результаты отдельных видов деятельности [3].

Индексный – этот способ позволяет визуально сравнивать сложные показатели в аналитических целях путем расчета относительных величин – индексов. В этом случае расчеты выполняются на основе сравнения всех указателей с базой (метод базового индекса) или последовательно друг с другом (метод цепного индекса).

Сравнительный – способ заключается в сравнении показателей прибыли между отраслями, предприятиями, сферами деятельности. Предполагает использование официальной статистики.

Изучение сущности прибыли организации позволило сделать вывод о том, что она является основным показателем эффективности деятельности организации, характеризующим финансовые результаты, достигнутые компанией. Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий эффективность деятельности организации.

Алгоритм формирования любого показателя рентабельности заключается в вычислении коэффициента, указывающего на отношение того или иного показателя прибыли к различным показателям капитала (суммарного, собственного, заемного), активов (совокупных, внеоборотных, оборотных), общих затрат и доходов или их элементов.

#### **Библиографический список**

1. Бекиш Е.И., Баринова А.А. Анализ финансовых результатов деятельности организации // Право. Экономика. Психология. 2021. № 3 (23). С. 24-29.
2. Канкулов А.М. Прибыль и рентабельность предприятия: их понятия, сущность и стратегии повышения // Моя профессиональная карьера. 2020. № 8. С. 7-11.

З. Ковалева И.П., Петрич А.Р. Сущность прибыли и рентабельности в деятельности самостоятельно-хозяйствующих субъектов // Вектор экономики. 2020. № 9 (51). С. 35.

УДК 338.242.2

## **Международный опыт и стандартизация систем регулирования рисками**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Зарюгина А.С.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены причины, мешающие повышению эффективности риск-менеджмента в России. Также рассмотрены системы и документы регулирующие международный риск-менеджмент.

**Ключевые слова:** FERMA, риск, регулирование, стандартизация, документ.

## **International experience and standardization of risk management systems**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Zaryugina A.S.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** This article discusses the reasons that hinder the effectiveness of risk management in Russia. Systems and documents regulating international risk management are also considered.

**Keywords:** FERMA, risk, regulation, standardization, document.

Существует множество причин, мешающих повышению эффективности риск-менеджмента на малых и средних предприятиях. К таким причинам стоит отнести:

1. Высокие затраты на внедрение системы управления рисками;
2. Отсутствие единых государственных стандартов в системе риск-менеджмента;

3. Неоднозначность используемых методик, некоторые из них не могут быть адаптированы для Российских условий бизнеса;

4. В Российской Федерации по-прежнему не может войти в стратегические цели организаций;

5. У руководителей организаций отсутствует потребность в управлении риском;

6. Практически полное отсутствие специалистов в области управления рисками.

Недостаточность информации для проведения мониторинга за процессом риск-менеджмента, недостаточность научно-методической базы [2].

Данные причины не являются единственными из-за которых не происходит должного развития эффективности управления рисками на малых и средних предприятиях. Стоит отметить, что в сфере управления рисками существует не так много стандартов. Регулирование системы управления рисками происходит за счёт следующих документов, имеющих импортное происхождение. Регулирование системы управления рисками происходит с помощью следующих международных документов:

1) стандарт управления рисками, разработанный Федерацией европейских ассоциаций риск-менеджеров («FERMA»);

2) интегрированная модель управления рисками, принятая Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредвея (модель COSO-ERM).

Законодательно утвержденный стандарт в сфере управления рисками «Закон Сарбейнса-Оксли» (Sarbanes- Oxley Act) [1].

Применение международных стандартов управления рисками в России сопряжено с рядом проблем, связанных с адаптацией данных методов на российских предприятиях и носят технологический характер, а именно:

1. Недостаточность и неконкретность российского законодательства в части управления рисками.

2. Отсутствие на предприятиях накопленных статистических данных для проведения количественных оценок.

Для более полного понимания различия между приведёнными выше документами необходимо провести анализ основных параметров этих документов. Параметрами выступают: разработчик, цель документа, основные задачи, виды учитываемых рисков, способ управления риском, непрерывность процесса управления рисками, а также область деятельности малого и среднего бизнеса в которой наиболее эффективен каждый из документов (табл. 1).

Таблица 1. - Сравнение международных документов

Параметр	COSO ERM	FERMA	Закон Сарбейнса-Оксли
Цель	баланс доходности риска	снижение незапланированных потерь	управление финансовыми рисками
Задачи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение уровня риска в соответствии со стратегией развития;</li> <li>2. Совершенствование процессов принятия решений по реагированию на возникающие риски;</li> <li>3. Сокращение числа непредвиденных событий и убытков в хозяйственной деятельности;</li> <li>4. Определение всей совокупности рисков;</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Создание согласованных определений риска, риск-менеджмента;</li> <li>2. Объяснение внутренних и внешних факторов риска, процессов риск-менеджмента;</li> <li>3. Создание процедур оценки рисков, методов и технологий анализа рисков;</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Анализ точности исчисления доходов;</li> <li>2. Анализ принятия решения по закупкам и своевременности поставок;</li> <li>3. Управление продукцией;</li> <li>4. Анализ затрат на рабочую силу и точности выполнения работ;</li> <li>5. Анализ управления активами;</li> </ol>
Виды учитываемых рисков	максимальный набор	средний набор	средний набор
Способ управления риском	мониторинг и контроль процессов управления рисками	координация взаимодействия различных структурных подразделений организации	внутренний контроль достоверности финансовой отчетности
Отрасль, в которой наиболее эффективен	все системы предприятия	риск-менеджмент в отдельной компании	финансовая система предприятия

Исходя из выше приведённых данных можно сказать, что все эти документы в целом охватывают все сферы деятельности организации. И их применение является научно обоснованным и их практическое применение не вызывает никаких сомнений.



Подводя промежуточный итог, можно сказать, что в современной России риск-менеджмент получил серьёзное развитие даже по сравнению с 2010 годом, но получить повсеместного распространения получить не может, есть факторы, влияющие на это, одним из главных таких факторов является отсутствие национальных стандартов управления рисками. Помимо этого, в Российской Федерации генеральные директора многих организаций не видят необходимости в использовании системы управления рисками-это также является очень серьёзной проблемой. Если бы в государстве присутствовала чётко структурированная документация для управления рисками, то риск-менеджмент смог значительно быстрее развиваться. Помимо этого, если бы компании использовали риск-менеджмент в своей деятельности и использовали существующие инструменты минимизации рисков, количество организаций и качество многих товаров и услуг было бы значительно выше.

#### **Библиографический список**

1. Воронцовский А.В. Управление рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. - М.: Юрайт, 2018. - 414 с.

2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие. - М.: Дело и Сервис, 2012. - 160 с.

УДК 338.242.2

### **Методы и модели, применяемые для обнаружения и минимизации рисков**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Зарюгина А.С.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В данной статье автор, рассказывает о модели управления рисками по стандартам ISO, рассматривает взаимосвязь факторов внутри модели. Также рассказывается о развитии методов риск-менеджмента в России в современный период.

**Ключевые слова:** риск, метод, модель, управление, стандарт.

### **Methods and models used to detect and minimize risks**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor  
Zaryugina A.S.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In this article, the author talks about the risk management model according to ISO standards, examines the relationship of factors within the model. It also tells about the development of risk management methods in Russia in the modern period.

**Keywords:** risk, method, model, management, standard.

Существует множество методов и моделей, по риск-менеджменту, но хотелось бы выделить модель, выделенную стандартом ISO 31000 «Риск-менеджмент. Принципы и руководства по применению». Данную модель можно записать так, как показано на рисунке 1.

Процесс риск менеджмента организации состоит из ряда взаимосвязанных компонентов. Исходя из того, что эти компоненты используются в процессе управления организации, содержание данных компонентов может отличаться. Данными компонентами выступают:

1. Внутренняя среда организации.
2. Постановка целей.
3. Определение событий.
4. Оценка рисков.
5. Реагирование на риск.
6. Средства контроля.
7. Информация и коммуникация.
8. Мониторинг.

Процесс управления рисками не является линейным процессом, он является много направленным процессом, в котором один компонент может влиять только на следующий, наоборот, линейно описать процесс управления рисками невозможно. Существует взаимосвязь между целями и стремлениями организациями и компонентами управления рисками, которые изложены выше. Взаимосвязь можно представить в виде трёхмерного куба (рис. 2).

Прежде чем перейти к подходам риск-менеджмента, следует рассмотреть эволюцию подходов риск-менеджмента в России. Системы управления рисками начали строиться в Российской Федерации только, в начале 2000-х годов. В этот момент в крупных компаниях начали появляться отдельные подразделения по риск-менеджменту, до начала

2000-х годов процесс управления рисками сводился к управлению только над отдельными группами рисков. Помимо этого, в России долгое время происходило рассмотрение процесса управления рисками, как процесса, который удалён от основной деятельности организации. До 2000-х годов в Российской Федерации организации производили фрагментное управление рисками. Оно представляло из себя:



Рисунок 1. Модель управления риском согласно стандарту, ISO 31000 [1]

1. Управление только отдельными группами рисков на местах (производственные, кредитные, рыночные);
2. Отсутствие единой системы подходов и терминологии;
3. Описание рисков происходило абстрактно;
4. Использование страхования, как основного метода управления риском.

В период с начала 2000 годов и до 2010 года происходит появление нормативно правовых требований и начинают появляться системы управления рисками. На основе этого происходит развитие системы управления рисками, которое заключалось в следующем:

1. Главным двигателем внедрения корпоративного подхода к управлению рисками становится соблюдение нормативно-правовых требований;

2. Появляется акцент на документирование рисков на уровне организации, вместо управления отдельными рисками.

Произошла разработка первых нормативных документов по системе управления рисками [2].



Рисунок 2. Взаимосвязь целей и стремлений организации [2]

Следующим крайне важным периодом стал промежуток времени от 2010 года до 2018 года. В этот период произошло становление системы управления рисками, как интегрированной корпоративной системы:

1. Создаются функции риск-менеджмента, стали появляться первые специалисты в области управления риском, помимо этого появилась детальная нормативно-методическая документация;

2. Начались первые процессы интеграции системы риск-менеджмента в такие процессы организаций, как: бюджетирование, планирование, инвестирование;

3. Риски стали оцениваться количественно по их влиянию на цели организации;

4. В этот момент впервые появился интерес советов директоров к функциям системы управления рисками.

На современном этапе развития системы управления рисками, начиная с 2018 года начинает применяться активный подход к процессу управления риском. Он в себя включает:

1. Цифровизация и автоматизация процессов управления рисками, к этому можно отнести процесс работы с Big data;

2. Происходит интегрирование процесса риск-менеджмента в бизнес деятельность организации, начинает появляться непрерывный процесс риск-менеджмента внутри организаций.

Применение риск-ориентированных подходов в бизнес функциях. Такими подходами выступают (HAZOP, FMEA, RCA, BCP & DRP).

#### **Библиографический список**

1. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методология анализа, прогнозирование и управление. Ч. 2. - М.: Финансовый университет, 2018. - 232 с.

2. Кирюшкин В.Е. Основы риск-менеджмента. — М.: Анкил, 2019. - 132 с.

УДК 338.242.2

### **Система управления рисками. Процесс и особенности управления рисками в современной России**

*Колесов Р.В., канд. эк. наук, доцент*

*Зарюгина А.С.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В данной статье автором рассмотрены понятие риск-менеджмента представлен механизм управления рисками в кризисные моменты. Помимо этого, представлен алгоритм риск-менеджмента.

**Ключевые слова:** риск, финансы, финансовый риск, цели, алгоритм.

### **Risk management system. The process and features of risk management in modern Russia**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Zaryugina A.S.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In this article, the author considers the concept of risk management and presents a risk management mechanism in crisis moments. In addition, the risk management algorithm is presented.

**Keywords.** Risk, finance, financial risk, goals, algorithm.

В современных условиях принято рассматривать риск не частично, по отдельным видам, а риск как систематическую единицу. В современных реалиях субъект, который решает, как поступить с одной неопределённостью, может столкнуться с целой системой неопределённостей.

Финансовая деятельность любой организации малого и среднего бизнеса сопряжена с многими рисками, действие которых может сказаться на организации, как положительно, так и отрицательно. В любом из этих случаев влияние риска на организацию может быть очень существенным.

Финансовые риски-это отдельно выделяемая группа рисков, которая связана с финансово-хозяйственной деятельностью организации. Финансовые риски являются объективными, так как внешняя среда компании претерпевает постоянные изменения и постоянно развивается. Объективность заключается в том, что организация существует в политических, социальных и экономических условиях и разрезе этих условий осуществляет свою деятельность и к изменению этих условий организации необходимо приспосабливаться. Помимо объективной стороны финансового риска существует и субъективная, она проявляется в том, что методы воздействия на финансовый риск определяет человек, а каждый человек принимает решения на основе собственного опыта и собственных особенностей. В этом и проявляется субъективная сторона финансового риска [2].

Стоит глубже разобраться в вопросе том, какую роль имеет риск-менеджмент в антикризисном управлении. Ведь, в своём роде антикризисное управление является также риском. В кризисные моменты неправильная стратегия выхода из кризиса может привести к катастрофическим последствиям. Существует связь между политической и экономической ситуацией в стране рисками, которые воздействуют на предприятие. Данную связь мы можем ощутить и в Российской Федерации, так как после наступления кризиса 2014 года и принятия санкций против Российской Федерации, на предприятия легло множество новых рисков. От кризисных ситуаций незащищено даже устойчивое предприятие, а причиной кризиса может служить некомпетентность менеджеров, ошибки в управлении и выборе стратегии, несвоевременная реакция на новые условия рынка. Для лучшего понимания взаимосвязи рисков с целями организации, следует привести следующую схему (рис. 1).

Процесс управления рисками повышает уверенность руководства организации, в том, что организация достигнет поставленных перед ней

целей [1]. Организация риск-менеджмента на предприятии может включать в себя следующие этапы:



Рисунок 1. Взаимосвязь рисков и целей компании

1. Определение влияния риска.
2. Получение и анализ внутренней и внешней информации по оценке рисков и последствий риска.
3. Определение вероятности наступления риска и потери, связанные с ним.

4. Разработка мероприятия по устранению риска и принятие антикризисной стратегии. Главной особенностью принятия решений при кризисной ситуации является, то, что времени на принятие решения практически нет и требуется срочное принятие решений. Принятие решения и время на его принятие зависит от этапа, на котором находится сам кризис. Также к особенностям стоит отнести, то что в связи с тем, что кризис приносит множество изменений, а экономическая ситуация всегда изменчива отталкиваться от прошлого опыта не имеет смысла и требуется творческое и оперативное мышление, для нахождения решения. Риск-менеджмент является крайне динамичной областью и его эффективность определяется быстротой принятия управленческих решений.

5. Организация антикризисных мероприятий по разработанной стратегии.

6. Контроль за выполнением стратегии.

Смотря на развитие риск-менеджмента можно сказать, что активное развитие данной области в мире и в России, в частности, происходило в последние 10-15 лет. Функционирование системы риск-менеджмента, можно представить в виде алгоритма, предложенного Романовым В.С.:

1. Определение места механизма управления рисками в стратегии предприятия.
2. Формирование группы риск-менеджмента.
3. Первичный анализ рисков (выявление наиболее значимых рисков).

4. Направления для минимизации риска.

5. Проведение полного анализа рисков, на данном этапе происходит выявление вероятности риска и оценка возможных потерь при его наступлении.

6. Создание мероприятий по минимизации рисков, на данном этапе происходит возможность проведения мероприятий и оценка их эффективности.

7. Создание программы в рамках финансового плана на отчётный период.

8. Контроль и внесение изменений.

#### **Библиографический список**

1. Вяткин В.Н. Риск-менеджмент. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 353 с.

2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие. - М.: Дело и Сервис, 2012. - 160 с.

УДК 336.64

### **Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Мишина В.И.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье рассмотрены понятия кредиторской и дебиторской задолженности и их видовые классификации, а также раскрыта специфика их управления. Кроме того, проанализирован метод эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

**Ключевые слова:** управление, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, классификация.

### **Management of accounts receivable and accounts payable of the enterprise**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Mishina V.I.*



**Abstract.** The article discusses the concepts of accounts payable and receivable and their specific classifications, and also reveals the specifics of their management. In addition, the method of effective management of receivables and payables is analyzed.

**Keywords:** management, accounts payable, accounts receivable, classification.

Необходимость в учете взаиморасчетов с покупателями и поставщиками возникает в процессе осуществления деятельности организации. Именно поэтому учет кредиторской и дебиторской задолженности – это один из ключевых моментов в оценке финансового состояния организации.

Дебиторская и кредиторская задолженность – это инь и янь бизнеса: когда доходы и расходы находятся в здоровом равновесии, компания может использовать возможности роста, а отношения с клиентами и поставщиками остаются на позитивной основе.

В бухгалтерском балансе отражаются краткосрочные обязательства – например, обязательства по товарам, приобретенным у поставщиков, и деньги, причитающиеся кредиторам. Дебиторская задолженность – это средства, которые компания ожидает получить от клиентов и партнеров.

Кредиторы и потенциальные инвесторы смотрят на дебиторскую и кредиторскую задолженности, чтобы оценить финансовое состояние компании. Доход важен, как и рациональные расходы на развитие бизнеса и уменьшение оттока клиентской базы. Неправильное управление любой частью уравнения может отрицательно сказаться на вашей кредитоспособности и, в конечном итоге, на стабильности вашего бизнеса.

По мнению И.А Бланка дебиторская задолженность представлена как часть имущества, которая принадлежит предприятию, но на определенный промежуток времени находится у другой компании, в связи, с чем данная статья отражается в активной части баланса [1].

Экономистами М.В. Мельник, Е.Б. Герасимовой отмечено, что долги дебиторов являются результатом предоставления клиентам кредитной линии на разумный период времени, в течение которого они могут оплатить приобретенные ими товары. Данные долги создаются из-за продажи в кредит. Следовательно, назначение дебиторской задолженности напрямую связано с целями продажи в кредит [4].

Итак, дебиторская задолженность – это долг перед предприятием со стороны клиентов, возникающая в результате продажи товаров или услуг в кредит в ходе обычной деятельности.

На рисунке 1 приведена видовая классификация дебиторской задолженности. Опираясь на знание вида задолженности, в зависимости от сроков погашения в долгосрочной перспективе, предприятие имеет возможность спланировать приток/отток денежных средств, и в досудебном порядке затребовать полное погашение платежей с просрочкой.

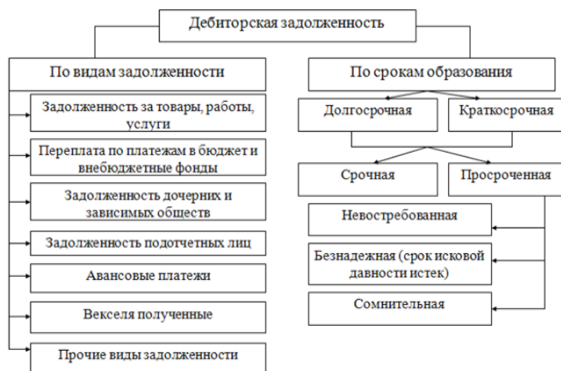


Рисунок 1. Виды дебиторской задолженности

По мнению П.В. Иванова кредиторской задолженностью признается задолженность организации кредиторам (работникам, другим организациям и т.д.). Организация пользуется кредиторской задолженностью, но она должна вернуть или выплатить эту часть имущества кредиторам, которые имеют на нее право требования [2].

Задолженность перед кредиторами возникает в ситуациях, если дата поступления услуг (товаров, работ, материалов и т. д.) не соответствует дате, когда они были фактически оплачены [3].

Классификация задолженности перед кредиторами отражена на рисунке 2.

Суммы дебиторской и кредиторской задолженности регулярно сравниваются в рамках анализа ликвидности, чтобы увидеть, достаточно ли средств, поступающих от дебиторской задолженности, для оплаты непогашенной кредиторской задолженности. Это сравнение чаще всего делается с коэффициентом текущей ликвидности, хотя также может использоваться коэффициент быстрой ликвидности.



Рисунок 2. Виды кредиторской задолженности

Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия - залог его обеспеченности оборотными средствами, достаточными для непрерывной деятельности. Управление кредиторской задолженностью играет в этом процессе ведущую роль, т.к. значительно снижает риск несостоятельности и банкротства предприятия.

Необходимо найти оптимальный баланс между рисками и амбициями. Главное преимущество заключается в том, что это работает в обе стороны: наши поставщики предоставляют нам кредиты, потому что они тоже хотят больше продаж.

Фактически, динамика кредитных условий диктуется основным экономическим правилом спроса и предложения. Другими словами, они определяются позиционированием компании на промышленном рынке. И очень важно понимать, в каком положении вы находитесь, чтобы эффективно управлять своей дебиторской и кредиторской задолженностью.

Идеальная ситуация может возникнуть при условиях одновременного избыточного предложения материалов, в которых нуждается компания и неограниченного спроса на собственный эксклюзивный продукт при отсутствии конкуренции на рынке. Тогда и поставщики, и клиенты стучатся в дверь, соглашаясь на любые условия, которые может выдвинуть это предприятие. Это может произойти только с компаниями, владеющими уникальными технологиями. Например, если кто-то придумает способ делать высокоэффективное и недорогое топливо из моркови, то садоводы предоставят ему любой кредит, а оптовые дистрибьюторы будут готовы платить по факту поставки. Из ныне существующих компаний это Apple с ее iPhone и iPad, и Google с его программами AdWords и AdSense, как

редкие примеры компаний с преференциальным отношением как со стороны поставщиков, так и со стороны клиентов.

Таким образом, управление кредиторской и дебиторской задолженностями – это отдельная функция финансовой и юридической службы предприятия, главной задачей которой является увеличение прибыли за счет эффективного использования дебиторской задолженности и предотвращения критического роста кредиторской задолженности.

#### **Библиографический список**

1. Гапоненко А.Л. Менеджмент: учебник и практикум для среднего профессионального образования. – М.: Юрайт, 2021. – 396 с.

2. Киперман Г. Управление дебиторской задолженностью // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2018. № 12. С. 26-28.

3. Магомедов А.М. Экономика организации. – М.: Юрайт, 2020.–323 с.

4. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 208 с.

УДК 331.1

### **Социальная ответственность организации как фактор повышения лояльности персонала**

*Комаров А.В., канд. экон. наук*

*Международная академия бизнеса и новых технологий (Ярославль)*

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы повышения лояльности сотрудников организации с учетом систем менеджмента социальной ответственности и требований стандарта IQNet SR10; выделены основные факторы и предложены этапы формирования лояльности персонала предприятия.

**Ключевые слова:** персонал организации, социальная ответственность, лояльность сотрудников, эффективность деятельности организации.

### **Social responsibility of the organization as a factor in increasing staff loyalty**

*Komarov A.V., candidate of economic science*

*International academy of business and new technologies (Yaroslavl)*

**Abstract.** The article deals with the issues of increasing the loyalty of employees of the organization, taking into account the management systems of social responsibility and the requirements of the IQNet SR10 standard; the main factors are identified and the stages of formation of the loyalty of the enterprise personnel are proposed

**Keywords:** personnel of the organization, social responsibility, loyalty of employees, efficiency of the organization.

В настоящее время крупные и динамично развивающиеся предприятия в России и за рубежом вкладывают значительные средства в отбор, подготовку и развитие персонала, программы страхования, льготный отдых и медицинское обслуживание для работников и их семей. Причём каждой компании требуется свой оригинальный комплекс мер, который адекватно отвечал бы, с одной стороны, потребностям и миссии организации, с другой – ряду внешних факторов, таких как положения законодательства, локальная социально-экономическая обстановка, местные культурные нормы и т.д. Однако зачастую возникают ситуации, когда сотрудник, обладающий высоким уровнем компетентности, покидает организацию, не приняв корпоративную культуру и так называемые «организационные правила игры». Тогда и появляются вопросы: как не потерять высококвалифицированного специалиста? Как нанять на работу человека, который не уйдет из организации, обучившись за ее счет? Тут мы и выходим на понятие лояльности и нелояльности сотрудника к организации.

Лояльность персонала – достаточно емкое понятие, обозначающее объединение общества, компании и сотрудника, в котором последний – часть целой системы. Лояльность представляет собой принятие, позитивное отношение человека к конкретному объекту или субъекту.

И здесь мы можем обнаружить интересную взаимосвязь. Предприятие должно постоянно развиваться, чтобы создавать новые рабочие места в своей и смежных отраслях, оно должно производить конкурентоспособный товар и правильно позиционировать его на рынке. Всё это требует работы хорошо организованного коллектива квалифицированных сотрудников, способных, а главное, – желающих развивать компанию. В результате становится очевидна заинтересованность персонала не только во внутрикорпоративной социально-ориентированной политике, но и в осуществлении более масштабных программ социальной ответственности, т.к. сотрудники должны быть уверены, что их лояльность будет по достоинству оценена

сверху. Иными словами, достаток, социальная защита и карьерные перспективы персонала должны быть адекватны уровню его ответственности и уважения к фирме [2].

Для этих целей, а также для развития международных основ стандартизации социальной ответственности в феврале 2012 года силами международной сети органов по сертификации IQNet стала разработка стандарта IQNet SR10 «Системы менеджмента социальной ответственности. Требования». Основными требованиями стандарта к деятельности организаций в области социальной ответственности являются социальные права и гарантии персонала, такие как: безопасность труда; стабильность заработной платы; поддержание социально значимой заработной платы; дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников; развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации [4].

Таким образом, мы видим, что системы менеджмента, нацеленные на развитие программ социальной ответственности в организации, являются действенными инструментами повышения лояльности, так как требования, прописанные в этих стандартах, являются обязательными к исполнению и могут сформировать целый спектр приверженных работников. Приверженность сотрудников порождает приверженность клиентов, которые рекомендуют компанию своим друзьям и знакомым, образуя тем самым «вирусное» маркетинговое продвижение, а это уже новый уровень финансового развития предприятия.

Как свидетельствует практика, использования инструментов повышения лояльности позволяют:

1. Формировать корпоративную культуру компании. При грамотно составленной и внедренной корпоративной культуре сотрудник видит цели компании и понимает свое дальнейшее развитие в ней – это и является фундаментом и залогом формирования лояльности персонала.

2. Применять политику «открытых дверей». Выполнение согласованных условий, совместная работа, наставничество обеспечивают здоровую атмосферу внутри коллектива.

3. Обеспечивать достойное (справедливое) материальное вознаграждение за труд. Осознание работником адекватности своего вознаграждения – формирует значительную составляющую лояльности.

4. Формировать удовлетворение в профессиональном и личностном росте, а также чувство причастности к единой команде.

5. Сформировать хороший соцпакет, который станет приятным бонусом при выборе места работы [1].

Сотрудник не бывает изначально лоялен к организации, в которую только что пришел. Он становится преданным, если компания демонстрирует, что она этого стоит. В то же время, чувство гордости за достижения компании, ее перспективу всегда сопровождается желанием принадлежать именно к этой группе, а не к другой, а также стремлением обладать тем же потенциалом, который сосредоточен именно здесь, а не в другом месте.

Анализируя опыт успешных кадровых стратегий на предприятиях — лидерах рынка, исследователи традиционно выделяют три основных фактора формирования лояльности:

1) материальное стимулирование (при условии, что сотрудники видят, как именно личный вклад в работу компании влияет на величину полученной премии);

2) принцип обратной связи, когда сотрудники разного уровня получают возможность донести до руководства своё мнение об эффективности менеджмента и общей политике организации, а также выдвинуть собственные предложения по улучшению ситуации;

3) нематериальное стимулирование, в рамках которого обеспечиваются социальные пакеты, проводятся тренинги, обучающие программы, организуются корпоративные праздники, не остаются без внимания индивидуальные заслуги сотрудников, а при вознаграждении учитываются их личные потребности. Всё это создаёт у работника ощущение собственной значимости для компании, способствует не только благоприятному отношению к ней, но и стремлению оправдать её доверие [1].

Выстраивание системы управления лояльностью – это долгий процесс, который позволяет убедить сотрудника в ясности и справедливости принципов награждения, подчеркнуть возможность равноправного участия и включает в себя следующие этапы:

1. Определение актуальных показателей лояльности с использованием эмпирических средств анализа. На данном этапе важно выявить отношение человека к внутренней структуре, руководству, а также нелояльность или ее отсутствие.

2. Определение ключевых способов повышения лояльности: материальных и нематериальных. К факторам, способствующим повышению лояльности, относят: понимание сотрудником своего места в компании и личной важности для нее; личный участок ответственности, в

рамках которого сотрудник может принимать собственные решения; осознание перспектив профессионального и карьерного роста; удовлетворенность системой оплаты труда.

3. Оценка внутренних и внешних факторов мотивации трудовой деятельности, включая личностные потребности работников, организацию управления, стимулирование и систему оплаты труда, особенности условий труда, трудовых отношений, кадровой работы, социальной инфраструктуры предприятия.

4. Установление влияния трудовой мотивации на различные показатели трудовой деятельности, в том числе производительность, качество и безопасность труда, трудовую дисциплину, «текучесть» кадров, заболеваемость, квалификацию, ответственность, инициативу, творчество, коллективизм работников.

5. Разработка и внедрение системы организационных, кадровых и социально-психологических мероприятий, направленных на повышение мотивации трудовой деятельности и удовлетворенности работой различных групп сотрудников.

6. Определение принципов и оптимизация системы оплаты труда, ее согласование с целями предприятия, результатами экономической эффективности предприятия, подразделений и работников и т. д. с целью повышения трудовой мотивации.

7. Оценка и контроль эффективности системы управления мотивацией работников предприятия с использованием как объективных критериев трудовой деятельности, так и показателей действительного уровня мотивации персонала.

8. Выявление мотивирующих факторов (профессиональных и нет). Ошибочно полагать, что методы мотивации, которые сработали однажды, будут эффективны и в дальнейшем.

9. Проведение «диалога с начальством» для получения обратной связи и установления взаимовыгодных отношений [3].

Следовательно, залогом успеха при формировании лояльности является удачный синтез схем материального и нематериального поощрения с одновременным развитием обратной связи. Необходимо также помнить, что каждый сотрудник включён в социальные сети и находится под их влиянием: мнение семьи, знакомых, СМИ о компании, где он работает, в значительной степени способно менять его собственное к ней отношение.

Таким образом, сформировать и постоянно поддерживать лояльность персонала в крупной компании можно только за счёт непрерывной



внимательной работы в этом направлении. Но, несмотря на всю сложность задачи, выполнить её не только возможно, но и необходимо каждой компании, стремящейся к долголетию на рынке.

#### **Библиографический список**

1. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: учебное пособие. - Н. Новгород: НИМБ, 2018. – 320 с.
2. Ковров А.В. Лояльность персонала. - М.: Бератор, 2016. – 168 с.
3. Чумарин И.Г. Люди и организации: деструктивное противодействие // Люди и организации. Сборник тезисов Третьей Всероссийской конференции. - СПб: ЗАО "ИМАТОН-М", 2021. – С. 64-68.
4. Данные официального сайта «Левада-Центра» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.levada.ru>.

УДК 37.014.54

### **Направления развития системы финансового менеджмента высших учебных заведений**

*Кузнецова С.О., канд. юр. наук*

*Репин Р.П.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются ключевые направления развития системы финансового менеджмента высших учебных заведений. Эффективный процесс развития финансового менеджмента в вузах, по мнению автора, может быть осуществлён при помощи системного подхода и посредством взаимодействия различных уровней управления образованием. Прорабатывается значение внедрения актуальных методик оценки эффективности и результативности услуг образовательной сферы. Сформулировано авторское представление системы финансового менеджмента вузов как совокупности форм и видов организации финансовых отношений и методов их использования.

**Ключевые слова:** финансовый менеджмент, системный подход, развитие, управление по результатам, трансфертное ценообразование.

### **Directions development of the financial management system of higher education institutions**

*Kuznetsova S.O., candidate of legal sciences*

*Repin R.P.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** The article considers the key directions of development of financial management system of higher educational institutions. In the author's opinion, the effective process of financial management development in higher educational institutions can be carried out with the help of system approach and by means of interaction of different levels of education management. The significance of introducing the actual methods of evaluation of efficiency and effectiveness of educational services is elaborated. The author's idea of financial management system of universities as a set of forms and types of organization of financial relations and methods of their use is formulated.

**Keywords:** financial management, system approach, development, performance-based management, transfer pricing.

В современных условиях сокращения финансового обеспечения вузов из государственного бюджета вызывает необходимость применения новых методов финансирования, оценки их механизмов реализации и эффективности. В этих условиях одним из актуальных направлений реформирования сферы образования России является развитие системы финансового менеджмента высших учебных заведений.

Углубление глобальных процессов в экономике, рост потребностей членов общества в образовательных услугах создают условия для совершенствования финансового менеджмента системы высшего профессионального образования. Сущность этого процесса в современных экономических условиях сводится к расширению ответственности и прав вузов в решении вопросов бюджета, актуальных методов финансового менеджмента, совершенствованию систем оценки качества деятельности вузов.

Анализ зарубежного опыта показывает, что наиболее перспективными направлениями в развитии финансового менеджмента в российских высших учебных заведениях могут являться:

– рост ответственности за результаты, развитие самостоятельности в сфере экономической деятельности и развитие функциональных областей деятельности высшего университетского менеджмента;

– углубление функций финансово-экономических структур университетских комплексов, на которых возлагается ответственность за

контроль над исполнением бюджета, его формированием, а также процессом финансового планирования;

- заметный рост ответственности и прав руководителей институтов, колледжей и факультетов университетского комплекса в процессе перехода к бюджетированию деятельности существующих подразделений вузов (факультеты и т.д.), децентрализации финансового планирования;

- формирование структурных подразделений вуза, что будут заниматься коммерческой деятельностью в разных сферах и действовать, опираясь на бюджетирование, самоокупаемость и маркетинг.

Существующий в настоящее время механизм бюджетного финансирования сталкивается с рядом различных проблем. Изменение бюджетных отношений в образовании предполагает формирование такой модели управления финансами вуза, которая сможет обеспечить эффективную работу образовательной системы в рыночных условиях [1].

Обновление и совершенствование методов финансового менеджмента в сфере высшего образования становится необходимым этапом в процессе развития образования в условиях возникновения «экономики знаний» и сопутствующего усиления глобальных процессов.

Модель совершенствования финансового менеджмента системы высшего образования необходимо дополнить рыночными факторами, учитывающими специфику функционирования современных вузов.

Важное место в процессе совершенствования финансового менеджмента в образовании приобретает использование современных методик оценки эффективности и результатов образовательных услуг [2].

Переход к сметному финансированию государственного задания на подготовку специалиста направлен на выявление резервов в использовании финансовых и материальных ресурсов вуза, проведение подходящей ценовой политики, предусматривает развитие структуры финансового менеджмента вуза, как и реализацию инновационных функций финансового менеджмента в проектах отдельных высших учебных заведений и их образовательных услугах.

В роли методического подхода в процессе распределения финансовых ресурсов вуза при реализации образовательных и иных проектов может стать трансфертное ценообразование, которое повышает продуктивность совместной деятельности различных подразделений, формирует систему цен на предоставляемые ресурсы или услуги, что циркулируют между подразделениями высших учебных заведений и центрами их финансовой ответственности [3].

Одним из направлений развития системы комплексного финансового менеджмента является наличие развитой информационной среды вуза, которая позволяет формировать достоверную и своевременную экономическую информацию и осуществлять финансовый анализ, что необходимо для более обоснованного принятия управленческих решений.

Важные основы перехода вуза от сметного финансирования к управлению результатами позволит реализовать и обосновать методологию улучшения финансового менеджмента используя решения ряда таких задач, как обоснование данного подхода к формированию финансового механизма вуза в условиях бюджетных реформ, создание принципов построения системы бюджетирования, что была бы ориентирована на результат, создание прозрачной системы управленческой отчётности, создаваемой посредством применения методов и приемов финансового менеджмента, что будет направлена на рост коэффициента эффективности его финансового обеспечения.

Финансовая политика вузов в условиях реформирования бюджетного процесса может быть представлена как комплекс мер по формированию финансовых отношений, направленных на решение важнейшей задачи, перехода вузов от сметного финансирования к финансовому обеспечению их деятельности на основе управления результатами.

В процессе осуществления финансовой стратегии вуза следует применять системный подход в управлении финансами, который позволит поправить значение и роль финансовой стратегии на этапе разработки и реализации будущих планов, направленных на оптимизацию финансового обеспечения в их образовательной деятельности.

В качестве методологических приемов реализации финансовой стратегии можно предложить методы программно–целевого подхода и финансового менеджмента, взаимодействие инструментария управленческого учёта и финансового менеджмента. Методика разработки и реализации стратегии финансового менеджмента вуза должна принимать во внимание риски и неопределенность в условиях современной изменчивой рынка учреждений высшего образования.

Достижение целей образовательной и иной деятельности вуза требует совершенствования всей организационной структуры управления, которая должна быть нацелена на переход от централизованного управления, достижение результатов и создание системы финансового менеджмента. Воплощение данных ключевых стратегий позволит оптимизировать затраты, рационально использовать финансовые активы и повысить ответственность подразделений за финансовые результаты.

Важным критерием перехода от сметного финансирования к финансовому обеспечению образовательной деятельности является разработка многофакторных показателей оценки деятельности высших учебных заведений со стороны внутренних и внешних (государство, работодатели и т.д.) факторов образовательной среды [2].

Система финансового менеджмента по сути является совокупностью

Стимулов, ресурсных составляющих, рычагов и финансовых методов, оптимальное взаимодействие которых формирует надежную основу для установления баланса интересов участников процесса и осуществления финансовой политики [4]. Внедрение этих элементов создаёт такую модель системы финансового менеджмента (табл. 1), которая реализуется определением количественных параметров для каждого элемента, установления границ параметров норм, результатов, уровня затрат и т.д.

Формирование системы финансового менеджмента вуза базируется на принципах эффективного управления результатами его деятельности, использования методик оценки эффективности использования средств в процессе реализации финансового контроля и планирования.

Переход к финансовому обеспечению образовательной деятельности на основе сметного финансирования предполагает оптимизацию финансовой и организационной структуры вуза, а также создание функций финансовых отношений и менеджмента в процессе реализации образовательных услуг и различных научных проектов.

Таблица 1. – Модель системы финансового менеджмента вуза

Элементы модели	Составляющие элементов
Финансовые стимулы	Целевой и системный подходы, финансовые результаты, нормативы финансирования и целевые проекты
Финансовые показатели	Нормативы и объёмы финансирования, финансовые результаты и структура расходов
Ресурсное обеспечение	Финансовые и материальные ресурсы, правовое, учётное, информационное, методическое и организационное обеспечение
Финансовые методы	Финансовый анализ, планирование, контроль и учёт, а также бюджетирование

Систему финансового менеджмента вуза это совокупность форм и видов организации финансовых отношений и методов использования финансов, в целях гарантии обеспечения реализации финансового менеджмента высшего учебного заведения, нацеленных на достижение тактических и стратегических целей развития организации.

Система финансового менеджмента объединяет следующие ключевые элементы: нормативное, правовое и информационное обеспечение, финансовые методы и рычаги. Финансовые методы являются одними из способов влияния финансовых отношений на хозяйственный процесс в ряде следующих направлений:

- вектор связи результатов и затрат в ходе деятельности вуза;
- направленность управления движением финансовых ресурсов.

Одним из методов действенного распределения финансовых ресурсов вуза в процессе его деятельности может стать трансфертное ценообразование, которое даст возможность устанавливать цену оказываемого ресурса или услуги, повысить эффективность взаимодействия подразделений, перемещаемых между кафедрами, центрами финансов и иными функциональными подразделениями [3].

Одной из ключевых функций финансового менеджмента является анализ эффективности деятельности вуза с точки зрения интересов разных ключевых групп. Такой анализ может осуществляться на основе данных учётно-аналитической системы, позволяющей формировать систему финансовых отчётов – конечное звено цепи финансового учёта.

Из всего вышесказанного следует что, основные направления преобразования и развития систем финансового менеджмента вузов в современных экономических условиях сводятся к следующим пунктам:

- внедрение в вузы актуальных методик финансового менеджмента, современных приемов формирования финансовой отчётности, направленных на реализацию заданных параметров деятельности, что обосновывает необходимость перехода от принципов сметного финансирования к процессу бюджетирования, что направлен на достижение конкурентных результатов образовательной деятельности;
- возрастание ответственности и расширение автономии вузов в процессе разработки модели организационной структуры, реализации кадровой политики и формирования бюджета. Эти мероприятия напрямую влияют на повышение конкурентоспособности вуза;
- финансирование комплексов вуза должно основываться на таких параметрах его деятельности, как степень сложности преподаваемых курсов, результаты проведенного контроля знаний студентов, общее количество защищенных докторских и кандидатских диссертаций, численность выпускников и контингент вновь поступивших студентов;
- оптимизация систем оценки деятельности комплексов вуза благодаря использованию системы премирования за достижение качественных результатов научной и иной деятельности.

Переход вуза от сметного финансирования к управлению результатами даст возможность формировать методические подходы к формированию финансового механизма каждого вуза в современных финансовых условиях, стимулировать развитие финансовой самостоятельности и независимости вузов и повысить их ответственность за достижение общественно значимых и измеримых результатов в обучении студентов и стимулировании их научной и иной деятельности.

#### **Библиографический список**

1. Купро Е.Г. Проблемы менеджмента у учреждений высшего образования // Бухгалтерский учёт в некоммерческих и бюджетных и организациях. 2007. № 21. С. 34–35.

2. Миргалеева И.В. Проблемы финансирования системы образования на современном этапе // Научно–информационный журнал «Экономические науки». 2009. № 10(59). С. 445–449.

3. Романенко Т.В., Мальцева Г.И. Ориентированное бюджетирование, трансфертное ценообразование, аутсорсинг, проектно–внутренний контроль и аудит эффективности использования ресурсов при реализации финансовой стратегии вуза // Университетское управление: анализ и практика. – Екатеринбург: Изд–во УрГУ, 2006. № 6. С. 71–78.

4. Тараканов В.В. Перспективы развития финансового механизма системы высшего образования // Финансовый вестник: бухгалтерский учёт, налоги, финансы, страхование. 2011. № 2. С. 14.

УДК 331.1

### **Мотивация труда, как фактор экономической безопасности хозяйственной деятельности**

*Мудревский А.Ю., канд. экон. наук, доцент*

*Международная академия бизнеса и новых технологий (Ярославль)*

**Аннотация.** В статье автором рассмотрен вопрос системы мотивации с точки зрения воздействия на объект управления и раскрыты методы мотивации труда, влияющие на производственную деятельность хозяйствующего субъекта.

**Ключевые слова:** мотивация труда, теории мотивации, методы мотивации.

### **Motivation of labor as a factor of economic security of economic activity**

*Mudrevsky A. Yu., candidate of economic sciences, associate professor  
International academy of business and new technologies (Yaroslavl)*

**Abstract.** In the article, the author considers the issue of the motivation system from the point of view of the impact on the management object and reveals the methods of labor motivation affecting the production activity of an economic entity.

**Keywords:** motivation of work, theories of motivation, methods of motivation.

В настоящее время в результате перехода экономики страны на рыночные отношения, приведшей к смене приоритетов социальных потребностей, требуется четкое определение системы мотивации для того, чтобы иметь возможность использовать их в хозяйственной жизни.

Мотивация труда – важнейший фактор результативности работы, любого хозяйствующего субъекта и в этом качестве она составляет основу трудового потенциала работника, т. е. всей совокупности свойств, влияющих на производственную деятельность.

Методы мотивации – это способы воздействия на персонал, для повышения производительности труда, получения прибыли организации, развития предприятия, обеспечения вознаграждения за труд, повышения эффективности труда персонала.

Изучив различные теории мотивации, к примеру А. Х. Маслоу, К. Альдерфера, Дэвида Мак Клеелланда, Фредерика Герцберга, Портера-Лоулера, с нашей точки зрения, можно выделить три основные группы теорий мотивации:

1. Первоначальная теория мотивации. Данная теория мотивации основаны на использовании простых принудительных, материальных и моральных стимулах для работников. Широко известна теория "кнута" и "пряника" (положительной и отрицательной мотивации), согласно которой сотрудники четко знают, за что их можно наградить и за что можно наказать.

2. Содержательная теория мотивации. Эта теория фокусируется на человеческих потребностях как факторах, лежащих в основе мотивов, побуждающих людей работать. Основные теории мотивации показывают, какие потребности побуждают человека к определенной деятельности, какова его структура, какие потребности первичны, а какие вторичны и в каком порядке они удовлетворяют. Они формируют цели, к которым



стремится человек, в отличие от процедурных теорий мотивации, которые уделяют больше внимания процессу достижения цели и удовлетворению соответствующей потребности.

3. Процессуальная теория мотивации [1]. В отличие от содержательных мотивационных теорий, процессуальная теория мотивации рассматривает этот вопрос с совершенно иной точки зрения. В то время как теории содержания сосредоточены на анализе потребностей, лежащих в основе мотивации, теории процессов сосредоточены на том, как человек прилагает усилия для достижения целей и какой тип поведения он выбирает. Процессуальные теории мотивации в управлении занимают особое место, поскольку они тесно связаны с управлением персоналом.

Кроме того, с точки зрения воздействия на объект управления, можно выделить следующие методы мотивации труда:

- административные методы мотивации труда активно используются в организациях с авторитарной формой управления, где применяется политика «кнута и пряника». Тем не менее, например, нормирование труда обеспечивает справедливое вознаграждение за труд, научно-обоснованную систему оплаты труда и социальную защищенность работников предприятия, а выполнению законов государства способствует трудовой и налоговый кодекс РФ, что влияет на мотивацию труда и укрепляет экономическую безопасность хозяйствующего субъекта.

- экономические методы мотивации представляют элементы экономической подсистемы хозяйствующего субъекта. К видам экономических методов мотивации и стимулирования персонала относятся следующие способы: премирование, участие в прибыли предприятия, бонусы, комиссия с продаж, дополнительные материальные льготы, надбавки, единовременные выплаты и другие денежные выплаты. Мотивы и стимулы, побуждают персонал хозяйствующего субъекта к эффективному труду, с их помощью осуществляется материальное стимулирование отдельных работников и всего коллектива в целом.

- к «социально-психологическим методам» относятся следующие способы управления мотивацией труда персонала:

- 1) участие работников предприятия в управлении (совещания, собрания, конференции);

- 2) удовлетворение культурных и духовных потребностей (организация досуга, походы, поездки, экскурсии, праздники, спортивные мероприятия и др.);

- 3) установление социальных и этических норм поведения в быту и трудовой деятельности (отражено в соглашениях между коллективом и

руководством предприятия, традиции предприятия) повышает нравственный климат в коллективе;

4) социальное стимулирование развития персонала способствует выполнению целей предприятия;

5) установление моральных санкций и поощрений, т. е. разумное сочетание позитивных и негативных стимулов (благодарность, почетная грамота, доска почета, замечание, выговор и др.);

6) социальная профилактика и социальная защита работников организации (бесплатная медицинская помощь, льготы, профессиональные осмотры, льготные и бесплатные путевки, компенсации за проезд);

7) духовно-нравственные методы управления ориентированы на развитие будущего предприятия и его стратегию (построение модели будущего, развитие репутации, определение идеалов, причастность к успехам предприятия), т.е. развитие у сотрудников потребности высшего порядка (самоуважение, гордость за свою фирму) и т.д. [2].

Очевидно, что связь методов мотивации, стимулирования труда и результатов труда опосредствована приобретенными навыками труда – потребностями, ценностями, мотивами, стимулами, но именно трудовая мотивация – источник трудовой деятельности личности и всего коллектива в целом. Эффективная трудовая и производственная деятельность возможна лишь при оптимальной системе мотивации труда [3].

Следовательно, основное значение системы мотивации заключается в том, чтобы стимулировать производственное поведение работников хозяйствующего субъекта, направив его на достижение стоящих перед ним стратегических задач, иными словами, соединить материальные интересы работников со стратегическими задачами хозяйствующего субъекта, особенно сегодня, когда западные страны вводят различного рода санкции с целью подорвать экономику России и вогнать её в кризисную ситуацию.

### **Библиографический список**

1. Баженов С.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2019. № 4. С. 84-85.

2. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: учебное пособие для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 464 с.

3. Мудревский А.Ю. Экономика персонала (управление персоналом) – новая модель социально-экономических отношений // Сборник статей международной научно-методической конференции «XXI век – новая модель специалиста-экономиста». – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2000. С. 175-178.

## **Миссия как главная стратегическая концепция развития компании**

*Останчук В.Н., канд. экон. наук, доцент*

*Петербургский государственный университет путей сообщения*

*Александра I, Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье автором рассмотрены аспекты миссии, ее экономическое предназначение в концепции развития компании в современных условиях. Кроме того, автором обозначены требования к содержанию миссии.

**Ключевые слова:** миссия, финансовая компания, стратегические цели, управленческие решения.

## **Mission as the main strategic concept of the company's development**

*Ostapchuk V.N., candidate of economic sciences, associate professor*

*St. Petersburg State University of Railways of Alexander I, Yaroslavl branch*

**Abstract.** In the article, the author examines the aspects of the mission, its economic purpose in the concept of the company's development in modern conditions. In addition, the author outlines the requirements for the content of the mission.

**Keywords:** mission, financial company, strategic goals, management decisions.

Для определения целевого позиционирования финансовой компании необходима разработка её миссии.

В экономической литературе, миссия трактуется как экономическое предназначение, призвание, цель существования компании. Миссия выражает генеральную идею развития финансовой компании, которая выражает принципиальное отличие от главной идеи развития других подобных компаний [1].

Миссия в отличие от стратегических целей и задач является практически постоянной идеей, так как цели и, особенно задачи, могут меняться в зависимости от путей их достижения, сложившихся или непредвиденных условий. Миссия может быть более конкретной или, наоборот, более обобщённой, но принципиально меняться может только в

исключительных случаях, например, если компания принципиально изменила направление своей деятельности и развития [2; 3].

Разработка миссии основана на выражении главной цели. Иногда эта генеральная идея или главная цель облекается в короткую, но ёмкую фразу, чаще выражается предложениями, обозначающими несколько главных направлений развития финансовых компаний. К разработке миссии подходить целесообразно не формально, а глубоко продуманно, чтобы каждый сотрудник компании знал и стремился достичь эту главную цель развития.

Для формирования миссии финансовой компании необходимо разработать варианты стратегических направлений развития, на этой основе составить общий долгосрочный план развития компании с его основными составляющими элементами. В таком варианте общего долгосрочного развития можно составить ориентировочный вариант миссии компании. В процессе дальнейшей разработки стратегии и механизма её реализации миссия может принимать всё более определённые формы выражения главной линии развития. Наличие миссии обязательно при разработке стратегии, поскольку дальнейшее развитие невозможно без генерального направления, главной идеи движения вперёд. Предназначение миссии заключается в следующем:

- миссия является основой для дальнейшей разработки всей стратегии развития финансовой компании;
- миссия необходима для принятия эффективных стратегических управленческих решений;
- миссия нужна для выработки стратегических целей и задач;
- миссия необходима для ориентира в процессе проведения стратегического анализа;
- миссия является базой для определения целевой позиции транспортной корпорации;
- миссия выступает основой для разрешения спорных и конфликтных ситуаций;
- миссия является фундаментом для разработки механизма реализации стратегии;
- миссия является тем ориентиром, который позволяет оценить эффективность реализации стратегии и достижения главной цели развития финансовой компании.

Каждый работник организации должен не только знать, но и руководствоваться генеральной идеей развития. Поэтому миссия способствует внутрикорпоративному объединению, формированию

единого духа и сплочения коллектива в работе по достижению стратегических целей и задач развития компании.

Миссия способствует созданию определённого уровня деловой репутации финансовой компании, формированию её имиджа для внешней среды. Это помогает продвижению услуг и продукции на рынок финансовых услуг, завоеванию новых его сегментов, и в конечном итоге, повышению рыночной стоимости финансовой компании.

Финансовой компании при принятии стратегических решений необходимо использовать миссию в работе с клиентами, контрагентами, партнёрами, инвесторами и другими субъектами рынка, чтобы постоянно оценивать ту ситуацию, насколько принимаемые управленческие решения приблизят финансовую компанию к поставленной главной стратегической цели - миссии.

В процессе сопоставления принимаемых управленческих решений и миссии финансовой компании целесообразно не только оперативно оценивать сложившуюся ситуацию, но и стратегически мыслить, видеть перспективу. При этом может складываться ситуация, когда решения временно будут не в пользу сегодняшнего дня, но в будущем принесут значительный выигрыш и дивиденды.

Миссия может включать следующие элементы:

- целевые установки финансовой компании;
- корпоративную сферу деятельности на рынке финансовых услуг, используемых ресурсов, источников средств и инвестиций;
- используемые конкурентные преимущества компании;
- базовые ценности финансовой компании, а также интересы общества, государства, собственников, клиентов и персонала.

Сложность разработки миссии финансовой компании состоит в том, что она выдвигает обширные требования к целевым параметрам, деятельности, охватывает широкий круг интересов, и при этом должна быть краткой, ёмкой и лаконичной. Миссия, в принципе может быть в виде нескольких объёмных предложений, однако она будет восприниматься значительно сложнее. Но главное, чтобы миссия выполняла свои функции.

Требования к содержанию миссии заключаются в следующем:

- миссия должна быть понятна для восприятия, не содержать противоречий и двусмысленности;
- включать вдохновляющие элементы для созидания и развития;
- поддерживаться сотрудниками компании, быть приверженцами идеи;

- вызывать доверие у клиентов, партнёров и потребителей услуг и продукции.

В процессе разработки миссии целесообразно подготовить несколько её вариантов для основных субъектов рынка. В дальнейшем, публично обсуждая основные направления развития финансовой компании и главную идею – миссию, выбирается только один вариант или возможно их комбинация.

При разработке миссии целесообразно помнить, что она разрабатывается, в первую очередь, для внешней среды, чтобы было понятно не только сотрудникам и работникам финансовой компании, но и тем субъектам рынка, которые не соприкасались с деятельностью компании достаточно близко, не имели возможности применять её продукцию и пользоваться услугами.

В процессе распространения миссии в финансовой компании целесообразно продумать, как и каким образом, она будет внедрена, поскольку миссия должна определить в сознании каждого работника его место в достижении целевой позиции компании. Миссия утверждается на Совете директоров.

Залог успеха в выполнении миссии и достижении стратегических целей заключается в том, что её должны понимать и в неё должны верить собственники, сотрудники, партнёры по бизнесу.

Для финансовой компании важно отметить, в чём видится её предназначение: в реализации конституционных прав, в единстве финансовой системы страны; в удовлетворении спроса на финансовые услуги; в повышении роли российской финансовой системы на мировом финансовом рынке. При этом подчёркивается сочетание интересов государства, потребителей и собственников финансовой компании.

Базовыми ценностями финансовой компании являются открытые, понятные, добросовестные и взаимовыгодные отношения с клиентами, партнёрами и поставщиками; финансовая прозрачность деятельности; эффективное развитие бизнеса на принципах ответственности; оказание качественных услуг; бережное отношение к людям; соответствие мировым стандартам управления.

#### **Библиографический список**

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - М.: ИНФРА, 2016. - 324 с.
2. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. - М.: ОМЕГА-Л, 2006. – 186 с.

3. Масленченков Ю.С., Тронин Ю.Н. Стратегический и кризисный менеджмент фирмы. Учебное пособие для вузов. - М.: Дашков и К, 2005. - 215 с.

УДК 336.64

### **Механизмы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия**

*Сироткин С.А. канд., экон. наук, доцент*

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье представлены результаты анализа теоретических основ управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия. Актуальность исследования обусловлена тем, что благодаря управлению дебиторской и кредиторской задолженностью обеспечивается повышение платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность; кредиторская задолженность; управление дебиторской задолженностью; управление кредиторской задолженностью.

### **Mechanisms for managing accounts receivable and accounts payable of an enterprise**

*Sirotkin S.A., candidate of economic sciences, associate professor*

*Yurchenko A.V., candidate of military sciences, associate professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** The article presents the results of the analysis of the theoretical foundations of the management of receivables and payables of the enterprise. The relevance of the study is due to the fact that due to the management of receivables and payables, an increase in the solvency and financial stability of the organization is ensured.

**Keywords:** accounts receivable; accounts payable; receivables management; accounts payable management.

Главными методами финансового менеджмента предприятия выступают управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

Одной из ключевых задач краткосрочной финансовой политики на предприятии в условиях экономической нестабильности является оптимизация системы управления дебиторской задолженностью. Ее практическая роль обусловлена тем, что происходит инкассация дебиторского долга, что увеличивает скорость оборачиваемости оборотных средств. Как итог, у предприятия наблюдается укрепление финансового состояния и улучшения ряда других важных показателей экономической эффективности предпринимательской деятельности.

При построении системы управления дебиторской задолженностью организации необходимо включать в нее четыре основных компонента [1]:

- формирование политики взаимодействия с покупателями и поставщиками, где проводится анализ их состояния и ранжирование по уровню риска просроченных выплат дебиторского долга;

- учет и контроль состояния расчетов с дебиторами, где проводится учет и анализ бухгалтерских записей операций по управлению дебиторской задолженностью;

- оценка экономических потерь дебиторской задолженности, где проводится экономический анализ платежеспособности дебиторов, степень вероятности возврата дебиторского долга, а также размер экономических потерь от невозможности взыскания части дебиторской задолженности предприятия;

- разработка мероприятий по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью, где важно учитывать современные особенности периода экономической нестабильности в России.

Управление дебиторской задолженностью предприятия предполагает постоянный анализ оборачиваемости средств на счетах. При возникновении отрицательной динамики, можно судить о снижении финансовой устойчивости предприятия. Особое внимание при управлении дебиторской задолженностью необходимо отдавать потенциальным клиентам, а именно рационально оценивать их финансовые возможности [2].

Для обеспечения повышения эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия необходимо применение следующего алгоритма, изображенного на рисунке 1.

Управление кредиторской задолженностью является частью общей политики управления оборотными активами предприятия, которая



нацелена на увеличение масштаба реализации продукции с целью оптимизации общего размера этой задолженности.

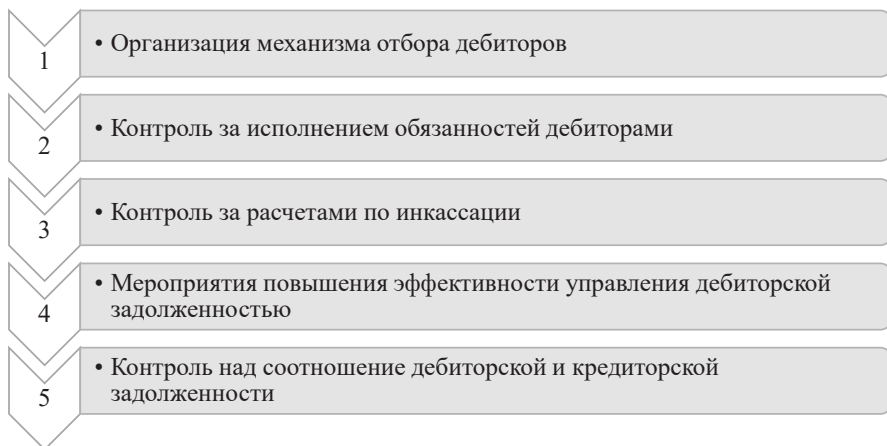


Рисунок 1. Алгоритм совершенствования управления дебиторской задолженностью в организации

Разработка и формирование системы политики управления кредиторской задолженности предприятия состоит из следующих обязательных этапов [3]:

- экономический анализ задолженности предприятия на текущий период;
- формирование принципов кредитной политики по отношению к продавцам и покупателям;
- определение возможной суммы денежных средств, которые можно выделить на обеспечение задолженности;
- формирование системы кредитных условий;
- формирование стандартов оценки покупателей и дифференциации получения/предоставления кредитов.

Для плодотворной работы по управлению долгами организации рекомендуется, выполнить следующие предложения:

- определить оптимальную структуру долгов для конкретного предприятия и в конкретной ситуации;
- в процессе совершенствования состояния кредиторской задолженности необходимо выполнить анализ соответствия фактических показателей их критичному уровню;

- согласно выявленным отклонениями и причинами их возникновения, надлежит разработать и внедрить комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) показателями.

В рамках управления кредиторской задолженности организации могут применяться следующие механизмы [4]:

1. График погашения. Составленный план/график погашения кредиторской задолженности предприятия, где отмечены даты, в которые необходимо проводить платежи и расчеты по обеспечению своих долговых обязательств перед различными категориями кредиторов.

2. Платежный календарь. Математически-финансово спрогнозированный календарный план движения денежных средств, благодаря которому руководство предприятия определяет прогнозные значения свободных финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на обеспечение погашения части кредиторской задолженности.

3. Реструктуризация кредиторской задолженности, под которой подразумевается предоставление отсрочек и рассрочек по уплате долгов. Может осуществляться на основе частной договоренности предприятия с кредитором, на основе решения суда или мирового соглашения.

4. Конвертация и капитализация кредиторской задолженности предприятия, которая осуществляется путем передачи части акций в собственность кредиторов.

Таким образом, благодаря методам управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия обеспечивается эффективность финансовой политики по управлению задолженностью и оборотными активами.

#### **Библиографический список**

1. Лазарева О.С., Советов И.Н. Управление дебиторской задолженностью предприятий // Век качества. 2020. № 4. С. 84-94.

2. Самарская Т.В. Управление дебиторской задолженностью в системе финансового менеджмента предприятия // StudNet. 2020. № 11. С. 1-13.

3. Осадчая М.В. Анализ кредиторской задолженности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 6-2. С. 80-83.

4. Щурина С.В., Пруненко М.А. Управление дебиторской задолженностью компании: теория и практика // Вестник евразийской науки. 2017. № 1(38). С. 23-29.

## **Особенности развития телекоммуникационного рынка в мировой экономике и Республике Беларусь**

*Турбан Г.В., канд. экон. наук, доцент*

*Белорусский государственный экономический университет*

**Аннотация.** В статье автором показаны особенности развития мирового телекоммуникационного рынка, его трансформация и высокие темпы развития. Обозначены страны-мировые экспортеры телекоммуникационного оборудования и основные компании-конкуренты. Определены изменения, которые ожидаются в будущем на мировом телекоммуникационном рынке. Дана характеристика и выделены особенности рынка телекоммуникаций в Республике Беларусь и обозначены перспективы его развития, стратегия совершенствования инфраструктуры.

**Ключевые слова:** телекоммуникационный рынок, цифровизация, стратегия, телекоммуникационное оборудование, инфраструктура.

## **Features of the development of the telecommunications market in the world economy and the Republic of Belarus**

*Turban G.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Belarus State Economic University*

**Abstract.** In the article, the author shows the features of the development of the global telecommunications market, its transformation and high rates of development. The countries-world exporters of telecommunication equipment and the main competitor companies are designated. The changes that are expected in the future in the global telecommunications market are determined. The characteristics and features of the telecommunications market in the Republic of Belarus are given and the prospects for its development, the strategy of infrastructure improvement are outlined.

**Keywords:** telecommunications market, digitalization, strategy, telecommunications equipment, infrastructure.

Мировое хозяйство характеризуется трансформацией современных международных экономических отношения, которая выражается в

конкуренции и противостоянии экономик на основе технических знаний, идей, инноваций и цифровизации.

В 2021 г. выручка от 5G RAN и сетевой инфраструктуры достигла 20 млрд. долларов США, в результате чего общая прибыль от продаж телекоммуникационного оборудования составила 120 млрд. долларов США [3]. Согласно данным Всемирной торговой организации самыми высокими темпами роста среди стран-крупнейших мировых экспортеров оборудования отличается рынок Вьетнама и Китая. Китай занимает первое место в мировом рейтинге офисного и телекоммуникационного оборудования с долей 33,3% экспорта. У Тайваня четвертая позиция с долей 8,1, у Вьетнама – восьмая с долей 5,3%.

С момента финансового кризиса 2009 г. мировые расходы на телекоммуникационном рынке ежегодно увеличивались, рост преимущественно основывался на значительных капитальных вложениях в мобильные и облачные технологии, однако значительную долю роста вносит рост традиционного рынка телекоммуникационного оборудования и услуг, то есть производство оборудования и создание инфраструктуры.

Появление новейших технологий, основанных на облачных системах, виртуальной реальности и искусственном интеллекте все больше влияют на дальнейшее развитие экономики: одни рынки теряют свои лидирующие позиции ввиду устаревания, уступая место новым более высокотехнологичным рынкам, которые, в свою очередь, становятся драйвером всего экономического развития рынка [2].

Особенностями международного телекоммуникационного рынка на современном этапе являются:

- возможность предоставления комплексных решений, соответствующих потребительскому спросу и наиболее актуальных технологических новинок;

- смещение фокуса с традиционных товаров и услуг телекоммуникационного рынка на новые решения в данной области (облачные технологии, искусственный интеллект, высокоскоростной Интернет и новые способы передачи данных на большие расстояния), а также приоритет в производстве тех категорий товаров, которые соответствуют удовлетворению широкого спроса;

- рост активности в сфере слияний и поглощений [1];

- повышение роли компаний телекоммуникационного рынка в развитии новых технологий и осуществлении инновационной деятельности;

- реструктуризация рынка в направлении развития сегментов, представляющий цифровую коммуникацию, или передачи данных;
- высокая степень влияния со стороны государства в рамках антимонопольной борьбы на рынке.

Мировой телекоммуникационный рынок постоянно трансформируется и совершенствуется благодаря таким факторам как: быстрое и эффективное развитие телекоммуникационных технологий; доступность товаров и услуг данного рынка для массового потребления как индивидуальными пользователями, так и компаниями и высокий спрос на них; острая конкуренция между компаниями-игроками рынка (Ericsson, Huawei, Nokia, Samsung и др.); высокая степень инновационности, что обеспечивается развитием новых технологий с участием телекоммуникационных продуктов и услуг, таких как, например, электронное правительство, облачные сервисы, большие данные и искусственный интеллект.

Телекоммуникационный рынок на современном этапе мирового развития характеризуется высокой степенью конкуренции среди его участников. Huawei продолжает занимать первое место на мировом рынке телекоммуникационного оборудования. Согласно отчету Dell'Oro Group, несмотря на торговые ограничения США, доля Huawei и ZTE на мировом рынке телекоммуникационной инфраструктуры в 2020 г. увеличилась. Она составила 31%, что на 3 процентных пункта выше по сравнению с 2019 г. На две китайские компании, Huawei и ZTE, приходится более 40% телекоммуникационного оборудования [3].

К изменениям, которые ожидаются в будущем на мировом телекоммуникационном рынке, следует отнести следующее:

- возрастание роли рынка товаров и услуг информационно-коммуникационных технологий в целом, по мере повышения значимости и роли цифровой экономики в жизни общества, что подтверждается увеличением объемов инвестирования в сектор;
- рассмотрение мобильных технологий как одного из основных драйверов роста и развития рынка информационно-коммуникационных технологий;
- смещение акцента в сторону создания платформ, интегрирующих технологии, сети и устройства, обеспечивающие применение новых возможностей, то есть, в сторону представления услуг;
- возрастание степени концентрации и консолидации на телекоммуникационном рынке;

- появление довольно большого технологического отставания некоторых стран в рамках развития товаров и услуг телекоммуникационного рынка;

- необходимость введения новых уровней защиты применения новых технологий.

Деятельность телекоммуникационных компаний в Республике Беларусь охватывает различные сектора экономики и включает в себя производство, ремонт и техническое обслуживание оборудования, разработку программного обеспечения, телекоммуникационные услуги и обучение в области телекоммуникационных технологий. На рынке телекоммуникаций в Республике Беларусь работает более 200 субъектов, однако большую его долю занимает узкий круг компаний, где доминирует государственное предприятие «Белтелеком», а также крупнейшие игроки-операторы сотовой связи Velcom (Telekom Austria Group), Life (Turkcell Group), МТС (Мобильные ТелеСистемы).

При рассмотрении рынка телекоммуникационного оборудования Республики Беларусь следует отметить следующие особенности:

- преобладание филиалов, представительств или дочерних компаний, дистрибьюторов крупных международных производителей телекоммуникационного оборудования, а не местных производителей;

- импорт международными компаниями телекоммуникационного оборудования, преимущественно из Азиатского региона, а не его производство в стране;

- отсутствие большого количества национальных производств телекоммуникационного оборудования;

- ориентация преимущественно на создание и совершенствование инфраструктуры;

- высокая степень вовлеченности государства в процессы регулирования рынка.

В настоящее время выделяется несколько белорусских производителей телекоммуникационного оборудования, которые хоть и не имеют портфеля разнообразных продуктов и решений в данной области, но все еще являются достаточно востребованными среди государственных компаний Республики Беларусь. Среди таких компаний выделяется ООО «Промсвязь», которое производит телекоммуникационное оборудование и предоставляет конечные решения для пользователей на основе, в том числе, закупаемого у телекоммуникационных гигантов оборудования. Основными конкурентными преимуществами стратегии белорусской компании следует выделить следующие: ориентация на создание наиболее

эффективного производства с помощью технологий его оптимизации; стратегия расширения партнерских связей и создание на их основе общих проектов (совместно с РУП «Белтелеком» и ООО «Бел Хуавэй Технолоджис» компания осуществляет создание и развитие услуги «Умный дом»); активная поддержка и управление со стороны государства.

В настоящее время компании на телекоммуникационном рынке Республики Беларусь ориентируются преимущественно на стратегию совершенствования инфраструктуры, что объясняется тем, что белорусский телекоммуникационный рынок уступает по степени развития рынкам других стран, что обеспечивает компаниям обширный потенциал для дальнейшего приведения технологий в соответствие с международным уровнем. Что касается конкурентных стратегий компаний, осуществляющих борьбу на телекоммуникационном рынке Республики Беларусь, то их отличительной особенностью является адаптация глобальных конкурентных стратегий к нуждам и особенностям локального рынка преимущественно в краткосрочной перспективе, что характерно для многих локальных рынков развивающихся стран.

#### **Библиографический список**

1. Звидрина А.М. Крупнейшие компании и рынки информационных технологий [Электронный ресурс]. – URL: <https://files.scienceforum.ru/pdf/2021/5035.pdf>.
2. Турбан Г.В. Развитие сектора услуг как фактор и возможность экономического роста // Белорусский экономический журнал. 2017. № 3 (80). С.113-123.
3. Telecommunications, Enterprise Networks, and Data Center Infrastructure Market Research [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.delloro.com/market-research/telecommunications-infrastructure/telecom-capex/>.

УДК 338.4

### **Риски в системе экономических отношений на предприятии**

*Тюрин С.Б., д-р экон. наук, профессор*

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

*Академия труда и социальных отношений, Ярославский филиал*

**Аннотация.** В представленной статье авторами раскрываются понятие и сущность рисков, возникающих в системе экономических отношений на

предприятия между различными участниками рыночных взаимоотношений, дана их классификация, и выделена их роль в процессе управления предприятием. Особое внимание уделено моральным рискам и рискам недобросовестности, причинам их происхождения и путям их минимизации.

**Ключевые слова:** риски, моральные риски, риски недобросовестности, контрактные обязательства, участники контракта.

### **Risks in the system of economic relations at the enterprise**

*Tyurin S.B., doctor of economics, professor*

*Burykin A.D., doctor of economics, professor*

*Academy of Labor and Social Relations, Yaroslavl branch*

**Abstract.** In the presented article, the authors reveal the concept and essence of risks arising in the system of economic relations at the enterprise between various participants in market relations, their classification is given, and their role in the process of enterprise management is highlighted. Special attention is paid to moral risks and risks of dishonesty, the reasons for their origin and ways to minimize them.

**Keywords:** risks, moral risks, risks of dishonesty, contractual obligations, contract participants.

Актуальность проблемы управления рисками во многом определяется специфичной экономической культурой, которая сформировалась у еще при плановой экономике. Работникам низшего звена свойственно сознательное занижение производительности труда и завышение издержек производства (брак), а работникам высшего звена – занижение потенциально возможного объема производства, завышение реального уровня общих издержек производства, неэффективное, экстенсивное использование ресурсов, специфичность знаний и опыта на занимаемой должности (при изменении места работы накопленные знания, связи, опыт во многих случаях оказываются неприменимыми на другой должности) [3, с. 84].

Несоответствие стимулов агента целям принципала в сочетании с асимметрией информации, свойственной контрактным отношениям, приводит к возникновению так называемого морального риска. Агент сосредотачивается лишь на тех аспектах деятельности, которые формально



прописаны в контракте, не чувствуя себя скованным какими-либо моральными рамками.

Моральный риск часто проявляется в реальных ситуациях. Например, симулирует кипучую деятельность на рабочем месте – он знает, что практически невозможно проверить, думает ли он о решении проблем фирмы или о будущем отпуске. В терминах экономической теории можно сказать, что моральный риск возникает тогда, когда действия агента не наблюдаемы, или, когда агент получает некоторую частную информацию после заключения контракта. Информационная асимметрия основывается на том, что после подписания контракта и вступления в силу набора контрактных обязательств принципал не может ни наблюдать, ни контролировать действия агента. Пользуясь асимметрией информации, агент способен уклоняться от выполнения контрактных обязательств – он экономит на издержках их соблюдения и за счет этого увеличивает свое благосостояние. После осуществление полного контроля за агентом со стороны принципала в реальной ситуации практически невозможно, проблема морального риска свойственна подавляющему большинству контрактных взаимоотношений.

Проявления морального риска достаточно разнообразны, но их можно условно классифицировать по типу асимметрии информации, которая является причиной его возникновения. Таких типов можно выделить два [2, с. 56]:

1. Асимметрия информации, внутренняя по отношению к данному контракту. В этом случае информация между двумя сторонами контракта распределена неравномерно: одна сторона знает больше другой.

2. Асимметрия информации, внешняя по отношению к данному контракту. В этом случае обе стороны контракта обладают симметричной информацией, но ее доведение до внешней стороны (заказчика) сопряжено с запретительно-высокими издержками.

Первый тип асимметрии информации ведет к возникновению морального риска со скрытыми действиями и морального риска со скрытой информацией. Второй тип асимметрии информации способствует возникновению морального риска в коллективе. Возникновение морального риска обусловлено следующими факторами:

- у сторон, заключающих контракт, должна быть основа для взаимовыгодного обмена, т.е. некоторая выгода, которая реализуется лишь тогда, когда стороны заключат контракт. В принципе, это очевидное условие для заключения любого контракта.

- у сторон, заключающих контракт, должны быть различные цели. При конгруэнтности целей для морального риска нет места – в этом случае, если одна сторона заботится о собственных интересах, то она тем самым реализует интересы и противоположной стороны; если она, преследуя личную выгоду, пусть даже и с использованием коварства, максимизирует свою прибыль, то тем самым она максимизирует прибыль и другой стороны [1, с. 114].

Кто бы ни обладал большей полной информацией – продавец или покупатель, – асимметричное распределение информации приводит к полному или частичному вытеснению с рынка «хороших» товаров «плохими». Это явление получило название неблагоприятного отбора.

К неблагоприятному отбору близок по своим последствиям другой эффект, возникающий в тех случаях, когда объектами рыночных сделок становятся контракты, действующие в течение более или менее длительного срока, и также связанные с асимметрией информации. Речь идет об изменении поведения субъекта после заключения контракта, когда другой участник сделки не в состоянии проконтролировать поведение своего контрагента.

Возникающая у одного из участников контракта возможность использовать отсутствие контроля со стороны другого участника для извлечения выгоды получила название риска недобросовестности.

Особую сферу проявлений риска недобросовестности составляют контрактные отношения между сторонами, одна из которых поручает другой за вознаграждение выполнение каких-либо действий. Сторона, отдающая поручение, получила в экономике название принципала, а сторона, выполняющая поручение, – агента. И принципалом, и агентом могут быть и отдельный человек, и фирма, и организация, и государственное учреждение.

Условия возникновения риска недобросовестности, связанного с проблемой «принципал–агент» [5, с. 97]:

- несовпадение интересов принципала и агента;
- информационная асимметрия (в пользу агента) в отношении качества выполнения условий контракта;
- несовершенство рынка агентских услуг. Проблема взаимоотношений принципала и агента заняла важное место в современных теориях фирмы и экономики общественного сектора.

Субъективный риск возникает при приведении контракта в исполнение, когда наблюдение за всей деятельностью стороны контракта связано с чрезмерно большими издержками, и потому измерению

подлежит лишь один или несколько предельных параметров. Это может побудить агента пренебречь разнообразными аспектами своих обязанностей и сосредоточиться на том, чтобы проявлять себя с хорошей стороны в смысле измеряемых параметров [4, с. 127].

Выполнение контрактных обязательств на практике может быть весьма труднодостижимым, что приводит к совершению ошибок в силу проявления авантюризма. Немногие действия являются изначально непредсказуемыми, они являются таковыми в определенном контексте, или с определенной точки зрения на отношения целей и средств.

Уклонение возможно, когда действия исполнителя после заключения контракта не могут быть наблюдаемы заказчиком. Более того, предполагается, что если агент видит, что отказ от обязательств принесет ему больший выигрыш, чем их выполнение, то он непременно откажется их выполнять, надеясь, что остальные будут их придерживаться. Очевидно, что каждый экономический агент в своей деятельности преследует собственные интересы, далеко не всегда совпадающие с интересами прочих агентов или даже общества в целом. Контракт ограничивает будущее поведение сторон, причем эти ограничения применяются добровольно. Поскольку инновационный процесс характеризуется высокой степенью неопределенности, то его участники неспособны заранее предусмотреть взаимные права и обязанности на время выполнения работ и зафиксировать их в контракте. Исполнение контракта никогда не может быть гарантированным: стороны, склонные к непредсказуемому поведению, будут пытаться уклониться от условий контракта.

Возникает вопрос, каким образом снизить эту непредсказуемость? Многое в экономическом поведении работника зависит от характера трудовых контрактов, который, в свою очередь, обусловлен степенью специфичности активов.

Необходимо выстроить такую систему стимулов, при которой агенты сами были бы заинтересованы сообщать правду о своих предпочтениях и намерениях. Для того чтобы работник фирмы стремился создать что-то новое, он должен быть заинтересован в результате своей деятельности. Новатор будет заинтересован в осуществлении изобретательской деятельности в том случае, если это принесет ему самому ощутимые выгоды, например, если он будет иметь определенный процент от прибыли фирмы, полученной благодаря использованию нововведения. Если участники заинтересованы в поддержании долгосрочных деловых отношений, заботятся о своей репутации, то они будут заинтересованы в соблюдении условий контракта. Если в производстве участвует множество

людей, то возникает необходимость разработки системы стимулирования, которая связана с проблемой вклада каждого из участников группы в получаемый результат и привязки их к схеме вознаграждения.

В то же время в любом контракте, даже формально добровольном, всегда существует момент взаимного давления (поскольку речь идет о противоречащих интересах). Сказанное означает, что в реальном обмене момент избирательности, так же, как и асимметричность, присутствует всегда.

Таким образом, несоответствие стимулов агента целям принципала в сочетании с асимметрией информации, свойственной контрактным отношениям, приводит к возникновению непредсказуемости, механизм снижения риска возникновения которого представлен в данной работе и заключается в формировании такой структуры контракта, в которой участники контракта с разными целями были бы максимально заинтересованы в достижении собственных целей и имели минимальную возможность мешать другим субъектам в достижении их целей.

#### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Основы теории менеджмента: учебное пособие / В.А. Кваша, Е.В. Горгола, А.В. Золотарева; ФГБОУ ВПО «Ярославский гос. пед. ун-т им. К.Д. Ушинского». - Ярославль, 2011. - 125 с.
2. Кваша В.А. Организационная структура управления предприятием и факторы, влияющие на ее эффективность / В.А. Кваша, А.Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 2. № 7. С. 55-64.
3. Коречков Ю.В. Управление конкурентоспособностью компании: учебное пособие для бакалавров / А.Д. Бурыкин, Ю.В. Коречков, А.Ю. Мудревский, С.Б. Тюрин. – Ярославль, 2016. – 265 с.
4. Юрченко А.В. Роль инновационного проекта в развитии экономики предприятия / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2015. № 4. С. 124-138.
5. Юрченко А.В. Роль реструктуризации в процессе реализации инновационной стратегии развития фирмы / А.В. Юрченко, А.Д. Бурыкин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2015. № 3. С. 93-104.

УДК 336.64

### **Менеджмент ценности бизнеса в современных корпорациях**

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

**Наумов И.А.**

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье автором рассмотрен инструментарий управления ценностью современной корпорации, разработанный и предложенный профессором корпоративных финансов и оценки бизнеса Школы бизнеса Стерна при Нью-Йоркском университете Асватом Дамодараном. Все мероприятия по управлению стоимостью бизнеса разделены по трем категориям в разрезе срочности получения эффекта от их реализации, а также степени контроля над получаемым эффектом со стороны менеджмента.

**Ключевые слова:** менеджмент, ценность бизнеса, стоимость компании, управление стоимостью.

### **Business value management in modern corporations**

*Yurchenko A.V., candidate of military sciences, associate professor*

**Naumov I.A.**

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** In the article, the author considers the tools for managing the value of a modern corporation, developed and proposed by Aswat Damodaran, professor of corporate finance and business valuation at the Stern School of Business at New York University. All business value management measures are divided into three categories in terms of the urgency of obtaining the effect from their implementation, as well as the degree of control over the resulting effect by management.

**Keywords:** management, business value, company value, value management.

Управление ценностью компании является одним из важнейших направлений деятельности руководства любой корпорации. Из-за различий в организационно-правовой форме и отрасли, в которой корпорации ведут деятельность, актуальным остается вопрос определения базовых универсальных действий по повышению ценности корпорации.

В данной работе автором будет раскрыта цепь увеличения ценности корпорации, разработанная Асватом Дамодараном, как ответ на данный вопрос [2].

Асват Дамодаран предлагает классифицировать инструментарий по управлению ценностью корпорации по принципу срочности получения эффекта. Рассмотрим детальнее мероприятия в разрезе срочности получения эффекта:

Быстрые действия, генерирующие эффект в краткосрочной перспективе:

1. Изъятие капитала из проекта (если ценность изъятия превышает ценность продолжения проекта);
2. Ликвидация проекта (если ценность от ликвидации превышает ценность продолжения проекта);
3. Отказ от статей операционных затрат, не обеспечивающих выручку;
4. Отказ от капитальных вложений, прогнозируемый заработок от которых меньше стоимости капитала корпорации;
5. Оформление патентов и иная защита продукции корпорации;
6. Использование производных финансовых инструментов для обеспечения близости между долгом и активами корпорации;
7. Изменение структуры капитала для достижения корпорацией оптимального коэффициента долга [1].

Действия со среднесрочным эффектом:

1. Сокращение запасов и дебиторской задолженности или увеличение кредиторской задолженности;
2. Снижение затрат на обеспечение капитала по установленным активам;
3. Снижение предельной ставки налога;
4. Увеличение коэффициента реинвестиций и предельной доходности капитала в текущей отрасли;
5. Использование эффекта экономии от масштаба, преимущества в издержках;
6. Придание структуре издержек большей гибкости для снижения операционного рычага;
7. Использование оптимального сочетания элементов финансирования для финансирования новых инвестиций [1].

Действия, приносящие эффект в долгосрочной перспективе:

1. Изменение ценовой стратегии корпорации для максимизации доходности капитала и ценности;

2. Переход на более эффективные технологии осуществления операций;

3. Увеличение коэффициента реинвестиций и предельной доходности капитала в новых отраслях;

4. Создание нового бренда;

5. Увеличение стоимости переключения от продукта и снизить издержки переключения к нему;

6. Снижение операционных рисков корпорации делая продукты менее дискреционными для потребителей [1].

Рассмотренный инструментарий также можно характеризовать и по тому, в какой степени корпорация обладает контролем эффекта от его применения. Так, над быстрыми действиями, генерирующими эффект в краткосрочной перспективе корпорация имеет значительный уровень контроля. Над действиями со среднесрочным результатом корпорация имеет уже меньший, но все ещё значительный контроль. Действия, генерирующие эффект в долгосрочной перспективе наименее подконтрольны корпорации.

#### **Библиографический список**

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. - М.: Альпиа Бизнес Букс, 2020. - 1342 с.

2. Управление стоимостью компании [Электронный ресурс]. – URL: <http://vestnikmckinsey.ru/finance/upravlenie-stoimost-yu-kompanii>.

**Секция «Современные проблемы и тенденции развития финансов,  
кредита и банковского дела»**

УДК 336.717.9

**Результаты сделок по слиянию и поглощению на примере ПАО  
«Промсвязьбанк»**

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

*Пересветова О.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье рассмотрено становление, современное состояние и перспективы развития одного из крупнейших отечественных коммерческих банков – ПАО «Промсвязьбанк». Автором дана оценка отдельных финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность данного коммерческого банка.

**Ключевые слова:** активы, коммерческий банк, ПАО «Промсвязьбанк», проекты, рейтинг.

**Results of mergers and acquisitions on the example of PJSC  
Promsvyazbank**

*Karasev A.P., candidate of economic sciences, associate professor*

*Peresvetova O.A.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** The article considers the formation, current state and development prospects of one of the largest domestic commercial banks - Promsvyazbank PJSC. The author gives an assessment of individual financial and economic indicators characterizing the activities of this commercial bank.

**Keywords:** assets, commercial bank, Promsvyazbank PJSC, projects, rating.

История ПАО «Промсвязьбанк» началась в 1995 г., учредителями стали братья Алексей и Дмитрий Ананьевы. Коммерческий банк занимался обслуживанием организаций, работающих в области ИТ и связи. Банк



можно сравнить с постоянно растущим организмом и Промсвязьбанк не исключение – он начал активно развиваться за счет собственной деятельности, а также присоединения и поглощения других банковских структур, в частности Волгопромбанка, Первобанка. Активный рост пришелся на 2010 – 2015 гг. В мае 2018 г. акции банка перешли во владение Российской Федерации и банк возглавил Пётр Фрадков. С этого времени в истории банка начался новый этап развития [1].

В мае 2020 г. банк ожидало еще одно слияние, на этот раз с Межрегиональным коммерческим банком развития связи и информатики, после которого активы ПАО «Промсвязьбанк» выросли более чем на 200 млрд. рублей. Через год активы ПАО «Промсвязьбанк» еще более выросли за счет Роскосмосбанка. Параллельно росли и финансовые результаты деятельности ПАО «Промсвязьбанк» (рис. 1).



Рисунок 1. Чистая прибыль ПАО «Промсвязьбанк» в 2018 – 2021 гг. [2]

На данный момент ПАО «Промсвязьбанк» полностью находится в государственной собственности и выступает в качестве опорного банка для обеспечения деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса.

В рейтинге российских банков по уровню собственного капитала ПАО «Промсвязьбанк» по состоянию на 2022 г. занимает седьмое место. Динамика собственного капитала банка в 2021 – 2022 гг. представлена на рисунке 2.

ПАО «Промсвязьбанк» имеет достаточно амбициозные планы развития. Активно внедряются инновационные продукты. Отметим, например, новый сервис «Катюша. Бизнес-ассистент ПСБ». Это чат-банк

для бизнеса на платформе мессенджера Telegram, созданный на основе нейронных сетей и машинного обучения) [3].

Банк участвует в реализации социально-значимых проектов. В частности, ведется активное спонсирование спортивных мероприятий. Все больше и больше людей доверяют свои активы в управление банка [1].

Рейтинг банка по размеру собственного капитала

7 место среди 332 банков

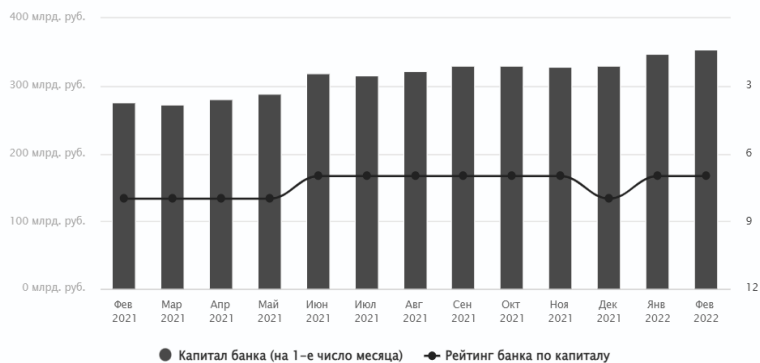


Рисунок 2. Собственный капитал ПАО «Промсвязьбанк» в 2021 – 2022 гг.

Таким образом, несмотря на имеющиеся сложности, ПАО «Промсвязьбанк» в настоящее время является одним из надежных, устойчиво развивающихся и успешно реализующих амбициозные планы и программы отечественных кредитных учреждений.

#### Библиографический список

1. Промсвязьбанк [Электронный ресурс]. - URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
2. Промсвязьбанк [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.psbank.ru/Bank>.
3. ПАО «Промсвязьбанк»: рейтинг, доверие клиентов [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.sberometer.ru/banks/promsvyazbank/>.

## **Некоторые аспекты функционирования технологии блокчейн**

*Кваша В.А., канд. экон. наук, доцент*

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье рассмотрены некоторые аспекты создания и развития технологии блокчейн, области ее применения, недостатки и перспективы использования.

**Ключевые слова:** технология, блокчейн, данные, реестр, майнинг, криптовалюта.

## **Some aspects of the functioning of blockchain technology**

*Kvasha V.A., candidate of economic sciences, associate professor*

*Yurchenko A.V., candidate of military sciences, associate professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** The article discusses some aspects of the creation and development of blockchain technology, its areas of application, disadvantages and prospects for use.

**Keywords:** technology, blockchain, data, registry, mining, cryptocurrency.

Современный этап развития науки характерен повышением уровня использования новых информационных технологий для решения фундаментальных проблем и прикладных задач по обеспечению развития экономики и общества в целом.

При этом внедрение цифровой экономики во все сферы жизни общества и опережающее развитие стало одним из глобальных трендов последних лет. Это в полной мере касается и банковской сферы экономики [2, с. 105].

Криптовалюту сегодня рассматривают как инвестиции и возможный защитный актив. Работоспособность этой системы обеспечивает технология блокчейна. Блокчейн – это база данных или цифровой реестр, который хранит постоянно растущий список упорядоченных

записей. Главное преимущество блокчейна — в его прозрачности, потому что каждый может ознакомиться с информацией внутри блоков, но никто не в силах ее изменить или уничтожить благодаря механизму хеширования — уникальному набору буквенных и цифровых символов, где изменение одного символа влечет изменение в других блоках.

Неоспоримым преимуществом технологии является то, что этот реестр не хранится в каком-то одном месте. Он распределён среди нескольких тысяч компьютеров по всему миру. Любой пользователь этой сети может иметь свободный доступ к актуальной версии реестра, что делает его прозрачным абсолютно для всех участников. Участники сети делятся на две группы: обычные пользователи (создают новые записи) и майнеры (создают блоки) [1, с. 269].

Официально история этой технологии начинается 31 октября 2008 года, когда некто под псевдонимом Сатоши Накамото упомянул блокчейн в white paper (базовом документе) про сеть первой криптовалюты — биткойна. основополагающие принципы применения децентрализации и неизменности для учета документов были заложены еще в 1960–1970 годы, но ближе всего к ним можно отнести работы ученых Стюарта Хабера и У. Скотта Сторнетта, которые в 1991 году описали схему последовательного создания блоков. Технология была даже запатентована, но потом интерес к ней пропал. Срок патента истек в 2004 году, всего за четыре года до появления Сатоши и его white paper [4].

По технологии блоки в сети добавляются с помощью процедуры майнинга. За каждый новый блок майнер получает вознаграждение, которое составляет финансовую основу его деятельности. После того как совершена первая транзакция, она должна быть подтверждена несколькими участниками сети — в этом и состоит суть децентрализации блокчейна без конкретных посредников. Это означает еще одно преимущество блокчейна перед классической финансовой системой — в отличие от банков блокчейн работает круглосуточно и не зависит от центрального банка конкретной страны.

Первый алгоритм работы майнеров, в том числе и биткойна, называли Proof-of-Work (доказательство работы). Он требовал большой вычислительной мощности, которую обеспечивали компьютеры. Поэтому сейчас стали появляться блокчейны с алгоритмом Proof-of-Stake (доказательство ставки), на котором правят бал не машины, а валидаторы — участники сети, отвечающие за ее целостность и подтверждение всех происходящих в блокчейне транзакций.

P-o-W требует много электроэнергии, дорогого и редкого специализированного оборудования. Чтобы стать валидатором P-o-S, надо иметь некоторое количество монет этой сети, заложить их, то есть «создать stake» и поставить специальное программное обеспечение. Подтверждая транзакции, валидаторы получают вознаграждение. Самым ярким примером использования алгоритма P-o-W является сеть биткоина, а альтернативой можно считать сеть Ethereum, которая хоть и началась с использования алгоритма P-o-W, но находится в стадии перехода на алгоритм P-o-S.

Блокчейн может быть публичной сетью, к которой может подключиться любой человек, либо частной, которую, как правило, используют организации во избежание потери конфиденциальных данных. Самым первым публичным блокчейном стала сеть биткоина, затем стали появляться и другие публичные сети, например, Ethereum, которую в июле 2015 года запустил выходец из России Виталик Бутерин.

Спустя время и корпоративный сектор обратил внимание на блокчейн. Консорциум R3, куда входят, например, американская биржа NASDAQ и ирландский IT-гигант Accenture, создал блокчейн Corda, который начали использовать в основном в финансовом секторе. Блокчейн Hyperledger от компании IBM начали использовать в секторе развлечений, сокращая подделку и перепродажу билетов на события, или в здравоохранении, чтобы с одной стороны дать доступ к данным пациентов, а с другой — предотвратить их утечку.

Блокчейн нужен там, где важны скорость и надежность передачи данных — то есть практически в любой сфере нашей жизни: при заключении смарт-контрактов на поставку товаров, проверке результатов электронного голосования или работе любой криптовалюты, например, биткоина.

На блокчейне работает любая криптовалюта — от биткоина и эфириума до мемных монет вроде Dogecoin. Криптовалюту используют чаще чтобы заработать на повышенной волатильности. Уже сейчас есть много попыток внедрить биткоин в розничную торговлю.

Такие классические финансовые гиганты, как PayPal и Square также расширяют свои криптовалютные услуги. Coinbase, стартап, который позволяет людям покупать и продавать криптовалюты, стал публичным в апреле прошлого года и сейчас оценивается в \$47 млрд. Среди крупнейших банков мира самым прогрессивным в плане блокчейна уже давно является JP Morgan, который еще в 2017 году разработал свой блокчейн Quorum на основе сети Ethereum [4].

Также некоторые государства запускают пилотные проекты по созданию цифровых валют, которые работают на блокчейне. По данным Кембриджского индекса потребления энергии майнерами биткоина, несмотря на запрет криптовалют в Китае в 2021 году, страна все еще остается второй по объему майнинга BTC. Сейчас майнеры из Поднебесной генерируют 21,1% от общего хэшрейта сети первой криптовалюты.

Отметим, что Россия начинает терять свои позиции. Если ранее Россия занимала третью строчку в рейтинге стран по объему майнинга, то теперь она выбыла из топ-3. Сейчас майнеры из России генерируют около 4,7% от общего хэшрейта сети биткоина. При этом общий хэшрейт российских майнеров снизился с 13,6% в августе прошлого года до 8,6% в январе этого года. На первом месте остается США с 37,8% от общего хэшрейта. На втором месте Китай, а третью строчку занимает Казахстан с результатом в 13,2%. При этом у Казахстана также снижается доля в общем хэшрейте – с 18% в прошлом августе до 13,2% в январе. В США наибольший вклад в майнинговую отрасль вносят штаты Джорджия, Техас и Кентукки [3].

Благодаря смарт-контрактам блокчейн может отслеживать всю цепочку поставок и проверить подлинность товара.

Одним из самых популярных криптоактивов 2021 года стали NFT (невзаимозаменяемые токены) в виде цифрового арта, который можно было купить на таких маркетплейсах, как OpenSea, Rarible и др. Простыми словами, NFT — это сертификат, который подтверждает ваши права на цифровое искусство: фотографии, картины, музыку и даже гифки. Объемы торговли такими NFT выросли до миллиардов долларов США, по разным прогнозам, сектор NFT к 2025 году достигнет около 20% всей капитализации криптоиндустрии [4].

Еще одна сфера блокчейна, которая завоевывает мир — это GameFi, классические онлайн-игры на телефоне или компьютере, которые записывают в транзакции на блокчейн все происходящее в игре, а также устанавливают новую экономику play-to-earn (играй, чтобы заработать). Один из ярких примеров — вьетнамско-филиппинская игра Axie Infinity, где нужно тренировать вымышленных монстров и проводить с ними бои, зарабатывая реальные деньги. Такая механика игры позволила рядовым жителям Вьетнама и Филиппин зарабатывать невиданные для них ранее деньги — до 1000\$ в месяц — и устраивать свою жизнь [4].

Как и все новое, блокчейн имеет определенные проблемы в его понимании и применении. Среди основных недостатков блокчейна можно выделить натянутые отношения завсегдатаев с массовыми

пользователями. Криптосторожилы называют новичков «хомяками» или «леммингами», надеющимися разбогатеть беспорядочным бегом в колесе криптовалют, не вдаваясь в философию концепции. До сих пор даже самые рядовые вещи остаются понятными в основном для гиков. Покупка, хранение и продажа криптовалюты преподносятся как целый аттракцион для непосвященных, уже не говоря о законодательном статусе криптовалют, который постоянно меняется. Без достаточного опыта вы можете элементарно забыть пароль от своего кошелька и потерять свои цифровые монеты навсегда.

Несмотря на то, что у криптовалюты нет «хозяина» в виде центральных банков, регуляторы стараются контролировать криптоиндустрию в своих юрисдикциях и сделать ее деятельность понятной. Правда, в погоне за систематизацией есть и печальные примеры, например Китай, который в 2021 году полностью запретил криптовалюту на своей территории, в том числе и с инвестиционной целью. Излишняя зарегулированность оправдана тем, что даже в публичных блокчейнах все транзакции проводятся между анонимными пользователями. И если путь криптовалюты можно вычислить, то определить владельца кошелька почти невозможно. Особенно, в том случае, когда происходит, так называемый, «бартер», при котором покупатель дает продавцу криптомонеты обычным переводом, а продавец передает покупателю реальные деньги. Поэтому эта схема активно может использоваться мошенниками.

Естественно, это не устраивает регуляторов, которые пытаются принять меры по массовому внедрению процессов KYC (know your client), принцип работы, который обязывает идентифицировать личность человека перед тем, как тот сможет проводить операции, и AML (anti-money laundering), принцип противодействия отмыванию денег. Этому отчаянно противостоят адепты Сатоши, которые утверждают, что любая деанонимизация противоречит самому духу блокчейна. Отсюда и следует главный недостаток государственных цифровых валют — их централизованность, которая приводит к тому, что Центробанк может отключить кошельки неугодных ему граждан.

Ко всему прочему криптовалюта обладает высокой волатильностью. Сегодня капитализация всего крипторынка составляет около \$2 трлн, хотя в ноябре прошлого года этот показатель перевалил за \$3 трлн. Для снижения волатильности криптовалюты придумали стейблкоины, например, такие, как Tether (USDT), который долларом обеспечивает свою

капитализацию в \$78 млрд. Правда, и он становится объектом критики и недоверия скептиков, что эти доллары реально существуют [4].

Технологию блокчейн сопровождают периодические технологические кризисы, ужесточение регулирования в отдельных странах и мошенники с криптопирамидами. Но внедрение блокчейна в реальный сектор экономики, пусть пока в ее цифровую часть, все-таки состоялось. Коммерческие банки уже представляют, как частично потеряют, казалось бы, вечную роль посредника. Государство, например, будет напрямую перечислять пенсии, пособия и любые другие виды денежных переводов, а также давать довольно выгодную процентную ставку, минуя банки.

Игровая индустрия в виде GameFi уже сейчас насчитывает по разным оценкам от 1 до 2 млрд. людей, которые хотя бы раз установили себе игру на блокчейне и поиграли в нее. К 2025–2027 годам ожидается рост до 3 млрд. игроков, среди которых активных игроков будет уже гораздо больше. Через хайп вокруг NFT и метавселенных с элементом игры в блокчейн-индустрию пришли крупнейшие потребительские бренды, такие как Audi, Adidas и Ralph Lauren. Так что 2022 год ждет настоящее развитие Web3 (концепция децентрализации интернета) и цифровых миров [4].

Стремительно развивается рынок децентрализованных финансов (DeFi), который может составить конкуренцию классическому банковскому предложению. Люди уже инвестируют в новые виды цифровых активов, такие как аналоги ценных бумаг (security tokens) и цифровое искусство в виде NFT. В инструментах DeFi уже сосредоточено более сотни миллиардов долларов США. Этот успех неминуемо повлечет за собой кадровый голод в крупных организациях, которые будут искать орду блокчейн-специалистов и программистов, знающих язык C++, использующийся в создании сетей.

Преимущества этой технологии в ее прозрачности, низкой стоимости, масштабируемости, надежности и доступности. Экономический эффект достигается за счет сокращения ручного труда и сроков сверки поставок с одной-двух недель до одного дня.

Блокчейн – это определенно революция, которая позволяет сэкономить большое количество времени и ресурсов. Данная технология полезна для развития малого и среднего бизнеса, она помогает минимизировать издержки, что приводит к снижению стоимости услуг. Блокчейн, является одним из инструментов, который способствует прозрачности бизнес-процессов и снижению коррупции в стране. За время своего существования эта технология выдержала серьезную проверку на прочность, а также она способствует избавлению людей от множества



посредников. Но на практике, посредники всё равно необходимы, так как они не только берут плату за свои услуги, но и несут ответственность за результат. Тем не менее, технология блокчейн бесспорно представляется перспективной и её необходимо детально изучать.

### **Библиографический список**

1. Белозеров В.В., Юрченко А.В. Развитие и применение технологии блокчейн в мире и в Российской Федерации. Основные направления развития / В сборнике: Экономический потенциал студенчества в региональной экономике. материалы XIII межвузовской научно-практической конференции. под науч. ред. Н.Л. Будахиной. - Ярославль: Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского. 2019. С. 268–272.

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

3. Китай остается вторым по объему майнинга биткоина [Электронный ресурс]. URL: <https://bits.media/cbeci-kitay-ostaetsya-vtorym-po-obemu-mayninga-bitkoina/>.

4. Что такое блокчейн: все, что нужно знать о технологии [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/mneniya/456381-cto-takoe-blokcejn-vse-cto-nuzno-znat-o-tehnologii>.

УДК 658.5.011

### **Основы политики управления клиентами в коммерческом банке**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Рощина А.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье рассмотрены некоторые аспекты политики управления клиентской базой коммерческого банка, раскрыты ключевые цели клиентской политики в его стратегии развития.

**Ключевые слова:** клиенты, база, политика, банк, управление, стратегия, правила.

## Fundamentals of customer management policy in a commercial bank

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Roshchina A.A.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** The article discusses some aspects of the policy of managing the client base of a commercial bank, reveals the key objectives of the client policy in its development strategy.

**Keywords:** clients, base, policy, bank, management, strategy, rules.

Конечной целью каждой кредитной организации является извлечение прибыли. Основным источником получения прибыли – банковские операции, которые осуществляют клиенты. Надежность и ликвидность показателей банка определяется отчасти наращиванием качественной клиентской базы. Здесь под ликвидностью имеется в виду способность банка обеспечить своевременное и полное исполнение своих обязательств.

Одним из ключевых моментов является формирование клиентской политики как элемента стратегии банка. Поэтому к основным целям стратегии банка в отношении клиентов можно отнести: расширение базы, состава, качества и объемов предоставляемых услуг; и стимулирование спроса на банковские продукты и услуги; эффективные стратегии по завоеванию рынков; увеличение прибыли банка.

Как показывает современная практика, самая важная составляющая в выборе клиентом той или иной кредитной организации не является ценовой, в первую очередь это уровень сервиса и лояльности, которые предоставляет банк. Известный факт – более конкурентоспособен тот банк, который работает на развитие долгосрочной перспективы с клиентами, а не тот, который ориентируется на количество. Таким образом, одной из важнейших задач современного конкурентоспособного банка является удержание обслуживающихся в нем клиентов. Некоторые банки, несмотря на такие цели, устанавливают слишком высокие цены за свои услуги в погоне за прибылью, вследствие этого получают низкие показатели и рейтинги [2].

Важнейшей задачей кредитной организации при работе с клиентами, является их привлечение, удержание и развитие. В достижении этой задачи поможет составление клиентской политики – свод стратегических и тактических задач, который содержит в себе все задачи и цели, которые

хочет достигнуть кредитная организация, а также ресурсы, которые готовы потратить на достижение целей. Клиентская политика является важнейшим стратегическим документом банка. Что касается привлечения, необходимо определиться с источниками привлечения новых клиентов (звонки, социальные сети и т.д.), а также с методами привлечения, повторюсь, что лояльный подход куда выигрышней, чем агрессивный маркетинг. Удержание клиентов. Увы, всех клиентов не удержать, даже будучи с отличными показателями сервиса, лояльности и ценовой политики, но каждый банк должен определиться с теми ресурсами, которые будет готов предоставить взамен на то, чтобы оставить клиента. К развитию клиентской базы можно отнести развитие «вширь» (увеличение ее количества) и «вглубь» (улучшение продуктов, повышение уровня лояльности).

Каждый коммерческий банк как элемент банковской системы РФ находится в постоянном процессе совершенствования обслуживания клиентов и создании новых банковских услуг и продуктов, чтобы удовлетворить спрос у разных категорий клиентов. Разных по финансовым показателям и по запросам. Конечно, чем выше уровень банковского обслуживания, тем и больше запросы у клиентов, но это даже плюс, кредитным организациям есть, к чему стремиться.

Ключевыми целями в клиентской политике в стратегии банка являются:

- повышение показателей по продуктам и услугам банка (рост, усовершенствование, развитие);
- формирование и удовлетворение спроса на эти продукты;
- разработка эффективных методов для завоевания банковского рынка;
- увеличение прибыли банка [2].

Исходя из стратегии банка, перед кредитной организацией стоят следующие маркетинговые задачи:

- 1) обеспечение высокой надежности деятельности банка, его ликвидности, в том числе снижение репутационного риска;
- 2) осуществление успешной деятельности банка в условиях конкуренции на рынке банковских услуг;
- 3) максимальное удовлетворение потребностей клиентов в предоставляемых банком услугах.

Для достижения целей стратегии в процессе операционной деятельности банки используют такие стандарты, как партнерские отношения с клиентами; маркетинговые коммуникации по продвижению

банковских услуг и продуктов; обеспечение рентабельности банковской деятельности и дохода собственникам банка; применение стимулирующих коммуникационных мероприятий по отношению к клиентам банка [1].

Где к важнейшим мероприятиям при проведении работы с клиентами относятся:

– управление (например, снижение процентной ставки или комиссии, планы по конкретным банковским продуктам);

– управление отношениями (устранение негативных моментов, организация встречи клиентов с руководством банка, согласование индивидуальных условий для удержания клиента и так далее). При этом для банка важно понимать потребности клиентов и уметь преподносить им готовые решения, максимально соответствующие ожиданиям.

Еще несколько правил для удержания клиентов:

1) необходимо разработать систему эффективного сотрудничества с клиентами, в том числе на основе применения системного подхода к формированию их лояльности;

2) регламентировать процедуры по работе с клиентами на всех этапах оказания банковских услуг и обязательно получать обратную связь от клиента о том, что он согласен на ту или иную услугу;

3) обеспечить выполнение регламентов при помощи должностных инструкций и автоматизированной информационной системы;

4) индивидуализировать работу с каждым клиентом, найти с ним общий язык, быть клиенту «другом»;

5) умело использовать всю накопленную информацию о клиенте – реагировать на пожелания, замечания в соответствии с его ожиданиями, делать предложения только по интересующим товарным группам, поздравлять со знаменательными событиями и т.д;

6) знать преимущества своего банка перед остальными и грамотно донести о них клиенту (безопасность, стабильность, низкая стоимость и так далее) [3].

Следует отметить, что для удержания клиентов банк должен проводить регулярные мониторинги. Причем мониторинг не только в части уровня качества обслуживания, уровня напряженности коммуникаций с клиентом, уровня лояльности клиентов к банку, уровня информированности клиентов о банковских продуктах, но и морально-психологического климата в коллективе и офисах банка.

### **Библиографический список**

1. Кваша В.А. Банковская система при переходе к цифровой экономике / В сборнике: Наука и общество: проблемы и перспективы

развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников. – Ярославль: Московский финансово-юридический университет МФЮА, Ярославский филиал, 2018. С. 103-106.

2. Куршакова Н.Б. Банковский маркетинг: практикум (для студентов, обучающихся по специальностям «Маркетинг», «Реклама») / сост. Н.Б. Куршакова. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 64 с.

3. Рысев Н.Ю. Активные продажи. Как найти подход к клиенту. - СПб: Питер, 2002. - 192 с.

4. Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития: монография / Тюрин С.Б., Колесов Р.В., Бурыкин А.Д., Юрченко А.В. - Ярославль: Канцлер, 2015. – 113 с.

УДК 336.64

### **Факторы и условия, определяющие тип финансовой устойчивости организации**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Гомозов В.В.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

**Аннотация.** В данной статье авторы рассматривают, внешние и внутренние факторы, которые могут оказывать влияние на бизнес. Рассуждают о том, что один фактор не может разрушить целую организацию, но совокупность нескольких факторов серьёзный звонок.

**Ключевые слова:** финансы, финансовое состояние, факторы, тип.

### **Factors determining the type of financial stability of an organization**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Gomozov V.V.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In this article, the author examines the external and internal factors that can influence the business. He argues that one factor cannot destroy an entire organization, but the combination of several factors is a serious call.

**Keywords:** finance, financial condition, factors, type.

В современном мире на устойчивость бизнеса может оказывать влияние огромное множество факторов. От одних и тех же действий, разные экономические субъекты могут давать совершенно разные реакции. Поэтому следует внимательно следить, как за внешними факторами, так и за внутренними.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость можно разделить на внешние и внутренние (рис. 1).

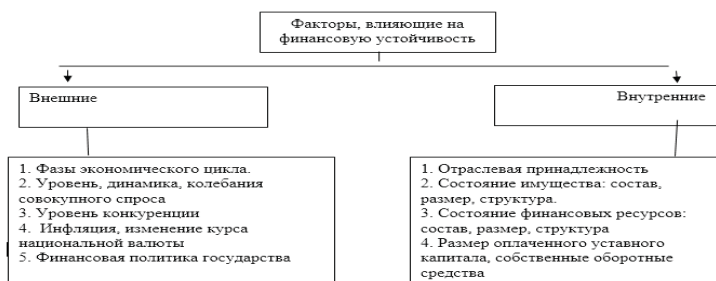


Рисунок 1. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость [2]

Причинами тяжелого финансового состояния организации, являются системные макроэкономические причины, особенно в условиях нестабильной экономики. При изучении внешних факторов, формирующих финансовую устойчивость организации, можно выделить следующие основные характеристики:

- внешние и внутренние факторы имеют связь, как между собой, так и внутри своих групп;

- у внешних факторов, очень часто нет количественного выражения, либо затрудненность их выражения;

- в ситуации, когда внешняя среда трудно определяема, тем сложнее определить какие факторы влияют, а также к каким последствиям это приведет;

- неопределенность и неточность информации, негативно сказывается на понимании влияния факторов;

- человеческий фактор, может оказать влияние на каждый из пунктов.

Таким образом, в условиях нестабильной экономики практически невозможно использовать количественный метод оценки, позволяющий

упорядочить изучаемые внешние факторы и приводить их в сопоставимый вид. Отсюда сделать какие-либо точные прогнозы по поводу формирования финансовой устойчивости организации (с учетом изучения внешних факторов) практически невозможно. Поэтому их следует отнести к разряду неуправляемых. При этом внешние факторы влияют на внутренние. Следует отметить прямое (банкротство должников) и косвенное (социальное) воздействие внешних факторов на финансовую устойчивость – такое разделение позволяет более корректно оценивать характер и степень влияния их на устойчивость организации.

Тип финансовой устойчивости организации зависит, прежде всего от структуры её капитала.

С позиции финансового менеджмента капитал – это общая величина средств в денежной, материальной и нематериальной формах, имеющих денежную оценку, вложенных в активы предприятия [2].

Различают собственный и заемный капитал организации. Политика в отношении структуры капитала (соотношения собственного и заемного капитала) подразумевает компромисс между риском и доходностью. Использование большей суммы заемных средств увеличивает риск, которому подвергают себя акционеры или учредители предприятия, и в тоже время это приводит к более высокой рентабельности собственного капитала.

Организации, использующие только собственный капитал, имеют наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивают темпы своего развития (так как не могут обеспечить формирование дополнительного необходимого объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не используют финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал (т.е. не используют эффект финансового левериджа).

Используя заемный капитал, организация имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет дополнительного объема активов) и возможностей прироста финансовой рентабельности деятельности (за счет использования эффекта финансового рычага). Однако при этом деятельность такой организации в большей степени генерирует финансовый риск и процедуру банкротства (которые возрастают по мере увеличения удельного веса заемного капитала в общей сумме используемого капитала).

Необходимо отметить, ещё и то, что понятие финансовой устойчивости не ограничивается, только теми факторами, которые приведены выше, а помимо данных факторов включает в себя множество других условий, к ним можно отнести:

1. Определённые требования к уровню рентабельности организации;
2. Требования к окупаемости вложений;
3. Может оцениваться оборачиваемость различных активов;
4. Оценивание менеджмента компании и её кредитной истории.

Приведенные выше критерии оценки кредитоспособности, формируют разные способы оценки кредитоспособности организации, к ним относятся:

1. Оценивается деловой риск;
2. Оценивается менеджмент организации;
3. На основе финансовых коэффициентов происходит оценка финансовой устойчивости компании;
4. Анализируется денежный поток.

#### **Библиографический список**

1. Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития: монография / С.Б. Тюрин, Р.В. Колесов, А.Д. Бурькин, А.В. Юрченко. - Ярославль: Канцлер, 2015. – 113 с.

2. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ организации: учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2019. - 332 с.

УДК 338.242.2

### **Минимизация финансовых рисков**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Зарюгина А.С.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В данной статье авторы рассматривают, методы минимизации финансовых рисков и возможности их применения.

**Ключевые слова:** риски, минимизация, методы, диверсификация.

### **Minimizing financial risks**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Zaryugina A.S.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*



**Abstract.** In this article, the author examines methods of minimizing financial risks and the possibilities of their application.

**Keywords:** risks, minimization, methods, diversification.

В современном мире, каждого из нас окружают риски разного характера, а если говорить о бизнесе, то количество факторов, которые могут на него повлиять увеличивается многократно. А, следовательно, необходимо с ними бороться, или минимизировать. О последней мы и поговорим, минимизация рисков - действия, направленные на снижение вероятности возникновения рисков ситуаций, либо действия, минимизирующие потери бизнеса при решении возникших ситуаций, которые можно трактовать как объект управления риском. Наиболее эффективно минимизация рисков проявляет себя, если меры были приняты заранее. Для минимизации рисков организации чаще всего применяют следующие методы:

1. Диверсификация деятельности предприятия – это процесс разделения деятельности на не связанные между собой виды и распределение средств между этими видами. При диверсификации крах одного звена не повлечёт крах всех остальных звеньев. Данный вид наиболее эффективно применять при портфельных и комплексных рисках. Из этого следует, что их применение предпринимателем ограничено. Диверсификация является наиболее частым вариантом минимизации несистематических рисков за счёт своей относительной дешевизны. В некоторой степени с помощью диверсификации можно минимизировать и специфические риски, к примеру процентного риска.

Основными формами диверсификации выступают:

1.1. Диверсификация основных видов финансовой деятельности организации-рассматривает варианты получения альтернативных форм дохода от всевозможных видов финансовых операций, сюда можно включить долгосрочные финансовые вложения, инвестиции, краткосрочные финансовые вложения;

1.2. Диверсификация валютной корзины. Предусматривает собой процесс разбития валютной корзины предприятия на несколько валют. Используется для минимизации валютных рисков;

1.3. Диверсификация ценных бумаг помогает минимизировать несистемный риск организации, без изменения его доходности в меньшую сторону;

1.4. Размещение крупных сумм свободных денег не в одном, а в нескольких банках, называется диверсификацией депозитного портфеля. Данный метод позволяет снизить депозитные риски;

1.5. Инвестирование в проекты находящихся в других отраслях и других регионах, позволяет снизить инвестиционный риск, данный метод называется диверсификация программы инвестирования.

2. Получение информации для создания прогноза возможных рисков. Информация для процесса управления рисками имеет крайне важное значение. Предприниматель желает получить наиболее полную информацию о возможных рисках с целью снижения расходов. Наиболее полная и точная информация о рисках, позволит создать наиболее оптимальную стратегию по управлению риском.

3. Лимитирование риска - это процесс нахождения и принятие верхней границы денежных средств, направляемых на расходы. В деятельности предпринимателя это проявляется во время продаж в кредит, инвестиций, займов. Данный метод чаще всего применяется к финансовым рискам, которые достигли критического или катастрофического уровня. Лимитирование осуществляется внутренней системой нормативов, которые заложены в финансовой политике организации. К данному методу относится:

3.1. Лимитирование удельного веса заёмных средств, которые используются в финансово-хозяйственной деятельности организации. Некоторые компании производят данное лимитирование для каждой финансовой операции, другие же устанавливают лимиты отдельно на операционную и инвестиционную деятельность;

3.2. Лимитирование минимального размера высоколиквидных активов. Происходит резервирование высоколиквидных активов с целью погашения в будущем, финансовых операций. В качестве такого резерва в основном выступают краткосрочная дебиторская задолженность компании и краткосрочные финансовые вложения;

3.3. Лимитирование размера кредита, предоставляемого одному покупателю, заказчику. Данный вид лимитирования устанавливается при формировании системы кредитной политики компании;

3.4. Лимитирование максимальной суммы денег, помещённой в один банк. Данный вид лимитирования называется, лимитирование размера депозитного вклада;

3.5. Лимитирование средств вложения в ценные бумаги одной организации. Используется для минимизации рисков при формировании портфеля ценных бумаг.

4. Самострахование и страхование. Самострахование позволяет сократить издержки, связанные со страхованием. Процесс самострахования происходит путём создания в организации страховых фондов. Чаще всего может применяться при условиях, когда у предпринимателя много имущества одного назначения. Но данный вид страхования эффективен, только если сумма страхуемого имущества невелика. Страхование же должно являться наиболее значим методом минимизации и покрытия рисков. Имеется возможность застраховать предпринимательский риск. Данный вид страхования не может превышать суммы убытков, которые будут получены.

5. Хеджирование-это внутренний механизм минимизации финансовых рисков, суть которого заключается в страховании от отрицательного изменения цен по контрактам и договорам, которые предусматривают поставки в течении продолжительного времени в будущем, касательно изменения стоимости товарно-материальных ценностей. Данный метод позволяет зафиксировать стоимость товарно-материальных ценностей. Существует два механизма действия при хеджировании, их можно назвать: Хеджирование на повышение и хеджирование на понижение, у них существует принципиальное различие, как в действии, так и в своём результате. Рассмотрим их более подробно. Хеджирование на повышение представляет собой страхование от повышения цены в будущем, происходит это за счёт того, что контракт заключается задолго до покупки реального товара, благодаря этому происходит страхование от повышения цены товарно-материальных ценностей в будущем. Хеджирование на понижение происходит, когда вам в будущем необходимо продать товар и вы совершаете заранее продажу товара, тем самым страхуя себя от понижения его стоимости в будущем. К достоинствам хеджирования стоит отнести: хеджирование минимизирует ценовой риск, происходит снижение операционных рисков, благодаря его применению растёт прогнозируемость риска в будущем, благодаря хеджированию стабилизируется финансовая устойчивость компании. Но, как и у любого метода, у хеджирования есть недостатки, к ним можно отнести: происходит добровольный отказ от дополнительной прибыли, происходят затраты на проведение сделок для хеджирования, большое количество и сложность сделок. Существуют следующие виды хеджирования:

- 5.1. По типу инструментов;
- 5.2. По объёму страхуемых рисков;
- 5.3. По условиям контракта;

6. Избежание риска заключается в том, что отдельный вид риска организация может просто избежать. Приёмы, используемые для минимизации риска;

6.1. Не осуществление операций, которые имеют чрезвычайно высокий уровень риска, действие данного приёма ограничено, так как основные операции связаны с основной производственной деятельностью;

6.2. Избежание от использования высокой доли заёмного капитала. Для избегания дополнительных финансовых рисков, стоит отказаться от высокой доли заёмного капитала для обеспечения более высокой устойчивости организации;

6.3. Избежание использования низколиквидных активов.

Подводя итог необходимо сказать, каждый из этих методов является эффективным и зарекомендовавшим себя. Если все организации, которые находятся в кризисной ситуации начнут применять данные методы, то финансовая устойчивость многих из них, станет значительно выше.

#### **Библиографический список**

1. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методология анализа, прогнозирование и управление. Ч. 2. - М.: Финансовый университет, 2018. - 232 с.

2. Вяткин В.Н. Риск-менеджмент. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 353 с.

3. Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития: монография / Тюрин С.Б., Колесов Р.В., Бурыкин А.Д., Юрченко А.В. - Ярославль: Канцлер, 2015. – 113 с.

4. Туманов Д.В. Методические подходы к оценке регионов и муниципальных образований по совершенствованию качества управления бюджетами / Р.В. Колесов, В.А. Кваша, Д.В. Туманов // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 9. № 2. С. 82-95.

УДК 338.24

### **Финансовая устойчивость организации и способы ее повышения**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Муратова Л.С.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье рассмотрены некоторые аспекты финансовой устойчивости организации и способы ее повышения.

**Ключевые слова:** финансы, устойчивость, организация, управление, контроль, активы.

### **Financial stability of the organization and ways to improve it**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor  
Muratova L.S.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** The article discusses some of the aspects of financial stability of the organization and ways to improve it.

**Keywords:** finance, sustainability, organization, management, control, assets.

В современных условиях коммерческие организации стремятся укрепить свое финансовое положение на рынке, гарантией их жизнестойкости выступает финансовая устойчивость. У финансово устойчивых и платежеспособных организаций открыты новые возможности, дающие преимущество перед конкурентами: выгодные ставки кредитов, привлечение высококвалифицированного персонала, возможность выбора поставщиков и привлечения инвесторов и тому подобное.

Так, финансовая устойчивость составляет основу стабильности финансового положения любой организации. Чем выше устойчивость, тем менее организации зависима от изменений рыночной конъюнктуры и меньше риск ее банкротства.

Цель управления финансовой устойчивостью для любой организации должна заключаться в достижении такого соотношения элементов структуры капитала, при котором с учетом допустимого риска, будет достигнут оптимальный уровень платежеспособности и ликвидности, а также будет наблюдаться рост показателей рентабельности и эффективности деятельности, что позволит организации стабильно функционировать и развиваться.

Нужно отметить, что соотношение элементов структуры капитала должно соответствовать требованиям рынка и потребностям организации для ее развития, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности организации и нехватке средств для развития, а избыточная устойчивость, наоборот, препятствовать

дальнейшему развитию организации в связи с излишними резервами и запасами [1, с. 25].

Основная задача процесса управления финансовой устойчивостью организации, ориентированной на стабильность функционирования и максимизацию прибыли, заключается в управлении собственными и заемными источниками финансирования ее деятельности. Так, чем меньше зависимость организации от заемного капитала и обязательств, тем выше уровень ее финансовой устойчивости.

В долгосрочном периоде управление финансовой устойчивостью заключается в управлении имеющимися у организации финансовыми ресурсами, чтобы принимать решения по стратегическим задачам, а в краткосрочном периоде – в минимизации зависимости от внешних источников финансирования (банковский кредит, лизинг, доходы от продаж ценных бумаг и пр.).

Опора на внутренние источники финансирования, в сравнении с внешними источниками – это более безопасный и экономный способ достичь финансовой устойчивости организации. Однако не каждая организация имеет возможность обеспечить функционирование только своими силами, но грамотное соотношение собственных и заемных средств позволит повысить результативность и устойчивость организации [2].

Опыт показывает, что для обеспечения финансовой устойчивости организации, необходимо создать гибкую структуру капитала и осуществлять при необходимости ее трансформацию таким образом, чтобы доходы превышали издержки и сохранялась платежеспособность.

Кроме того, нужно обратить внимание на то, что финансовая устойчивость подвержена влиянию различных факторов. Их совокупность можно разделить на внутренние и внешние.

К внутренним факторам можно отнести: отраслевую принадлежность организации, ассортимент выпускаемой продукции или оказываемых услуг, состояние имущества и финансовых ресурсов организации, ее резервы и запасы, процесс организации производства и управления. Также к данной группе факторов можно отнести состав и структуру финансов организации, стратегии их управления. Влияние внутренних факторов, в основном, определяется их общей значимостью, но все же зависит от специфики деятельности организации и квалифицированности персонала.

К внешним факторам влияния на финансовую устойчивость можно отнести: экономическая и финансово-кредитная политика правительства,

общая политическая и экономическая стабильность, налоговая политика, конкуренция, связи с партнерами и тому подобное.

Необходимо отметить, что недостатком подобной классификации факторов является их взаимозависимость, представляющая сложность для определения влияния друг на друга и вследствие принятия решений по их регулированию. Например, цены на товары, работы, услуги зависят от внешних факторов – уровня риска, конъюнктуры рынка и др. Значительное влияние на финансовую устойчивость оказывают такие внешние факторы, как состояние рынка, изменение банковского процента, уровень инфляции, налоговые ставки [4].

Таким образом, финансовая устойчивость организации подвержена воздействию различных факторов, как внутренних, так и внешних. Поэтому, способы ее повышения для каждой организации являются индивидуальными, однако, в целом, их можно классифицировать по двум направлениям: управление пассивами и управление активами организации.

Управляя пассивами, можно рекомендовать для организации следующие меры повышения финансовой устойчивости:

1. Увеличение собственного капитала организации за счет:

- дополнительной эмиссии акций и размещение их среди существующих акционеров позволит решить проблемы по выходу из кризиса и тем самым повысить финансовую устойчивость;
- направления нераспределенной прибыли на реализацию высоко рискованных проектов и мер по улучшению финансового состояния;
- получения финансовой помощи от органов государственной власти или спонсоров;
- роста прибыли, как источника финансирования деятельности организации, и направление ее части на развитие и на укрепление ее позиции.

2. Снижение обязательств организации за счет:

- реструктуризации долга представляет собой пересмотр условий погашения долга и их изменение. К примеру, пролонгация заемного капитала, замена одного обязательства на другое или, возможно, прощение долга;
- рефинансирования долга с целью получения более низкой ставки по кредиту, увеличения срока погашения обязательств или же уменьшения ежемесячной суммы оплаты кредита;
- грамотного управления кредиторской задолженностью позволит получить гибкое финансирование деятельности;

- мобилизации денежный поток для покрытия обязательств организации за счет ускорения погашения дебиторской задолженности.

Управляя активами, можно рекомендовать для организации такие меры повышения финансовой устойчивости, как:

1. Контроль и управление дебиторской задолженностью. Рост данного показателя негативно сказывается на финансовом положении организации, так как денежные средства, которые будут получены в будущем от покупателей, сейчас не участвуют в обороте и не приносят доход. В связи с этим менеджменту организации нужно сокращать оборачиваемость дебиторской задолженности посредством работы с клиентами: стимулировать их к досрочной оплате, использовать взаимозачеты или аккредитивную форму расчетов. Кроме того, можно прибегнуть к рефинансированию задолженности – переводу дебиторской задолженности в высоколиквидные активы. Основными формами рефинансирования являются факторинг, форфейтинг, использование векселей, полученных от покупателей.

2. Управление запасами и оптимизация их структуры. Значительный объем запасов в организации отрицательно влияет на ее прибыльность, а также на оборачиваемость всех фондов. Поэтому, для снижения влияния объема запасов на финансовую устойчивость следует планировать необходимый объем запасов, контролировать состояние запасов и их уровень, обеспечить грамотную организацию снабжения и их хранения и тому подобное.

3. Управление основными средствами организации: сдача в аренду неиспользуемых основных средств с целью получения дополнительного дохода, продажа основных средств для оплаты кредиторской задолженности.

4. Управление денежными средствами организации, заключающееся в обеспечении синхронности поступления и объемов притоков и оттоков денежных средств. Наличие денежных средств позволяет организации вовремя ответить по своим обязательствам, а нехватка денежных средств способствует росту просроченной задолженности организации: по кредитам, по оплате труда персоналу, а также поставщикам и подрядчикам. Нарращивание объема денежных средств позволит увеличить собственные оборотные средства организации, а также ускорить оборачиваемость капитала организации в текущих активах [5].

На основе всего вышесказанного можно сделать вывод, что финансовая устойчивость является важной характеристикой финансово-хозяйственной деятельности любой организации, так как отражает



способность организации отвечать по своим долгам и обязательствам, и в то же время наращивать экономический потенциал в интересах менеджеров и акционеров.

На сегодняшний день ситуация в мире требует от организаций повышать эффективность производства, конкурентоспособность, внедрять в деятельность достижения научно-технического прогресса, управлять производством. Важная роль здесь отводится повышению финансовой устойчивости, так как с ее помощью вырабатывается стратегия и тактика развития организации, обосновываются управленческие решения, проводится контроль задолженности, создаются резервы и оцениваются результаты деятельности.

#### **Библиографический список**

1. Анализ финансового состояния коммерческой организации: учеб.-метод. пособие / Н.В. Некрылова, А.В. Понукалин, Т.Е. Кузнецова, Л.А. Петрова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2017. – 100 с.

2. Баранова И.В., Власенко М.А. Управление финансовой устойчивостью как детерминанта устойчивости функционирования организации // ЭТАП. 2018. № 2. С. 113–122.

3. Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития: монография / Тюрин С.Б., Колесов Р.В., Бурыкин А.Д., Юрченко А.В. - Ярославль: Канцлер, 2015. – 113 с.

4. Крайний И.Ю. Основной комплекс мероприятий, направленный на повышение финансовой устойчивости фирмы // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 5–4. С. 126–128.

5. Лядова Ю.О. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия // Молодой ученый. 2020. № 27 (317). С. 199–201.

УДК 336.719

### **Современное состояние банковской отрасли России**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Пересветова О.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье в ёмкой форме рассказано о становлении банковского сектора в России, а также важнейших тенденциях,

характерных для рынка банковских услуг в современных условиях развития национальной экономики и финансовой системы.

**Ключевые слова:** банковский сектор, коммерческий банк, конкуренция, поглощение, слияние.

## **The current state of the banking industry in Russia**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor  
Peresvetova O.A.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** The article briefly describes the formation of the banking sector in Russia, as well as the most important trends that are characteristic of the banking services market in the current conditions of the development of the national economy and financial system.

**Keywords:** banking sector, commercial bank, competition, takeover, merger.

Банковский сектор в России начал формироваться в первой половине XVIII в. Банковское дело и кредитные учреждения прошли долгий путь прежде, чем предстать перед нами в том виде, который есть сейчас. Банковская система до 1986 г. Состояла из 4-х элементов: Госбанк, Гострудсберкасса, Внешторгбанк, Стройбанк. В 1987 г. Совет Министров СССР и ЦК КПСС приняли постановление № 821 «О совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики», т.е. стало возможно создавать коммерческие банки. За 4 года (с 1988 г. по 1992 г.) количество коммерческих банков в РСФСР, а затем в России, выросло в 54 раза (с 25 до 1360). После экономического кризиса 1998 г. их численность стала резко сокращаться [3].

В современных реалиях под словами «Банковский сектор» мы понимаем действие на территории Российской Федерации всех кредитных организаций, способных выдать займы или принять вклады от населения. На самом деле банковский сектор – важнейшая часть финансовой системы. По состоянию на апрель 2022 г. в России 331 действующий коммерческий банк и 34 небанковские кредитные организации. Слияние и поглощение (M&A) – вот, что происходит с большинством из банков. Слияние МДМ Банка и Урса Банка в 2009 г., слияние ПАО «Промсвязьбанк» и

Межрегионального коммерческого банка развития связи и информатики в 2020 г. Планируется объединение Банка ВТБ, банка «Открытие» и банка РНКБ в одну банковскую группу. Такое действие со стороны коммерческих организаций приводит к увеличению активов и, как следствие, укрупнению коммерческих банков. По мнению экспертов, «чистого» банковского слияния, при котором оба партнера сделки достигают синергетический эффект, в России практически не бывает. Обычно более крупный коммерческий банк «съедает» более мелкий. Случаев добровольных слияний и поглощений в банковской системе России в нашей новейшей истории практически нет.

На рисунке 1 показана тенденция последних лет – сокращение участников банковского сектора.



Рисунок 1. Число коммерческих банков в России в 2017 – 2021 гг.

В период с 2014 г. по 2018 г. происходила «массовая зачистка» банковской системы от «некачественных игроков». После начала пандемии в 2020 г. рынок банковских услуг сокращался только за счет аннулирования лицензий, т.е. на основе решений собственников коммерческих банков в виде их закрытия или поглощения одной структуры другой. Условно причины можно разделить на две группы: принудительная (выполняется по решению Банка России) и собственная инициатива [1].

Вместе с тем, среди многочисленных закрытий и реорганизаций встречается и открытие банковских структур. В частности, в марте 2019 г. в Республике Татарстан был зарегистрирован «Банк 131» [2].

Подводя итог, отметим, что в настоящее время в России конкуренция в банковском секторе будет ужесточаться, т.к. преобладает стагнация реальных доходов населения и растет дефицит качественных заемщиков.

#### **Библиографический список**

1. Сколько банков в России на сегодняшний день 2021 года [Электронный ресурс]. - URL: <https://brobank.ru/skolko-bankov-v-rossii-segodnya-2021/>.

2. Сколько банков в России на сегодняшний день 2022 года [Электронный ресурс]. - URL: <https://brobank.ru/skolko-bankov-v-rossii-segodnya-2022/>.

3. Банковская система России [Электронный ресурс]. - URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Банковская\\_система\\_России](https://ru.wikipedia.org/wiki/Банковская_система_России).

УДК 336.64

### **Факторы обеспечения финансовой устойчивости организаций**

*Коречков Ю.В., д-р экон. наук, профессор*

*Бакалкина А.В.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье раскрыта сущность влияния внешних и внутренних факторов на финансовую устойчивость компаний. Рассмотрено и проведено описание основных факторов, которые могут оказывать как негативное, так и положительное влияние на экономическое развитие организаций. Учитывая данные факторы, компании могут выработать собственную стратегию управления организацией.

**Ключевые слова:** факторы, ликвидность, финансовая устойчивость, организация.

### **Factors of ensuring financial stability of organizations**

*Korechkov Yu.V., doctor of economics, professor*

*Bakalkina A.V.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** The article reveals the essence of the influence of external and internal factors on the financial stability of companies. The main factors that can have both a negative and a positive impact on the economic development of organizations are considered and described. Given these factors, companies can develop their own strategy for managing the organization.

**Keywords:** factors, liquidity, financial stability, organization.

Любая компания представляет собой открытую систему взаимосвязанных процессов. В процессе жизнедеятельности организации происходит активное взаимодействие как с внешней, так и с внутренней средой. Все это содержится в предпринимательском процессе, направленном на достижение целей предприятия. Но поскольку деятельность предприятий представляет собой комплекс взаимосвязанных экономических процессов, то она зависит от многочисленных и разнообразных факторов, влияющих на нее [1].

Оценка финансовой устойчивости современных предприятий заключается в анализе финансов в будущем [2]. В то же время особое значение в рамках такой оценки имеет анализ факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий. Пренебрегать ими нельзя, потому что анализ будет недостаточно полным. Между тем, это важно и представляет интерес как для внешних, так и для внутренних пользователей финансовой отчетности организации.

Финансовая стабильность организации - это способность предприятия функционировать и развиваться, поддерживать баланс своих активов и пассивов в изменяющихся условиях, что гарантирует его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе с учетом пределов приемлемого уровня риска. Финансовая устойчивость организации свидетельствует о стабильном росте доходов, эффективном использовании средств в непрерывном процессе жизнедеятельности организации.

Уровень финансовой устойчивости характеризует деятельность предприятия, позволяя оценить, насколько оно независимо от внешних факторов и насколько стабильно работает [3]. Данный уровень определяется объемом и состоянием собственных средств, и их наличием в обороте предприятия. При проведении исследования этих показателей можно оценить эффективность управления финансовыми ресурсами организации и финансовую грамотность менеджеров.

На финансовую устойчивость предприятия большое влияние оказывают факторы, которые можно разделить на внешние и внутренние.

Внутренние напрямую зависят от организации работы внутри самого предприятия. Изменение внешних факторов почти не контролируется организациями. Менеджеры должны руководствоваться моделированием производственно-хозяйственной деятельности и попытками управлять финансовой стабильностью, проводя всесторонний поиск резерва, чтобы повысить эффективность производства.

К внешним относятся факторы, которые находятся за пределами организации и могут повлиять на нее. Внешняя среда, в которой приходится работать организации, находится в постоянном движении и подвержена изменениям. Способность организации реагировать на эти изменения окружающей среды и справляться с ними является одним из важнейших компонентов ее успеха [4]. Основные факторы окружающей среды делятся на четыре группы: политические и правовые; экономические; социальные и культурные; технологичные.

Особое значение для финансовой устойчивости предприятия имеет уровень, динамика и колебания платежеспособного спроса на его продукцию (услуги), поскольку платежеспособный спрос определяет стабильность получения дохода. В свою очередь, потребительский спрос зависит от состояния экономики и уровня доходов потребителей (физических и юридических лиц), а также от цены на продукцию компании. Фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны, также существенно влияет на финансовую стабильность. Во время кризиса наблюдается снижение темпов реализации продукции по сравнению с темпами ее производства. Инвестиции сокращаются, еще больше снижает продажи.

Развитие технологий и обеспечение новейшим производственным оборудованием является важным фактором для организации дальнейшего развития предприятий. В целом доходы хозяйствующих субъектов снижаются, а доля прибыли уменьшается относительно и даже абсолютно. Все это приводит к снижению ликвидности предприятия, его платежеспособности. Во время кризиса череда банкротств усиливается.

Компоненты внутренней среды предприятия также оказывают особое влияние на деятельность предприятия. Внутренние переменные - это ситуационные факторы внутри организации. Успех или неудача предпринимательской деятельности во многом зависит от выбора состава и структуры предоставляемых продуктов и услуг.

Таким образом, финансовое состояние организации напрямую зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. Мы не можем контролировать внешние факторы и влиять на них, но компетентный

менеджер должен уметь распознавать изменения во внешней среде и уметь адаптировать к ним внутренние ресурсы компании.

#### **Библиографический список**

1. Коречков Ю.В. Макропроблемы России и возможные пути их решения // Теоретическая экономика. 2018. № 4 (46). С. 61-67.

2. Великороссов В.В., Коречков Ю.В., Безделов А.Д. Анализ использования финансовых ресурсов инновационной предпринимательской структуры в системе стратегического планирования // Финансовый бизнес. 2021. № 4 (214). С. 118-120.

3. Коречков Ю.В., Кваша В.А., Сироткин С.А., Великороссов В.В. Институциональный подход к оценке стоимости бизнеса интегрированной корпоративной структуры // Финансовый бизнес. 2021. № 8. С.34-39.

4. Коречков Ю.В., Великороссов В.В., Кваша В.А., Колесов Р.В. Управление финансами малого предпринимательства: системный подход в условиях пандемии // Финансовый бизнес. 2021. № 11 (221). С. 315-318.

УДК 336.64

### **Теоретические аспекты финансовой устойчивости предприятия**

*Коречков Ю.В., д-р экон. наук, профессор*

*Семенова Ю.О.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье раскрыты теоретические аспекты финансовой устойчивости предприятия. Приведены основные критерии оценки финансовой устойчивости. Рассмотрены методики проведения анализа финансовой устойчивости предприятия.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, анализ, коэффициенты финансовой устойчивости, банкротство.

### **Theoretical aspects of the financial stability of the enterprise**

*Korechkov Yu.V., doctor of economics, professor*

*Semenova Yu.O.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** The article reveals the theoretical aspects of the financial stability of the enterprise. The main criteria for assessing financial stability are given. The methods of analyzing the financial stability of the enterprise are considered.

**Keywords:** financial stability, analysis, financial stability coefficients, bankruptcy.

В современных экономических условиях управление финансами очень важно при организации деятельности предприятия. Ведущую роль в данной сфере занимает оценка финансовой устойчивости организации.

Четкого определения финансовой устойчивости нет ни в отечественной, ни в зарубежной экономической литературе. Чаще всего, понятие «финансовая устойчивость» связано с платежеспособностью, ликвидностью, финансовой независимостью, прибыльностью и т.д.

На наш взгляд, наиболее полным является определением Г.В. Савицкой: «Финансовая устойчивость предприятия представляет собой способность субъекта хозяйствования к функционированию и развитию, сохранению равновесия своих активов и пассивов в динамичной внутренней и внешней среде, которая гарантирует его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [1].

Тема является достаточно актуальной, так как финансовая устойчивость предприятия является залогом его «выживаемости» в сложных, нестабильных экономических условиях, усугубившихся в связи с введением санкций против Российской Федерации. Вопросы финансовой устойчивости - не только наиболее важные финансовые, но и общеэкономические проблемы [2].

Как правило, финансовую устойчивость характеризует структура капитала компании, соотношение собственных и заемных источников, краткосрочных и долгосрочных обязательств, обеспечение оборотных активов собственными средствами [3].

Финансовая устойчивость может быть абсолютной, нормальной и кризисной. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Устойчивое финансовое состояние достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности с учетом операционного и финансового риска,



достаточности ликвидности, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Основная цель анализа финансовой устойчивости предприятия заключается в оценке способности предприятия погасить свои обязательства и сохранять права владения компанией в течение долгого периода. Основным источником информации для оценки финансовой устойчивости – данные бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности, в частности, бухгалтерского баланса. Также используются данные отчета о финансовых результатах, отчета об изменении капитала, о движении денежных средств.

Существует несколько методик оценки финансовой устойчивости предприятия, которые условно можно разделить на три группы:

1. Методики качественной оценки.
2. Методики количественной оценки.
3. Методики оценки финансовой несостоятельности предприятия.

Качественная оценка предполагает вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности. Проводится сопоставление статей активов и пассивов, делается вывод о ликвидности баланса, анализируются тенденции в изменениях значений статей. Недостатком качественного анализа является невозможность сравнения предприятий друг с другом, невозможность отслеживания динамики изменений финансовой устойчивости предприятия. Для устранения этих недостатков используется количественная оценка финансовой устойчивости.

Самый распространенный и легкий метод оценки финансовой устойчивости организации - коэффициентный метод, содержание которого является в определении абсолютных и относительных значений.

Основными абсолютными показателями, используемыми в данной анализе, являются:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) - определяется вычитанием из величины стоимости капитала (СК) и резервов стоимости внеоборотных активов (ВОА):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА}.$$

2. Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов (СДИ) - определяется аналогично предыдущему способу, при этом

к стоимости капитала и резервов прибавляют стоимость долгосрочных пассивов (ДКЗ):

$$\text{СДИ} = \text{СК} - \text{ВОА} + \text{ДКЗ}, \text{ или } \text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДКЗ}.$$

В экономической литературе при анализе финансовой устойчивости помимо коэффициентов, отражающих финансовое состояние компании, особое внимание уделяется вопросам оценки финансовой несостоятельности предприятия (степени вероятности банкротства).

Существует множество методик прогнозирования вероятности банкротства предприятия, как российских, так и зарубежных. Но, практически, все они основаны на расчете коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. В заключение анализа финансовой устойчивости предприятия выявляют резервы укрепления финансовой устойчивости и разрабатывают варианты управленческих решений для мобилизации выявленных резервов [4].

На основе проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на определенный момент времени. Для осуществления эффективной деятельности любому предприятию необходимо проводить своевременный ее анализ для того, чтобы была возможность выявить недостатки в деятельности и принять меры по их устранению.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования управление финансовой устойчивостью рассматривается как важнейший аспект успешной деятельности предприятия.

#### **Библиографический список**

1. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – М.: Дрофа, 2019. – 608 с.

2. Коречков Ю.В., Перфильев А.Б. Методические основы анализа баланса организации // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2006. Т. 12. № 6. С. 316-318.

3. Коречков Ю.В., Кваша В.А., Сироткин С.А., Великороссов В.В. Институциональный подход к оценке стоимости бизнеса интегрированной корпоративной структуры // Финансовый бизнес. 2021. № 8. С. 34-39.

4. Коречков Ю.В., Великороссов В.В., Кваша В.А., Колесов Р.В. Управление финансами малого предпринимательства: системный подход в условиях пандемии // Финансовый бизнес. 2021. № 11 (221). С. 315-318.

## **Актуальность использования приложений для контроля финансов**

*Логина Т.В., Бетенекова Е.П., Тропникова Ю.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В данной статье авторами рассмотрен подход к формированию приложений для контроля финансов. Программы для контроля расходов и доходов обеспечивают удобство хранения всех финансовых данных в одном месте, чтобы можно было легко контролировать любой бюджет. В статье дана характеристика наиболее актуальным приложениям, используемым в настоящее время в России, отмечены их достоинства и недостатки.

**Ключевые слова:** контроль финансов, приложения, программа.

## **The relevance of using applications for controlling finances**

*Loginova T.V., Betenekova E.P., Tropnikova Yu.A.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** In this article, the authors consider an approach to the formation of applications for controlling finances. Expense and income control software provides the convenience of storing all financial data in one place so that you can easily control any budget. The article gives a description of the most relevant applications currently used in Russia, their advantages and disadvantages are noted.

**Keywords:** financial control, applications, program.

Приложения для контроля финансов — это новейшая эволюция инструментов управления личными доходами и расходами. Такое программное обеспечение для управления капиталом впервые начало работать в 1980-х годах. Самым первым приложением стало приложение «Quicken». В настоящее время уже более 10 лет лучшими приложениями являются «Mint» и «Credit Karma» [1, с. 416].

Очень часто люди сталкиваются с такой проблемой, как неконтролируемость своего бюджета. Не понимая того, куда

расходуется их бюджет и почему не получается накопить денежные средства. Приложения для контроля финансов - новый шаг для контроля бюджета. Данные приложения актуальны для людей, которых волнует настоящее и будущее их бюджета.

Под бюджетом понимается финансовый план, который обобщает поступления и затраты за определенный период времени. Это повышает финансовую дисциплину и, как правило, помогает разумно расходовать денежные средства. Преимущество этих приложений заключается в том, что при их помощи пользователям легче и понятнее осознавать, сколько и на что они на самом деле тратят.

Полезные приложения всегда пользуются высоким спросом, и по мере развития искусственного интеллекта программы личных финансов работают над тем, чтобы предлагать пользователям индивидуальные советы. Многие приложения делают всё, чтобы можно было сэкономить больше, а именно: договариваются об отсутствии или низких банковских комиссиях, покрывают овердрафт (то есть списывают с расчётного счёта больше денег, чем есть) и помогают погасить долг. Программы поощряют тех пользователей, которые тратят деньги с умом, и напоминают о том, что нужно оплатить счета.

Но по мере того, как искусственный интеллект становится все более изощренным, приложения множатся; почти невозможно сказать, сколько их, но кажется, что новые появляются на рынке почти ежедневно. Они более интуитивны, более развиты, и эти приложения знают своих пользователей намного лучше, а пользователи, в свою очередь, предоставляют им информацию о своих расходах, и это помогает делать прогнозы еще лучше.

По сути, приложения стремятся стать почти такими же хорошими, как живые личные консультанты, но за которые можно заплатить меньше, и они могут жить в кармане пользователя. Некоторые взимают ежемесячную или годовую плату, другие бесплатны и зарабатывают деньги за счет федеральных сборов, когда пользователь покупает финансовые продукты или услуги, рекламируемые на сайте.

Раньше задача приложений для контроля финансов заключалась в том, чтобы облегчить потребителям составление бюджета, но теперь они действительно создают функции, которые позволяют потребителям покупать акции, подавать заявки на кредиты и автоматически сохранять все на одной платформе. Компании пытаются выделиться на переполненном рынке, и в то время, как некоторые объединяют больше

функций для привлечения пользователей, при этом некоторые стремятся специализироваться.

Такие приложения как «Mint», «PocketGuard» и «You Need A Budget» часто возглавляют списки лучших, особенно для составления бюджета и постановки целей. Каждый из них предлагает новые изменения и функции. Как и всем подобным приложениям, им требуется кредитная карта пользователя, банковская и другая финансовая информация, чтобы отслеживать уровни расходов и доходов, а затем автоматически сортировать их по категориям [3].

Далее будут рассмотрены 3 популярных приложения среди российских пользователей.

Приложение «CoinKeeper» подойдет тем, у кого есть мобильный банк, и кто ведет общий бюджет. Программа собрала все базовые и продвинутые функции в приятном дизайне. Чтобы записать расходы, достаточно перетащить монетку со счета на счет или на одну из категорий расходов. Для самоконтроля есть лимиты по категориям: приложение возмутится и окрасит иконки в красный, если за месяц слишком много потрачено на шопинг и кофе.

«CoinKeeper» позволяет установить фиксированный месячный лимит для определенных категорий и отслеживать, сколько уже потрачено. Приложение также синхронизируется с другими устройствами и поддерживает общий бюджет с членами семьи.

Плюсы данного приложения таковы: можно получить все свои данные сразу из приложения мобильного банка, есть повторяющиеся платежные уведомления по категориям. Можно отметить и настраиваемую статистику: для сортировки доходов и расходов по категориям и установления графиков и лимитов. «CoinKeeper» поддерживает все мировые валюты.

Но есть и минусы данного приложения: навязчивая реклама остается в приложении даже после покупки премиум-подписки, и в последствии бывает сложно отключить данную подписку, стоимость которой 299 рублей в месяц или 1090 рублей в год [2].

Следующая программа для контроля бюджета — это «Monefy». Данное приложение для тех, кто хочет вести подробный учет всех расходов и доходов, особенно если покупки совершаются в другой валюте. «Monefy» имеет привлекательный и интуитивно понятный интерфейс. Все расходы отображаются графически на главном экране. Можно отслеживать расходы в разных категориях по дням, неделям или месяцам. Приложение поддерживает несколько валют.

Из плюсов можно отметить то, что есть возможность выбрать отчетный период и использовать график для просмотра расходов. Приложение поддерживает несколько учетных записей одновременно, а также в приложении встроен калькулятор, мультивалютный учет и возможности планирования платежей.

Основными минусами приложения являются проблемы синхронизации с банковскими приложениями и другими устройствами, например, не всегда корректно переносятся остатки, а также нет анализа расходов внутри категорий.

Третья программа – это «Money Lover». Создана для тех, кто хочет контролировать каждую копейку. Приложение имеет множество подкатегорий, которыми можно управлять: добавляя или удаляя некоторые из них. Чтобы не забывать записать свои расходы в определенное время, пользователи могут устанавливать напоминания.

В качестве плюсов данной программы можно выделить то, что существует режим путешествия, все начисления отмечаются отдельно и могут быть разделены с другими пользователями. Также можно вносить еще неоплаченные счета. Существует уведомление и о достижении установленного лимита и необходимости оплатить счета.

К минусам «Money Lover» относятся: не возможность синхронизации с российскими банками, взимание платы за импорт данных в Excel и их публикацию в валюте по вашему выбору [2].

Таким образом, в данной статье были рассмотрены несколько приложений для контроля финансов. И несмотря на то, что пользователи могут использовать различные программы, чередовать их, однако лучший вариант состоит в том, чтобы оставаться с одним приложением в течение многих лет, так как это значительно упрощает отслеживание тенденций. Также преимущество использования только одной программы состоит в том, что финансовые данные хранятся более надёжно (так как чем больше людей владеет информацией, тем выше риск ее раскрытия). И хотя все компании, управляющие личными финансами, обещают, что данные будут храниться надёжно, однако в действительности не все приложения безопасны. Что бы обезопасить себя необходимо прочитать политику конфиденциальности приложения — лучше обратить внимание на вариант, который обещает, что информация никогда не будет продаваться третьей стороне.

#### **Библиографический список**

1. Уланова Н.К., Черенков А.Ю. Оценка эффективности финансового контроля // Молодой ученый. 2017. № 10. С. 416-418.

2. Приложения для учета личных финансов: есть ли польза? Обзор и личный опыт [Электронный ресурс]. - URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/prilozheniia-dlia-ucheta-lichnykh-finansov-est-li-pol-za-obzor-i-lichnyi-opyt>.

3. Стоит ли пользоваться приложениями по контролю финансов [Электронный ресурс]. - URL: <https://blog.avast.com/ru/stoit-li-polzovatsya-prilozheniem-po-kontrolyu-rashodov>.

УДК 658.14.17

### **Финансовая политика в организации в условиях дефицита финансовых ресурсов**

*Неклюдов В.А., канд. экон. наук, доцент*

*Веретенцева А.П.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье авторами раскрыто понятие финансовой политики организации, обозначены её субъект и объект, а также приведены основополагающие принципы проведения финансовой политики и описаны некоторые её виды. Кроме того, авторы приводят определение финансовых ресурсов и выделяют особенности финансовой политики в ситуации их дефицита.

**Ключевые слова:** финансовая политика, финансовый состояние, финансовые ресурсы, финансовые показатели, дефицит.

### **Financial policy in the organization in conditions of shortage of financial resources**

*Neklyudov V.A., candidate of economic sciences, associate professor*

*Veretentseva A.P.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** In the article, the author revealed the concept of the financial policy of the organization, identified its subject and object, as well as the fundamental principles of financial policy and described some of its types. In

addition, the author provides a definition of financial resources and highlights the features of financial policy in a situation of their shortage.

**Keywords:** financial policy, financial condition, financial resources, financial indicators, deficit.

В условиях высокой рыночной конкуренции для эффективного существования современной компании необходимо регулярно улучшать и поддерживать свое финансовое состояние. По статистическим данным ТАСС, количество организаций в РФ с апреля 2021 года по апрель 2022 года уменьшилось на 4,7% [4]. В связи с этим большое значение для эффективного существования современной организации приобретает такой инструмент как финансовая политика.

Финансовая политика – это комплекс мероприятий по управлению операциями, связанными с финансами, денежными потоками, призванный обеспечить поступление нужного количества финансовых ресурсов и их рациональное расходование в соответствии с намеченными целями, программами и планами предприятия [3, с. 27].

Как и у любого другого вида политики, у финансовой политики есть свой субъект и объект.

Субъектом финансовой политики выступают должностные лица финансовой службы или работники, полномочия которых включают в себя обязанность по управлению и организации денежного оборота компании [3, с. 30]. В зависимости от организационно-правовой формы предприятия, его размеров и задач финансовое управление может быть разделено между различными службами и сотрудниками, находящимися на разных уровнях иерархии. Так, например, на малых предприятиях финансовой политикой могут заниматься бухгалтер и руководитель предприятия, а на крупных – целые, специально созданные для этого подразделения.

Денежные поступления и выплаты, образующие денежный оборот компании, составляют объект финансовой политики. Также можно сказать, что объектом данной политики являются пассивы (финансовые обязательства) и активы предприятия, появляющиеся в процессе текущей и инвестиционной деятельности [1, с. 30–31].

В процессе разработки и реализации финансовой политики следует придерживаться определенных принципов. Некоторые из них представлены в таблице 1.

Финансовая политика предполагает разработку финансовых решений, которые могут быть рассчитаны как на долгосрочную, так и на краткосрочную перспективу.



Краткосрочная финансовая политика направлена прежде всего на оперативное решение текущих проблем, связанных с финансовым состоянием компании. К краткосрочной финансовой политике относится ценовая, учетная и налоговая политика, управление оборотными активами, контроль за кредиторской задолженностью [1, с. 10].

Таблица 1. - Основные принципы финансовой политики [1]

<b>Принцип самокупаемости</b>	предполагает, что организация должна самокупиться, т. е. денежные ресурсы, вложенные в неё, должны быть покрыты за счет прибыли
<b>Принцип хозяйственной самостоятельности</b>	предполагает, что компания может сама определять направления своего развития, планировать свою деятельность, самостоятельно выбирать рынки сбыта и поставщиков и т. п.
<b>Принцип материальной ответственности</b>	означает, что организация несет ответственность за ведение и результаты своей деятельности
<b>Принцип формирования финансовых резервов</b>	финансовые резервы необходимы для непрерывного обеспечения предпринимательской деятельности, которая связана с большим количеством рисков

В свою очередь долгосрочная финансовая политика направлена на реализацию долгосрочных целей компании, раскрытие ее финансового потенциала и обеспечение финансовой устойчивости в будущем. Её частью является разработка дивидендной и инвестиционной политики, определение финансовой стратегии, управление рисками и внеоборотными активами компании [1, с. 9].

Следует отметить, что решения, принятые в рамках долгосрочной или краткосрочной финансовой политики, не должны противоречить друг другу, а наоборот, способствовать достижению общей цели – улучшению финансового состояния организации и ее развитию. Связь долгосрочных и краткосрочных финансовых решений проявляется в том, что последние уточняют инструменты и методы реализации долгосрочной финансовой политики с учетом изменяющихся внешних и внутренних факторов.

Оценить финансовую политику организации можно по тому, насколько эффективно происходит в ней управление финансовыми ресурсами.

Финансовые ресурсы – это общее количество денежных средств в виде доходов и поступлений извне, предназначенных для обеспечения финансовых обязательств и текущих затрат, а также для реализации расширенного воспроизводства.

В зависимости от происхождения финансовые ресурсы бывают двух видов: внутренние (к ним относят нераспределенную прибыль, амортизационные отчисления) и внешние (собственный капитал и заемные средства) [3, с. 6]. Преобладание первого вида финансовых ресурсов над вторым свидетельствует о низкой степени зависимости компании от заемных средств.

Однако, в кризисных ситуациях компания может столкнуться с дефицитом финансовых средств. Для того чтобы своевременно адаптировать финансовую политику к данной ситуации необходимо регулярно проводить финансовый анализ – глубокое и всестороннее изучение финансового положения организации и факторов его формирования [3, с. 162].

Анализ финансового состояния организации проводится на основании показателей, отражающих степень ликвидности предприятия, его деловую активность, уровень эффективности управления источниками средств, рентабельность и рыночную активность. Данные показатели схематично представлены на рисунке 1.



Рисунок 2. Основные финансовые показатели [3]

При выявлении дефицита финансовых ресурсов организация должна адаптировать управление ими в соответствии с определенными принципами [3, с. 77]:

1. Проводить раннюю диагностику кризисных ситуаций в области финансовой деятельности предприятия. Устранение потенциальных угроз и заранее разработанная стратегия поможет организации пережить кризисные явления с минимальными потерями или даже улучшить свое состояние.

2. Срочность реагирования на кризисную ситуацию. Это поможет на начальной стадии развития проблемы сгладить её последствия или вовсе решить её.

3. Адекватное реагирование со стороны организации на угрозу ее финансовому состоянию. Инструменты и механизмы реагирования должны быть выбраны соразмерно с реальной степенью угрозы.

4. В случае кризисной ситуации организация должна оптимизировать работу уже имеющихся ресурсов и минимально прибегать к внешним источникам.

Таким образом, финансовая политика организации представляет собой важный инструмент для обеспечения ее жизнеспособности. Предприятие должно регулярно отслеживать изменения, происходящие как внутри него, так и за его пределами, и адаптировать финансовую политику в соответствии с ними.

#### **Библиографический список**

1. Киреев В.Л. Финансовая политика фирмы: учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2022. — 160 с.

2. Туманов Д.В. Методические подходы к оценке регионов и муниципальных образований по совершенствованию качества управления бюджетами / Р.В. Колесов, В.А. Кваша, Д.В. Туманов // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 9. № 2. С. 82-95.

3. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.В. Кудина. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. – 256 с.

4. Число организаций в России за год сократилось на 4,7%. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/14340185>.

УДК 336.77.01

### **Учет немонетарных факторов объектов синдицированного кредита на денежные потоки банков**

*Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент*

*Гришкина А.Д.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Синдицированные кредиты предоставляются для торгового и проектного финансирования, финансирование инвестиций, слияния и поглощения, финансирование капитальных затрат, пополнение

оборотного капитала, рефинансирование и другие цели. Данный вид кредитования предполагает участие не менее двух кредиторов, что обусловлено высокими рисками данного вида ссуд. В статье авторы предлагают механизм учета влияния немонетарных факторов объекта кредитования на денежные потоки синдицированного кредита банков.

**Ключевые слова:** немонетарные риски, денежный поток, синдицированное кредитование, факторы.

### **Accounting for non-monetary factors of objects of syndicated credit for cash flows of banks**

*Salnikov A.M., candidate of economic sciences, associate professor*

*Grishkina A.D.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** Syndicated loans are provided for trade and project financing, investment financing, mergers and acquisitions, capital expenditure financing, working capital replenishment, refinancing and other purposes. This type of lending involves the participation of at least two creditors, which is due to the high risks of this type of loans. In the article, the authors propose a mechanism for taking into account the influence of non-monetary factors of the lending object on the cash flows of a syndicated loan from banks.

**Keywords:** non-monetary risks, cash flow, syndicated lending, factors.

В связи с санкционным давлением на отечественную финансовую систему возросли у российских кредитных организаций значительно увеличились риски основной деятельности - кредитования. По мере снижения ключевой ставки ЦБ РФ реальный сектор экономики будет все больше прибегать к кредитованию для целей обновления CAPEX. Суммы кредитов значительно увеличатся вследствие повышения цен на оборудование, спровоцированное нарушением логистических цепочек и необходимостью внедрения в закупочную функцию новых переменных в виде третьих лиц. Для банковской системы это может стать новым вызовом с учетом необходимости обеспечения нормативов ликвидности. В такой ситуации одним из интересных решений будет является синдицированное кредитование.

Синдицированные кредиты могут предоставляться на цели торгового и проектного финансирования, финансирование инвестиций, слияния и

поглощения, финансирование капитальных затрат, пополнение оборотного капитала, рефинансирование и другие. Синдицированное кредитование предполагает участие не менее двух кредиторов, что обусловлено высокими рисками данного вида ссуд.

Авторами предложен методический аппарат, позволяющий при помощи экспертных оценок учесть влияние немонетарных рисков объекта кредитования на денежные потоки выдаваемого синдикатом банков синдицированного кредита.

На первом этапе расчетов предлагается привести будущие денежные потоки от кредита к текущему моменту времени. Для этого используется формула дисконтированных денежных потоков, отраженная в формуле:

$$\text{ДДП(ск)} = \sum_{n=1}^N \frac{\text{ДП}_n}{(1+r)^n}, \quad (1)$$

где ДДП(ск) - приведенные к настоящему моменту времени денежные потоки от предоставленного кредитного продукта;

ДП<sub>n</sub> - денежный поток за определенный период времени;

r - ставка дисконтирования;

N - количество лет, на которое планируется предоставить кредитный продукт по проектному финансированию.

На втором этапе производится выявление и учет силы влияния немонетарных факторов, связанных с реализацией объекта кредитования. Результаты выносятся в соответствующую таблицу (табл. 1).

Далее рассчитывается влияние всей совокупности немонетарных факторов на денежный поток по формуле:

$$\text{ВНФ} = \sum_{f=1}^F ((Y1\% * X1) + (Y2\% * X2) + (...)), \quad (2)$$

где ВНФ - совокупное влияние немонетарных факторов;

Y1% \* X1, Y2% \* X2 и т.д. - значения из последнего столбца таблицы 1 "Итоговое влияние фактора", представляющие собой произведение экспертной величины влияние отдельного немонетарного фактора на вероятность его наступления;

F - количество немонетарных факторов, указанных в таблице 1.

В конце определяется денежное влияние совокупности немонетарных факторов, выявленных экспертами и представленных в таблице 1. Для этого ВНФ умножается на ДДП(ск), что соответствует формуле:

$$\text{НФск} = \text{ВНФ} * \text{ДДП(ск)}, \quad (3)$$

где НФск - денежная оценка немонетарных факторов объекта кредитования.

Таблица 1. - Оценка влияния немонетарных рисков объекта кредитования [2]

Немонетарные факторы объекта кредитования	Вероятность реализации фактора	Экспертная оценка степени влияния (от 0,01 до 0,99)*	Итоговое влияние фактора
НФ1	Y1%	X1	Y1% * X1
НФ2	Y2%	X2	Y2% * X2
...	...	...	...

\* Чем более сильное отдельный фактор оказывает влияние, тем ближе к нулю должна быть экспертная оценка.

В результате выявления и оценки немонетарных факторов объекта кредитования, влияющих на денежные потоки от синдицированного кредита, банки смогут снизить рискованность данного вида кредитования.

#### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 16 апреля 2022) «О банках и банковской деятельности».

2. Наумов И.А. Сравнительная оценка эффективности использования источников долгосрочных заимствований / И.А. Наумов, Р.В. Колесов // Экономика и управление: теория и практика: сборник трудов национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве РФ / кол. авторов; под ред. В.А. Кваши, Р.В. Колесова, А.В. Юрченко. – Ярославль: Канцлер, 2018. – С. 300 – 309.

3. Туманов Д.В. Методические подходы к оценке регионов и муниципальных образований по совершенствованию качества управления бюджетами / Р.В. Колесов, В.А. Кваша, Д.В. Туманов // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 9. № 2. С. 82-95.

УДК 336.64

### **Формирование стратегии финансирования оборотного капитала организации в условиях современного рынка России**

*Сидоренко Е.А., канд. экон. наук, доцент*

*Российский государственный гуманитарный университет,  
филиал в г. Домодедово*

**Аннотация.** В статье рассмотрены особенности управления оборотным капиталом организации, а также факторы, оказывающие

существенное влияние на его состав и структуру. Также автором исследованы основные риски, связанные с финансированием оборотного капитала, преимущества и недостатки краткосрочного и долгосрочного финансирования, особенности формирования стратегии финансирования оборотного капитала организации с учетом современных тенденций развития российской экономики.

**Ключевые слова:** оборотный капитал, источники финансирования, риск, стратегии финансирования оборотного капитала.

### **Formation of a strategy for financing the working capital of an organization in the conditions of the modern market of Russia**

*Sidorenko E.A., candidate of economic sciences, associate professor  
Russian State University for the Humanities, Domodedovo branch*

**Abstract.** The article discusses the features of the organization's working capital management, as well as factors that have a significant impact on its composition and structure. The author also investigated the main risks associated with the financing of working capital, the advantages and disadvantages of short-term and long-term financing, the specifics of the formation of the strategy of financing the working capital of the organization, taking into account current trends in the development of the Russian economy.

**Keywords:** working capital, sources of financing, risk, working capital financing strategies.

В современных условиях хозяйствования организациям для поддержания текущей деятельности важно разработать эффективную политику управления оборотным капиталом, обеспечивающую бесперебойную деятельность и высокую рентабельность.

Прежде чем рассматривать, какие источники формируют оборотный капитал, следует отметить, что он не имеет единой структуры и зависит от целого ряда факторов, которые могут влиять на состав и структуру оборотного капитала организации.

Существенное влияние на состав и структуру оборотного капитала оказывает сфера деятельности организации. Немаловажную роль играет организация и технологии производства, а также уровень технического развития и необходимость его совершенствования.

Также большое значение играет жизненный цикл организации, а именно текущий этап ее развития: роста, зрелости (стабильность) или же

упадка (который характеризуется снижением рентабельности). От того, на каком этапе сейчас находится компания, зависит как структура оборотного капитала, так и его величина.

Оказывать влияние может также существующая система взаимоотношений с контрагентами. В данном случае нужно учитывать финансовое состояние, деловую репутацию, месторасположение покупателей и поставщиков, поскольку это влияет на выстраиваемую систему поставок и платежей.

Безусловно, на оборотный капитал организации влияет общая сложившаяся ситуация в стране. Как показывает современная практика, реализовавшиеся геополитические риски серьезно повлияли на возможности продолжения организациями хозяйственной деятельности и наложили ряд ограничений на привлечение финансовых ресурсов. На условия формирования и эффективность использования оборотного капитала влияют уровень инфляции, денежно-кредитная политика, конъюнктура финансового рынка. Также следует учитывать действующее законодательство, которое в некоторых ситуациях может ограничить возможности организации.

Важно учитывать изменение платежеспособного спроса, особенно в современных условиях экономического кризиса, а также сезонность продаж, что оказывает влияние на планирование производства и сбыта продукции.

Еще одним фактором является сложившийся уровень конкуренции. Формирование выгодных условий, которые будут удовлетворять как продавцов, так и покупателей, может сказаться на структуре оборотного капитала. Однако в условиях низко конкурентной среды или монопольного положения на рынке, организация имеет возможность выдвигать собственные условия, которые не всегда могут быть выгодны покупателям, ассортимент пользуется популярностью, а значит, появляется возможность снизить объем оборотного капитала.

При формировании стратегии финансирования оборотного капитала необходимо выработать оптимальную пропорцию краткосрочных и долгосрочных источников финансирования, обеспечивающую повышение эффективности деятельности организации и улучшение ее финансового состояния. Лицо, принимающее решение относительно выбора оптимальных источников финансирования, должно учитывать возможные риски, преимущества и недостатки.

Следует отметить, что в долгосрочном финансировании выше процентная ставка, а также проценты придется выплачивать, даже если



уже не возникает необходимости в средствах, что, разумеется, влечет за собой дополнительные расходы. В случае краткосрочного финансирования, проценты меньше, что позволяет сэкономить на размере выплачиваемых сумм, но существуют и свои недостатки.

Для краткосрочного финансирования характерны следующие риски:

- риск рефинансирования, который представляет собой невозможность привлечь средства в срок, когда они необходимы. Это приведет к негативным последствиям, например, остановке хозяйственной деятельности;

- риск роста процентной ставки, суть которого состоит в повышении ставки, что в конечном итоге также может привести к непредвиденным расходам и как следствие снижению рентабельности.

При долгосрочном финансировании риск рефинансирования устраняется, но риск роста процентной ставки остается. В случае, если ставка зафиксирована в договоре о привлечении средств, а на финансовом рынке происходит снижение процентных ставок, то организация будет продолжать нести существенные расходы до окончания срока договора. С другой стороны, при применении плавающей ставки в договоре долгосрочного кредитования, рост процентных ставок на рынке приведет к удорожанию используемых организацией ресурсов.

Разобравшись с возможными рисками, перейдем к стратегиям, которые используют компании для финансирования оборотного капитала.

В общем виде можно выделить три стратегии: агрессивная, умеренная и консервативная [1]. Условно соотношение между источниками краткосрочного и долгосрочного финансирования оборотного капитала при различных стратегиях представлено на рисунке 1.

Рассмотрим подробнее каждую стратегию и особенности их применения в условиях современных тенденций российского финансового рынка:

1. Агрессивная стратегия. Это подход к финансированию, представляющий собой минимальное поддержание оборотных средств, которого будет достаточно для удовлетворения текущих обязательств. Однако в любом случае есть вероятность возникновения каких-либо непредвиденных ситуаций, поэтому организация за счет долгосрочных источников создает подушку безопасности для того, чтобы была возможность покрыть спонтанные расходы. Но текущие потребности удовлетворяются с помощью краткосрочных источников.

С помощью стратегии данного вида появляется возможность свести к минимуму инвестиции в чистый оборотный капитал, что в конечном итоге приведет к снижению затрат на его финансирование.

Говоря о преимуществах и недостатках, следует отметить, что в данном случае придется постоянно прибегать к краткосрочному финансированию, а значит, повышается риск рефинансирования, а организация будет уязвима к внешним шокам, что является негативным последствием. Но краткосрочное финансирование обойдется дешевле долгосрочного, это говорит об основном преимуществе использования данной стратегии.

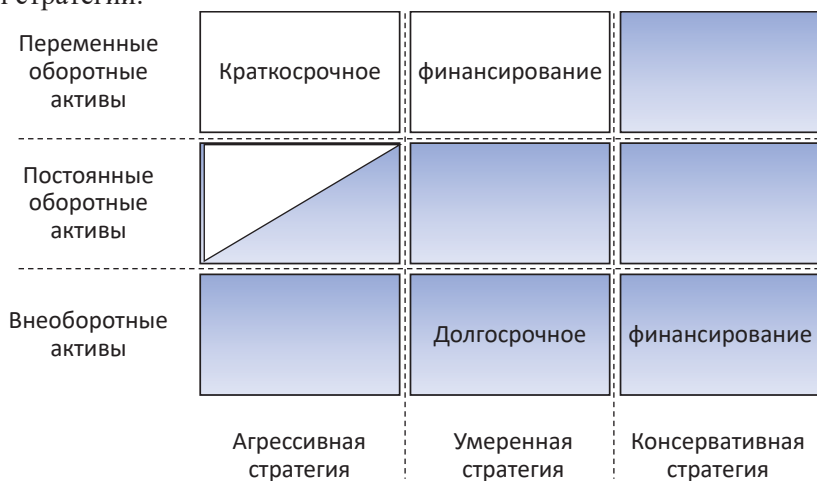


Рисунок 1. Стратегии финансирования оборотного капитала

Применение агрессивной стратегии оправдано в периоды понижения ключевой ставки со стороны Банка России, т.к. в этих условиях каждый последующий кредит будет обходиться дешевле предыдущего. Так, в период с июня 2019 по июль 2020 года ключевая ставка снизилась с 7,75% до 4,25% в рамках проводимой мегарегулятором политики «дешевых» денег, направленной на поддержание экономики в условиях пандемии новой коронавирусной инфекции, что приводило к снижению стоимости заемных средств. Аналогичная тенденция наблюдается и в настоящее время, когда имеет место постепенное снижение уровня ключевой ставки с 20% в марте 2021 г. до 11% на 08.06.2021 г. и ожидается дальнейшее ее снижение [2].

2. Умеренная стратегия. Это стратегия, которая представляет собой принцип соответствия. Иначе говоря, постоянные и внеоборотные активы финансируются за счет долгосрочных источников, а переменные активы обеспечиваются с помощью краткосрочных источников.

Данная стратегия также называется компромиссной, так как она устанавливает компромисс между рентабельностью и риском. Если смотреть с положительной стороны, то организация становится более устойчивой и менее подверженной шокам. Но недостатком являются большие расходы на финансирование, чем в агрессивной стратегии.

Формирование умеренной стратегии должно основываться на циклическом развитии экономики и тенденциях денежно-кредитной политики, проводимой Банком России. Так, в периоды понижения ключевой ставки целесообразно привлекать краткосрочные ресурсы, а в периоды роста ключевой ставки пользоваться долгосрочными источниками финансирования, привлеченными ранее по более низким ставкам. Подобная стратегия позволит снизить средневзвешенную стоимость источников финансирования оборотных средств.

3. Консервативная стратегия. В данном случае большее предпочтение отдается долгосрочным источникам и считается, что их должно быть достаточно, чтобы покрыть часть переменных оборотных активов.

Риски минимизируются, и наблюдается максимальное отношение оборотных средств к выручке. В этом отличительная черта консервативной стратегии от рассмотренных двух ранее. Также если остаются денежные средства, то их следует вложить в ликвидные ценные бумаги, реализация которых может покрыть расходы, если возникнет непредвиденная потребность в оборотном капитале.

Как и остальные стратегии, консервативная имеет свои преимущества и недостатки. Положительным аспектом является то, что деятельность осуществляется равномерно, а значит, сведен к минимуму риск прекращения производства, а также наблюдается высокий уровень ликвидности, что говорит о платежеспособности организации. Но, несмотря на то, что снижается риск, снижается и рентабельность. Необходимо инвестировать в оборотные активы, а это говорит о превышении расходов, чтобы была возможность их поддерживать.

В рамках данной стратегии особенно эффективно привлечение ресурсов в период низких процентных ставок на финансовом рынке, что даст возможность организации пользоваться «дешевым» кредитом на протяжении длительного периода времени, даже если ставки будут расти. В случае необходимости привлечения средств в периоды повышенных

процентных ставок, организациям необходимо предусмотреть возможность рефинансирования займов при благоприятном изменении конъюнктуры финансового рынка, или заключать договор займа по плавающей ставке, корректируемой при изменении внешних условий.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что при управлении оборотным капиталом необходимо изучить все отдельные его составляющие, учитывать влияющие на его содержание факторы, выбрать наиболее подходящие источники финансирования, а также определить, какой стратегии следует придерживаться, чтобы организация терпела минимальные убытки и извлекала максимальную прибыль.

#### **Библиографический список**

1. Пугачева М.А. Стратегии управления оборотным капиталом и устойчивость организации на рынке / М.А. Пугачева, Т.Т. Кагарманов // Молодой ученый. 2018. № 39 (225). С. 91-94.

2. Ключевая ставка Банка России / Банк России. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – URL: [https://cbr.ru/hd\\_base/keyrate](https://cbr.ru/hd_base/keyrate).

УДК 336.717

### **Актуальность внедрения комплексной методики анализа и оценки источников собственных средств коммерческого банка в настоящее время**

*Черенкова П.А., Тарасова А.Ю., канд. экон. наук, доцент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье обосновывается необходимость внедрения методики с использованием агрегированного показателя адекватности риска для оценки качества и достаточности собственного капитала кредитной организации. Проведена сравнительная характеристика методик оценки финансового состояния коммерческого банка в рамках источников собственных средств, осуществлен анализ отдельных показателей качества и достаточности собственного капитала на примере ПАО «ВТБ».

**Ключевые слова:** банковский сектор, коммерческий банк, собственный капитал, достаточность капитала, методика.

## The relevance of the introduction of a comprehensive methodology for the analysis and evaluation of sources of own funds of a commercial bank at the present time

*Cherenkova P.A., Tarasova A.Yu., candidate of economic sciences, associate professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl branch*

**Abstract.** The article substantiates the need to introduce a methodology using an aggregated risk adequacy indicator to assess the quality and adequacy of the credit institution's own capital. A comparative characteristic of the methods of assessing the financial condition of a commercial bank within the sources of its own funds was carried out, an analysis of individual indicators of the quality and sufficiency of its own capital was carried out on the example of PJSC VTB.

**Keywords:** banking sector, commercial bank, equity capital, capital adequacy, methodology.

На сегодняшний день банковский сектор приобретает противоречивую и нестабильную тенденцию развития. Деятельность финансово-кредитных организаций в значительной степени подвержена влиянию внутренних и внешних факторов. Проиллюстрируем их на рисунке 1.

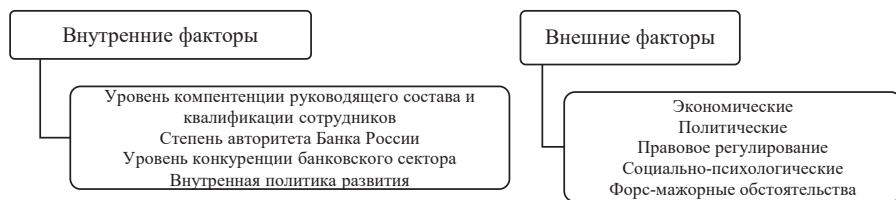


Рисунок 1. Факторы, влияющие на роль банковской системы государства

Содержание внутренних и внешних факторов (рис. 1) позволяет сделать вывод о наличии высокой чувствительности банковских структур и подразделений к условиям, ведущим к формированию нестабильной ситуации как в самом государстве, так и в рамках организации.

В настоящее время весь банковский сектор подвержен влиянию введенных санкций по отношению к Российской Федерации. Одним из глобальных последствий, которые последовали в результате внедрения

антироссийских санкций, является снижении чистой прибыли большинства коммерческих банков, действующих на территории государства и имеющих структурные подразделения на международной арене. Основываясь на статистических данных Центрального банка Российской Федерации, можно свидетельствовать о снижении чистой прибыли кредитных организаций по состоянию на 01.04.2022 г. на 158 млрд. руб. [5].

Таким образом, возникновение отрицательной динамики данного показателя в существующих реалиях может привести к снижению уровня финансовой устойчивости, надёжности и стабильности финансово-кредитных организаций. Одним из ключевых факторов формирования чистой прибыли коммерческого банка выступает качество управления его ресурсной базой.

На сегодняшний день можно выделить несколько наиболее распространенных методик оценки, проводимых в рамках анализа ресурсной базы коммерческого банка.

В Указании Центрального банка Российской Федерации № 4336-У приводится методика оценки экономического положения банков в разрезе отдельных показателей, характеризующих финансовую устойчивость и надёжность кредитной организации. Представим на рисунке 2 перечень показателей, характеризующих оценку источников собственных средств коммерческого банка.



Рисунок 2. Перечень показателей в рамках оценки источников собственных средств коммерческого банка [1]

Методика Банка России охватывает достаточно объемный перечень показателей (рис. 2), в результате анализа которых можно сделать вывод об уровне финансовой устойчивости кредитной организации.

Также одной из распространенных и часто встречаемых является методика CAMELS. Особенностью результативных показателей такой методики является формирование рейтинговой системы финансово-кредитных организаций. Представим на рисунке 3 основные показатели, расчет которых осуществляется в рамках оценки собственного капитала коммерческого банка.

Коэффициент достаточности основного капитала (K1)

Коэффициент достаточности совокупного (основного и дополнительного) капитала (K2)

Рисунок 3. Основные показатели оценки собственного капитала банка в рамках методики CAMELS [5]

Следовательно, методика CAMELS охватывает два показателя (Рисунок 3), характеризующих степень эффективности формирования и управления собственным капиталом банка.

Также еще одной из распространенных методик, которую активно используют в рамках анализа отдельных показателей финансовой и балансовой отчетности банка, является методика Кромонава В.С. Проиллюстрируем на рисунке 4 перечень основных показателей, характеризующих степень достаточности собственного капитала банка.

Показатель платежеспособности (K1)

Показатель соотношения капитала к совокупным активам (K2)

Показатель соотношения капитала к обязательствам (K3)

Рисунок 4. Основные показатели достаточности собственного капитала банка по методике Кромонава В.С. [5]

Следует отметить, что методика Кромонава В.С. включает три показателя (рис. 4) в рамках оценки достаточности источников собственных средств банка.

На основании вышеизложенных методик произведем анализ эффективности формирования и управления источниками собственных средств на примере одного из крупнейших универсальных коммерческих банков России - ПАО «ВТБ», по состоянию на 01.01.2022 г. в таблице 1.

Таким образом, согласно выводам по каждой из предложенных методик, можно наблюдать противоречивую ситуацию. Согласно методике Банка России, качество собственного капитала кредитной организации характеризует удовлетворительную степень и положительную тенденцию развития. При этом анализ показателей достаточности капитала по методике Кромонава В.С. показывает отрицательную тенденцию. Отсюда следует, что сформулировать однозначный вывод о финансовой устойчивости в рамках оценки показателей источников собственных средств банк не представляется возможным.

Таким образом, исходя из представленного анализа, появляется необходимость в разработке комплексной методики с использованием

агрегированного показателя адекватности риска. Суть внедренного показателя заключается в объединении смешанных показателей, рассчитываемых в рамках оценки источников собственных средств коммерческого банка.

Таблица 1. - Оценка показателей в рамках методики Банка России, CAMELS, Кромонова В.С. на период 01.01.2022 г. [2; 3]

Оценка показателей					Вывод
Значения показателей по методике Банка России на период 01.01.2022 г. (%)					Качество капитала – удовлетворительное Тенденция - положительная
Н1.0	Н1.1	Н1.2	ПК2	ПК3	
10,96	7,53	9,78	10,73	11,73	
Значения показателей по методике CAMELS на период 01.01.2022 г. (%)					Чувствительность к риску
K1	K2	-	-	-	
8,01	9,18	-	-	-	
Значения показателей по методике Кромонова В.С. на период 01.01.2022 г. (%)					Отрицательная тенденция
K1	K2	K3	-	-	
0,10	0,20	0,24	-	-	

В рамках такой методики целесообразно создать группу экспертов, задачами которой будут являться проведение независимой экспертизы, оценки деятельности кредитной организации, опираясь на результаты показателя адекватности рисков. Созданной группе экспертов необходимо будет оценить отдельные показатели, характеризующие качество собственного капитала банка (показатели достаточности капитала банка, рентабельности капитала и др.) по определенной шкале от 0 до 4 баллов.

Представим в таблице 2 распределение значений по шкале в предлагаемой методике.

Таблица 2. - Распределение значений по шкале от 0 до 4 баллов по методике оценки агрегированного показателя адекватности риска

Количество баллов	Присвоенная степень
0	Неприемлемое
1	Достаточное
2	Удовлетворительное
3	Хорошее
4	Отличное

Представим расчет агрегированного показателя адекватности риска по следующей формуле:



$$\text{АПАР} = (A_1 + B_1 + C_1) + (A_2 + B_2 + C_2) + (A_3 + B_3 + C_3),$$

где  $A_1, A_2$  и  $A_3$  – количество баллов от эксперта 1;  
 $B_1, B_2$  и  $B_3$  – количество баллов от эксперта 2;  
 $C_1, C_2$  и  $C_3$  – количество баллов от эксперта 3.

Следует отметить, что при расчете итоговое значение внедренного показателя целесообразно определять в рамках диапазона от 0 до 36. При определении шкалы использовалась формула расчета шага интервала (равные интервалы).

Представим в таблице 3 рейтинговую шкалу распределения итогового значения данного показателя.

Таблица 3. - Рейтинговая шкала распределения итогового значения агрегированного показателя адекватности риска

Значение интервала	Присвоенная степень
0-7	Неприемлемое
8-15	Достаточное
16-23	Удовлетворительное
23-29	Хорошее
30-36	Отличное

Следует отметить, что в ходе проведения оценки экспертной комиссии значения анализируемых показателей также целесообразно заполнить в соответствующий бланк в целях последующего анализа финансового состояния и принятия необходимых мер для устранения существующих проблемных аспектов в рамках оценки собственного капитала кредитной организации.

Таким образом, предложенная методика с использованием агрегированного показателя адекватности риска позволит систематизировать и обобщить результаты оценки смешанных показателей в рамках анализа формирования и эффективности управления собственным капиталом коммерческого банка. Учитывая, что на сегодняшний день банковский сектор подвержен значительной степени влияния со стороны антироссийских санкций, особое внимание необходимо уделять управлению источниками собственных ресурсов кредитной организации с целью минимизации возникновения потенциальных кредитных, рыночных и иных рисков.

#### **Библиографический список**

1. Указание Банка России от 03.04.2017 № 4336-У «Об оценке экономического положения банков».
2. Анализ банков. Портал банковского аналитика // [Электронный ресурс]. – URL: <https://analizbankov.ru/index.php>.

3. Анализ достаточности капитала ВТБ [Электронный ресурс]. – URL: <https://analizbankov.ru/bank.php?BankId=vtb-1000&BankMenu=likvidnost&fform=kapital>.
4. ВТБ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vtb.ru/about/bank/>.
5. Показатели деятельности кредитных организаций. Банк России [Электронный ресурс]. – URL: [https://cbr.ru/statistics/bank\\_sector/pdco\\_sub/](https://cbr.ru/statistics/bank_sector/pdco_sub/).

Секция «Развитие учетных и аналитических систем национальной  
экономики»

УДК 336.148

Методика разработки заключения по акту ревизии финансовой и  
хозяйственной деятельности

*Быков В.А., канд. экон. наук*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные аспекты методики разработки заключения по акту ревизии финансовой и хозяйственной деятельности, показано значение такого анализа для качественного проведения ревизий и проверок финансово-экономической и хозяйственной деятельности организаций.

**Ключевые слова:** финансовый контроль, заключение по актам ревизий и проверок, методика, контрольные органы.

**Methodology for developing an opinion on the act of auditing the financial  
and business activities**

*Bykov V.A., candidate of economic sciences*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** The article discusses the main aspects of the methodology for developing an opinion on the act of auditing financial and economic activities, shows the importance of such an analysis for the qualitative conduct of audits and audits of financial, economic and economic activities of organizations.

**Keywords:** financial control, conclusion on acts of audits and inspections, methodology, control bodies.

В настоящее время наблюдается рост количества финансовых нарушений, не в последнюю очередь обусловленный снижением качества проведения ревизий и проверок инспекторским составом контрольно-ревизионных органов. Об этом, в частности, говорят материалы, указанные в отчете о работе Счетной Палаты РФ за 2019 год: «Значительное количество нарушений при формировании бюджета и исполнении

полномочий органами власти может свидетельствовать о недостаточной эффективности государственного управления и впоследствии негативно сказаться на доверии граждан к государству» [1, с. 25]. Некачественное, поверхностное проведение ревизий в конечном счете приводит к безнаказанности виновных и продолжению хищений государственных средств, как правило, уже в значительно больших размерах.

В целях повышения качества проведения ревизий в практике работы контрольно-ревизионных органов зачастую используется такая форма специальной подготовки инспекторско-ревизорского состава, как подготовка письменных заключений по актам ревизий финансовой и хозяйственной деятельности. Данная форма наиболее уместна в организаторской работе контрольно-ревизионных органов с молодыми (недостаточно опытными) инспекторами-ревизорами. Важно понимать, что на начальном этапе становления в должности руководителя контрольно-ревизионной группы ему необходимо оказать помощь в правильной организации и оформлении результатов ревизии, в правильной проверке тех или иных подлежащих обревизованию вопросов. С этой целью, от вновь назначенного на должность инспекторского состава работника контрольно-ревизионного органа истребуется вышестоящим контрольно-ревизионным органом, как правило, один из актов ревизии финансовой и хозяйственной деятельности, проведенной этим инспектором-ревизором в качестве руководителя ревизионной группы.

Разработке письменного заключения предшествует анализ акта ревизии. Объем и порядок его проведения более подробно рассмотрен в статье [2]. Однако, следует учесть, что если анализ акта ревизии проводится с целью подготовки по нему письменного заключения, то замечок (вопросов, советов, рекомендаций, указаний и т.д.), сделанных на полях акта ревизии не всегда оказывается достаточно. Необходим еще и отбор, систематизация, группировка наиболее характерных (существенных и менее существенных) недочетов, выявленных в отработке ревизионных материалов.

С целью формализации подходов к правильной разработке заключения по акту ревизии финансовой и хозяйственной деятельности рекомендуется следующая методика.

Во-первых, результаты анализа акта ревизии целесообразно сгруппировать в таком виде, который бы позволял оценить качество работы инспектора-ревизора по самым важным направлениям, а именно:

а) что положительно и какие недочеты допущены инспектором-ревизором (руководителем контрольно-ревизионной группы) в организации ревизии;

б) что положительно и какие недостатки или упущения в обеспечении высокого качества ревизии;

г) что положительно и какие недостатки в оформлении и реализации ревизионных материалов.

Во-вторых, все факты (позитивные и негативные), полученные в результате анализа акта ревизии и заслуживающие быть отмеченными в письменном заключении, группируются в разделах:

1. Организация ревизии.

2. Качество ревизии.

3. Оформление и реализация ревизионных материалов.

В каждом из разделов сосредотачивается такой материал, который бы характеризовал работу инспектора-ревизора (руководителя контрольно-ревизионной группы) именно в этой области, в частности:

1. Организация ревизии:

- какой период охвачен ревизией, объем выполненной контрольно-ревизионной работы и достаточно ли эффективно использовано выделенное время для ее проведения;

- кто принимал участие в ревизии и кто привлекался к ревизии (отразить все ли сделал ревизующий для более широкого привлечения к участию в ревизии лиц, предусмотренных соответствующей ведомственной Инструкцией (положением) по организации и проведению ревизии, соответствующими методическими указаниями, приказами);

- в полном ли объеме и все ли вопросы, предусмотренные соответствующей ведомственной Инструкцией (положением) по организации и проведению ревизии, охвачены ревизией и проверены ли вопросы, вытекающие из особенностей ревизуемой организации;

- есть ли план проведения ревизии, оценить его содержание и полноту выполнения.

2. Качество ревизии:

- правильность квалификации выявленных нарушений с денежными и материальными средствами и других нарушений в финансово-хозяйственной деятельности;

- полнота и правильность описания выявленных нарушений и недочетов с указанием их характера, причин и виновных лиц, со ссылкой на документы, которые нарушены или не соблюдены;

- объективность и принципиальность отражения в акте выявленных нарушений и недочетов;

- достоверность и арифметическая точность суммы соответствующего нарушения;

- проведен ли в акте экономический анализ расходов в целом или по отдельным статьям, эффективности использования средств, состояния работы по обеспечению сохранности государственной собственности и др. с описанием фактов неэкономных или нецелесообразных расходов;

- объективность, принципиальность и полнота выводов;

- правомерность и конкретность предложений.

Особое внимание при анализе качества материалов акта ревизии должно быть уделено проверке соблюдения ревизором требований строгой объективности, ясности, правильности и точности формулировок, определяющих состояние финансовой и хозяйственной деятельности, аргументированного и документального подтверждения записей о выявленных недостатках в использовании материальных и денежных средств, правильности квалификации нарушений.

3. Оформление и реализация ревизионных материалов:

- точно ли соблюдена вступительная часть акта, предусмотренная ведомственной Инструкцией (положением) по организации и проведению ревизии;

- в тех ли разделах акта отражены соответствующие вопросы, проверенные в ходе ревизии;

- правильно ли оформлен акт (последовательность разделов, стиль изложения, грамотность, ясность, подписи, приложения, наличие грамматических ошибок и стилистически погрешностей);

- издавался ли приказ руководителя обревизованной организации по результатам ревизии;

- проводилось ли служебное совещание с участием инспектора-ревизора (руководителя контрольно-ревизионной группы) по результатам ревизии;

- какая дополнительная работа проводилась инспектором-ревизором (руководителем контрольно-ревизионной группы) в порядке реализации ревизионных материалов (инструктаж инвентаризационной комиссии, учебные занятия со специалистами финансово-экономической и материальной служб, беседы с работниками организации, доклады, письма, обращения, заявления и т.д.).

В-третьих, после отбора и группировки данных и фактов в указанных разделах, приступают к написанию заключения.

Заключение пишется в произвольной форме, однако его структура примет более логичный, последовательный и стройный вид, если изложение материала будет вестись применительно к избранной группировке фактов и данных. Кроме того, целесообразно все положительные факты, характеризующие работу инспектора-ревизора (руководителя контрольно-ревизионной группы) по организации ревизии и качеству ее проведения, по отработке акта ревизии и реализации ревизионных материалов помещать в начальную часть заключения.

Все недочеты, упущения в работе инспектора-ревизора, вытекающие из результатов анализа акта проведенной им ревизии, желательно в заключении отражать не в виде простого перечисления, а указывать со ссылкой на соответствующие нормативные правовые акты, которые не соблюдены или нарушены.

В конце заключения обычно даются рекомендации, вытекающие из анализа акта ревизии. Как правило, инспектору-ревизору указывается на что надо обратить внимание при организации и проведении ревизии, при оформлении акта ревизии и реализации ревизионных материалов с тем, чтобы в дальнейшем обеспечивать высокое качество, эффективность и действенность каждой ревизии.

Таким образом, применение указанной методики в практике работы контрольно-ревизионных органов, на наш взгляд, позволит повысить эффективность и качество ревизий и проверок, будет способствовать совершенствованию осуществляемого ревизорами финансового и хозяйственного контроля, окажет существенное влияние на повышение профессиональной подготовки практических работников контрольно-ревизионных органов.

#### **Библиографический список**

1. Отчет о работе Счетной палаты РФ в 2019 году [Электронный ресурс]. - URL:

<https://ach.gov.ru/upload/iblock/4e9/4e94867a31c581ff914aa42f1960f8a9.pdf>.

2. Быков В.А. Значение и методика проведения анализа актов ревизий и проверок финансовой и хозяйственной деятельности / Сборник трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика» / кол. авторов; под ред. А.Д. Бурькина и А.В. Юрченко. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – С. 215-222.

## Анализ существующей системы бюджетирования на АО «ССЗ «Вымпел»

*Винокурова А.А., Тарасова А.Ю., канд. экон. наук, доцент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В данной статье рассматривается система бюджетирования реально действующего промышленного предприятия, его финансовая структура, цели и задачи системы бюджетирования, состав бюджетов, применяемых данным предприятием.

**Ключевые слова:** бюджетирование, центр финансовой ответственности, финансовая структура.

## Analysis of the existing budgeting system at JSC «SSZ "Vimpel»

*Vinokurova A.A., Tarasova A.Yu., candidate of economic sciences, associate professor  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** This article discusses the budgeting system of a really operating industrial enterprise, its financial structure, goals and objectives of the budgeting system, the composition of budgets used by this enterprise.

**Keywords:** budgeting, financial responsibility center, financial structure.

Актуальность темы исследования заключается в том, что успешная и правильная организация процесса бюджетирования позволяет совершенствовать выполнение финансового плана и рационально распределять денежные потоки в процессе осуществления стратегического финансового плана хозяйствующего субъекта.

Проанализируем существующую систему бюджетирования на АО «ССЗ «Вымпел».

АО «Судостроительный завод «Вымпел», г. Рыбинск – динамично развивающееся судостроительное предприятие. Специализируется на выпуске средне- и малотоннажных морских и речных катеров и судов



военного и гражданского назначения из стали и алюминиево-магниевого сплава [1].

Стоит отметить, что бюджетирование – это процесс регулярного планирования, учета, контроля и анализа финансово-экономического состояния, как в целом предприятия, так и его структурных подразделений в соответствии с организационной и финансовой структурой.

Основой финансовой структуры АО «ССЗ «Вымпел» являются центры финансовой ответственности (ЦФО) во главе с генеральным директором, руководителями направлений и структурных подразделений.

На предприятии устанавливается трехуровневая система финансовой структуры:

ЦФО 1-го уровня - предприятие в целом. Руководитель ЦФО - генеральный директор. Прибыль предприятия, инвестиции, доходы и расходы контролируются руководителем ЦФО 1-го уровня. Руководитель ЦФО несет персональную ответственность за выполнение бюджетных показателей в рамках ЦФО своего уровня.

ЦФО 2-го уровня – это ЦФО функциональных направлений. Руководителями ЦФО функциональных направлений являются заместители генерального директора по направлениям. Доходы и расходы по направлениям контролируются руководителями ЦФО 2-го уровня. Руководитель ЦФО несет персональную ответственность за выполнение бюджетных показателей в рамках ЦФО своего уровня.

ЦФО 3-го уровня – ЦФО структурных подразделений. Руководителями ЦФО этого уровня являются руководители структурных подразделений предприятия. Доходы и расходы ЦФО контролируются руководителями 3-го уровня. Руководитель ЦФО несет персональную ответственность за выполнение бюджетных показателей в рамках ЦФО своего уровня.

Финансовая структура корректируется в соответствии с изменениями организационной структуры управления АО «ССЗ «Вымпел» и утверждается Приказом генерального директора.

Система бюджетирования основана на строгом исполнении персоналом предприятия в зоне своей ответственности руководящих документов предприятия, которые регламентируют порядок, правила и сроки формирования плановых и отчетных документов, формирующих как доходную, так и расходную часть бюджетов.

Объективность системы бюджетирования зависит:

- от качества планирования службами предприятия:
- номенклатуры продукции, сроков и объемов производства;

- материально-технического обеспечения;
  - трудовых и финансовых ресурсов;
  - ремонтов оборудования и основных средств;
  - расходов на энергоносители;
  - расходов на обеспечение хозяйственной деятельности и т.п.
- от исполнения в заданные сроки планов работ, ремонтов, смет расходов и т.п.;
  - от своевременного и объективного представления отчетных документов в полном объеме в соответствии с действующей на предприятии системой документооборота и бухгалтерской отчетности.

Целями системы бюджетирования являются:

1. Прогноз, планирование и контроль финансово-экономического состояния предприятия на различные периоды для достижения целей, установленных программами развития, при этом периодами бюджетирования могут быть месяц, квартал, год, 3-5 лет.

2. Согласованность и координация деятельности ЦФО с задачами предприятия.

3. Закрепление полномочий и ответственности за ЦФО и их руководителями.

4. Учет, контроль и анализ финансово-экономического состояния предприятия, ЦФО, бизнес-процессов для принятия управленческих решений.

5. Повышение информированности и заинтересованности персонала предприятия в улучшении его финансово-экономического состояния и результатах своего труда.

Для реализации целей системы бюджетирования решаются следующие задачи:

1) планирование и контроль наиболее важных направлений деятельности предприятия:

- производства по основному виду деятельности, в сферах Гособоронзаказа, военно-технического сотрудничества и гражданского судостроения;

- услуг производственного характера;

- услуг в социальной сфере;

- инвестиционных проектов.

2) текущий мониторинг деятельности предприятия по процессам:

- производство;

- снабжение;

- складирование;

- транспортировка;
- управление и прочее.

3) повышение эффективности работы предприятия в целом и бизнес-процессов по следующим критериям:

- снижение операционных и управленческих затрат;
- уменьшение цикла строительства заказов и их реализации;
- снижение коммерческих затрат;
- уменьшение дебиторской задолженности;
- капитализация основных средств и т.п.

4) распределение ответственности в разрезе ЦФО в вопросах планирования доходов и расходов по бюджетам различных уровней, своевременности исполнения планов и предоставления отчетности.

5) создание информационной базы с использованием системы 1С Предприятия, необходимой для качественного автоматизированного контроля, оценки и последующей корректировки планов предприятия для принятия управленческих решений.

Объектами бюджетирования АО «ССЗ «Вымпел» являются предприятие в целом, центры финансовой ответственности (ЦФО), судостроительные заказы, проекты развития (инвестиционные проекты).

Необходимо отметить, что бюджетная структура – это совокупность сбалансированных плановых и отчетных документов разной направленности: по направлениям деятельности, по процессам, по ЦФО, по заказам и т.п., позволяющая руководству предприятия с достаточной долей вероятности принять правильные управленческие решения для повышения эффективности деятельности предприятия в целом и по направлениям деятельности.

Результирующими документами бюджетной структуры являются бюджеты различных уровней и назначений как плановые, так и фактические, к которым относятся финансовые бюджеты, бюджеты ЦФО, бюджеты заказов, инвестиционный бюджет и прочее [3].

Финансовые бюджеты предприятия – это 3 главных документа (БДР, БДДС, ББЛ (расчетный баланс)), позволяющих определить финансовое состояние предприятия в целом, с точки зрения доходности выполняемых предприятием работ, определения потребностей в финансовых и других ресурсах, определения структуры источников финансирования. К финансовым бюджетам относятся:

1. Бюджет доходов и расходов (БДР) – формируется плано-экономическое управление (ПЭУ) по данным ЦФО в соответствии со

стандартом предприятия по управлению себестоимостью продукции (услуг).

2. Бюджет движения денежных средств (БДДС) – является главным оперативным бюджетом на предприятии, разрабатывается ПЭУ на основе БДР, по данным ЦФО в соответствии с настоящим стандартом. БДДС ведется в разрезе предприятия, заказов, ЦФО.

3. Бюджет по балансовому листу или расчетный баланс (ББЛ) разрабатывается бухгалтерией в соответствии с действующей Учетной политикой [2].

Бюджеты ЦФО предназначены для отражения взаимосвязи целей и задач ЦФО в общезаводской системе.

Бюджеты ЦФО позволяют соединить исполнение подразделениями своих функциональных обязанностей с уровнем приносимых доходов и затрат, установить связь между действиями и результатом, повысить эффективность работы подразделений и увеличить мотивацию их персонала.

Уровень финансовой ответственности ЦФО контролируется через исполнение бюджетов.

Инвестиционный бюджет предназначен для управления инвестициями и развитием предприятия и консолидируется из бюджетов инвестиционных проектов.

Инвестиционный бюджет по предприятию в целом формирует ПЭУ по бюджетам инвестпроектов, разрабатываемых ЦФО-инициаторами внедрения.

Бюджет инвестиционного проекта разрабатывается на каждое мероприятие: закупку и внедрение крупного оборудования, введения новых и реконструкция имеющихся объектов, внедрения нового программного обеспечения и других проектов.

Кроме вышеперечисленных бюджетов, ЦФО в соответствии с регламентирующими их деятельность стандартами, формируют функциональные бюджеты, графики и планы, предназначенные для отображения, анализа и контроля текущей деятельности предприятия и ЦФО по направлениям и процессам [3].

Таким образом, была рассмотрена система бюджетирования АО «ССЗ «Вымпел», её цели и задачи, а также объекты бюджетирования и бюджетная структура предприятия. Существующая на предприятии система бюджетирования позволяет достигать поставленных целей и задач, а также повышать эффективность работы на предприятии.

### **Библиографический список**

1. Официальный сайт АО «ССЗ «Вымпел» [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.vympel-rybinsk.ru/about/proizvodstvennaya-baza>.
2. Постановление системы бюджетного управления, или Три координаты бизнеса: БДР, БДДС, ББЛ / М.М. Панов. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 304 с.
3. Стандарт АО «ССЗ «Вымпел».

УДК 336.64

## **Понятие и сущность финансовой устойчивости, значение оценки финансовой устойчивости организации**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Гомозов В.В.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В данной статье авторы рассматривают, понятие устойчивости с точки зрения менеджмента, далее рассматривают финансовую устойчивость используя различные трактовки. Затем происходит выделение сущности финансового состояния и затрагивается анализ финансового состояния.

**Ключевые слова:** финансы, финансовое состояние, показатели, анализ.

## **The concept and essence of financial stability, the value of assessing the financial stability of an organization**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Gomozov V.V.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In this article, the author examines the concept of sustainability from the point of view of management, then considers financial stability using various interpretations. Then the essence of the financial condition is highlighted and the analysis of the financial condition is affected.

**Keywords:** finance, financial condition, indicators, analysis.

С точки зрения менеджмента, устойчивость – один из основных динамических характеристик развивающейся экономической системы, всегда функционирующей в переходном режиме, являющая собой свойство возвращаться в исходный или близкий к нему установившийся режим после выхода из него в результате какого – либо воздействия.

Определение «финансовая устойчивость» предприятия, в литературе имеет множество трактовок. Большая часть экономистов представляет данное понятие в узком смысле, смешивая со значением платежеспособности и кредитоспособности. Часть авторов рассматривает финансовую устойчивость в более широком смысле, принимая её не только как критерий платежеспособности, но и ликвидности, устойчивости имущественного состояния, инвестиционной привлекательности. Различие в трактовании определения «финансовая устойчивость» существует также и в зарубежной тематической литературе, это связано с наличием традиционного и современного функционального анализа ликвидности бухгалтерского баланса.

Систематизация основных точек зрения, выделение основных подходов к определению понятия «финансовая устойчивость», выявление их достоинств и недостатков свидетельствуют о целесообразности дефиниции сущности обозначенного выше понятия с позиций:

- рассмотрения его как понятия, стоящего минимум на одном уровне с понятием «финансовое состояние»;
- характеристики его как понятия, носящего оценочный характер;
- наличия чёткой связи между финансовой устойчивостью предприятия и способностью предприятия формировать доход во времени.

Изложенные выше важные особенности, которые характеризуют сущность понятия «финансовая устойчивость», позволяют сформулировать следующее определение. Финансовая устойчивость - относительная (к величине чистых активов) характеристика финансовых возможностей предприятия, определяемых формированием свободного денежного потока, сохранять и наращивать чистые активы во времени [1]. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Возможность организации своевременно осуществлять платежи, финансирование текущей деятельности и т.д., говорит о хорошем финансовом состоянии организации. Финансовое состояние организации зависит от результатов деятельности, к которым можно отнести и финансовые и производственные результаты. Если производственные, финансовые, стратегические и иные планы успешно выполняются, то это имеет положительное влияние на финансовое состояние организации,

также работает и наоборот, в результате невыполнения плана по производству, реализации продукции, не выполнения целей, ухудшается финансовое состояние предприятия и его платежеспособность.

Устойчивое финансовое состояние также имеет положительное влияние на выполнение производственных планов, обеспечения производства ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования. Главной целью финансовой деятельности является решение, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимальной прибыли.

Анализ финансового состояния организации, как один из элементов изучения его деятельности, для получения достоверной и фактической информации о финансовом состоянии заёмщика. Чтобы достичь основную цель оценки финансового состояния предполагается решение ряда конкретных задач:

1. Определяется оптимальное значение финансовых средств, предоставляемых кредитором, а также способов их погашения;
2. Кредитор проводит текущий мониторинг за показателями финансовой устойчивости заёмщика;
3. Определяются риски и оценивается их влияние на решение о выдаче кредита;
4. Определяется эффективность использования заёмных средств заёмщиком;
5. Оценка и анализ достоверности предоставленных заёмщиком обеспечений по кредиту;
6. Анализируется достаточность и надёжность представленных заёмщиком источников обеспечения [2].

Как мы видим на основе представленных выше задач, достичь объективной и достоверной оценки кредитоспособности заёмщика, можно только при комплексном и системном подходе к исследованию заёмщика.

Таким образом, необходимо сказать, о том, что анализ кредитоспособности заёмщика представляет собой, крайне эффективный способ определения того, сможет ли заёмщик вернуть заёмные деньги в срок и в полном объёме.

Специалисты выделяют основные критерии кредитоспособности юридического лица, основным критерием выступает финансовое состояние предприятий. Существуют также и иные критерии при оценке кредитоспособности и степени риска, к ним можно отнести:

1. Анализируется получение прибыли или убытка за определённый промежуток времени;
2. Анализируется ликвидность и платёжеспособность предприятия;
3. Дается оценка рыночной позиции организации;
4. Анализируется движение денежных потоков и перспектива их развития;
5. Характер клиента;
6. Способность заимствовать средства;
7. Способность зарабатывать средства для погашения долга (финансовые возможности);
8. Капитал;
9. Обеспечение кредита;
10. Условия, в которых совершается кредитная операция;
11. Контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора).

#### **Библиографический список**

1. Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для вузов. – М.: КноРус, 2020. - 432 с.
2. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз. – М.: Юрайт, 2018. - 460 с.

УДК 336.64

### **Информационная база и методы анализа финансового состояния предприятия**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Гомозов В.В.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В данной статье авторы рассказывают о информационной базе для проведения анализа финансового состояния организации. Далее кратко говорится о формах финансовой документации. Приводится мнение авторов о бухгалтерском балансе и его роли в анализе финансового



состояния организации. В заключении говорится о методах анализа финансового состояния организации.

**Ключевые слова:** финансы, финансовое состояние, бухгалтерский баланс, методы, авторы.

### **Information base and methods of analysis of the financial condition of the enterprise**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Gomozov V.V.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In this article the author tells about the information base for analyzing the financial condition of the organization. Next, he briefly talks about the forms of financial documentation. The authors' opinion on the balance sheet and its role in the analysis of the financial condition of the organization is given. The conclusion talks about the methods of analyzing the financial condition of the organization.

**Keywords:** finance, financial condition, balance sheet, methods, authors.

Анализ финансовой отчетности (FSA) означает изучение финансовой отчетности компании для получения значимой информации для принятия решений. Внешние заинтересованные стороны также проводят анализ финансовой отчетности для нескольких целей, помимо управления. Существует несколько методов анализа финансовой отчетности, которые используют руководство и внешние заинтересованные стороны.

Единые формы бухгалтерской отчетности утверждены Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [1]. В ее состав вошли:

- бухгалтерский баланс, который должен характеризовать финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату;
- отчет о финансовых результатах, отражающий финансовый результат деятельности организации за отчетный период;
- отчет о движении денежных средств с изменениями финансового положения организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности;

- отчет об изменениях капитала, раскрывающий информацию о наличии и изменениях уставного (складочного) капитала, резервного капитала, а также других составляющих капитала организации;
- пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Все эти методы различаются расчетами и факторами, используемыми для отчетности. Внешние заинтересованные стороны, включая аналитиков, финансовые учреждения, кредиторов, кредиторов и т.д., проводят FSA, чтобы понять состояние компании. Кроме того, эти методы предоставляют сводку данных, которая помогает анализировать и интерпретировать финансовые данные.

Ниже приведены наиболее популярные методы анализа финансовой отчетности.

Анализ коэффициентов является одним из самых популярных методов анализа финансовой отчетности. Существуют различные типы коэффициентов, которые помогают руководству и аналитикам добывать значимую информацию. Существует шесть категорий коэффициентов:

- показатели рентабельности;
- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты кредитного плеча;
- коэффициенты покрытия;
- коэффициенты активности;
- коэффициенты оценки [2].

Популярными среди аналитиков коэффициентами являются коэффициент текущей ликвидности, коэффициент PE, коэффициент долга и др.

После того, как аналитики рассчитали коэффициент (или коэффициенты), они могут сравнить его с таким же коэффициентом за предыдущие годы. Или они также могут сравнить его со средним показателем по отрасли или с конкурентами. Также можно сравнить соотношения с установленными стандартами или идеальным соотношением. Например, коэффициент текущей ликвидности 2:1 — это прекрасно. Однако эталонные или идеальные коэффициенты варьируются от отрасли к отрасли.

Анализ DuPont разбивает формулу ROE (доходности на капитал) на три коэффициента, чтобы помочь понять причинно-следственную связь различных факторов, приводящих к ROE. Мы просто делим чистую прибыль, доступную акционерам, на собственный капитал, чтобы

рассчитать ROE. Но анализ DuPont разделил эту формулу на произведение маржи чистой прибыли, оборачиваемости активов и финансового рычага.

При горизонтальном анализе аналитики сравнивают финансовую информацию одного периода с предыдущими годами. При этом мы сравниваем позицию с такой же позицией в другой период (год или квартал). Цель состоит в том, чтобы найти любые существенные изменения в любой позиции. Например, если себестоимость проданных товаров (COGS) увеличивается намного больше, чем увеличение продаж или валовая прибыль увеличивается, но чистая прибыль падает.

При вертикальном анализе каждая статья в финансовом отчете рассчитывается как доля другой заметной статьи. Обычно каждая статья рассчитывается как доля выручки или продаж в отчете о прибылях и убытках. Каждая статья представлена как доля общих активов в балансе. После расчета коэффициентов можно сравнить их с прошлыми годами, чтобы выявить любые необычные события.

Анализ с использованием метода сравнительной финансовой отчетности аналогичен горизонтальному и вертикальному анализу. В этом методе мы готовим отчет о прибылях и убытках и баланс таким образом, чтобы получить временную перспективу статей. Или мы можем сказать, что финансовые отчеты показывают цифры за два или более года в одном финансовом отчете. Это позволяет легко сравнивать позиции с предыдущими годами.

Эти цифры могут быть либо абсолютными, либо абсолютными, либо увеличиваться, либо уменьшаться по сравнению с прошлым годом в процентном отношении или в виде соотношений.

Анализ тренда. Метод анализа тренда в целом аналогичен горизонтальному анализу. В этом методе мы также сравниваем и просматриваем финансовые отчеты за три или более года. При анализе тенденций базовым годом становится самый ранний год. Цель состоит в том, чтобы найти любую закономерность в финансовых числах. Этими закономерностями могут быть рост (или падение) продаж, любые сезонные тенденции, колебания расходов и многое другое. Аналитик также может использовать коэффициенты для выявления тенденций (если таковые имеются) в финансовых показателях.

Помимо вышеперечисленных популярных методов, существует еще множество (но менее популярных) методов, помогающих бизнесу принимать решения. Эти методы не совсем подпадают под анализ финансовой отчетности, но они помогают аналитикам, руководству и другим заинтересованным сторонам в принятии решения.

Метод анализа денежных потоков. Этот метод помогает изучить приток и отток денежных средств и остатков на банковских счетах. В соответствии с методом анализа денежных потоков мы изучаем движение денежных средств, а не изменения в оборотном капитале. Изучение денежного потока говорит о цели: инвестиции, операции и т. д., для которых компания использует свои средства. Кроме того, он также показывает источник этих средств.

Метод анализа движения средств. Этот метод также помогает изучить источники и использование средств за определенный период. В нем рассказывается, откуда бизнес получает средства и на что он их тратит. Кроме того, анализ движения денежных средств также помогает выявить изменения (если таковые имеются) в финансовой структуре компании.

Метод анализа затрат, объема и прибыли. Анализ Cost Volume Profit или анализ CVP помогает установить взаимосвязь между продажами, затратами и прибылью. Для этого анализа мы разделяем затраты на переменные и постоянные затраты. После этого этот метод помогает определить взаимосвязь между продажами и переменными затратами, а также постоянными затратами. Такая методика помогает бизнесу найти точку безубыточности, запас прочности и т.д.

Метод анализа производительности. Несмотря на то, что бизнес проводит финансовый анализ, чтобы проанализировать, как он работает, некоторые нефинансовые показатели эффективности также помогают оценить его эффективность. Бизнес становится более прибыльным, если он удовлетворяет заинтересованные стороны и достигает своих целей по прибыли. Следовательно, он также устанавливает нефинансовые стандарты, которые в конечном итоге помогают в оценке эффективности.

Существуют различные способы, которые помогают бизнесу в проведении анализа эффективности. Он включает в себя KPI (ключевые показатели эффективности), бенчмаркинг и т.д. [2].

При отсутствии вышеуказанных методов анализа финансовой отчетности проведение финансовой проверки может оказаться затруднительным. Эти методы упрощают FSA, организуя сбор и оценку финансовой информации. Банки, аудиторы, аналитические фирмы, рейтинговые агентства, кредиторы и т. д. используют эти методы, чтобы понять финансовое состояние компании.

### **Библиографический список**

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2015. - 216 с.

2. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ организации: учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2019. - 332 с.

УДК 336.64

### **Сравнительная характеристика основных моделей оценки стоимости публичных компаний**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Наумов И.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье автором представлена сравнительная характеристика основных моделей оценки стоимости публичных компаний. Характеристика произведена в разрезе достоинств и недостатков каждой модели: DCF и DDM в рамках доходного подхода; Public comparables и Precedent transaction в рамках сравнительного подхода; NAV и Liquidation value в рамках затратного подхода. В конце статьи автором описаны возможные приемы повышения точности конечной оценки стоимости публичной компании.

**Ключевые слова:** стоимость компании, модель оценки, DCF, менеджмент.

### **Comparative characteristics of the main models for estimating the value of public companies**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor*

*Naumov I.A.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl branch*

**Abstract.** In the article, the author presents a comparative description of the main models for estimating the value of public companies. The characteristic is made in the context of the advantages and disadvantages of each model: DCF and DDM within the income approach; Public comparables and Precedent

transaction within the comparative approach; NAV and Liquidation value within the cost approach. At the end of the article, the author describes possible methods for improving the accuracy of the final valuation of a public company.

**Keywords:** company value, valuation model, DCF, management.

Менеджмент стоимости компании осуществляется на основании данных оценки. От того, как правильно подойти к вопросу оценки стоимости бизнеса будет зависеть эффективность топ-менеджмента. В связи с этим, актуальным вопросом является изучение основных достоинств и недостатков наиболее популярных моделей оценки стоимости бизнеса.

В финансовом менеджменте и финансово-инвестиционной оценке выделяют три подхода к оценке стоимости компании: доходный подход; сравнительный подход; затратный подход.

Основными моделями доходного подхода считаются DCF и DDM, основными моделями сравнительного подхода - Public comparables и Precedent transaction, основными моделями затратного подхода - NAV и Liquidation value. Рассмотрим ключевые достоинства и недостатки каждой модели в таблице 1.

Таблица 1. - Сравнительная характеристика основных моделей оценки стоимости бизнеса [1]

Наименование модели оценки стоимости бизнеса	Достоинства	Недостатки
DCF	Исследует самое главное – генерацию свободных денежных потоков	Не применить к компаниям с отрицательными денежными потоками
	Может быть использована в любой финансовой организации любой страны	Чувствительность к темпам роста и к изменению показателей (выручка, прибыль до налогообложения, капитальные расходы и т.д.)
	Самая популярная (в ИВ, в оценке, в венчурном капитале и т.д.)	Не всегда можно найти данные для расчёта (если отчётность составлена по стандартам РСБУ)
	-	Некоторые компании считают, что расчёт FCFE для них не подходит, потому что не учитывает «неденежные» прибыли и расходы
	-	Высокая трудоемкость расчетов
DDM	Модель более простая для расчетов, чем традиционная DCF	Может существовать только тогда, когда есть дивиденды

	Часто используется для «дивидендных аристократов» и «дивидендных королей»	Необоснованный мультипликатор роста дивидендов
	-	Не учитывается факт обратного выкупа акций
Public comparables	Легкая в построении (используя различные мультипликаторы на основе различных финансовых агрегаторов, например Google Finance, Investing.com и т.д.)	Оценить можно только те компании, которые торгуются на бирже, частные компании оценить невозможно (нет рынка капитала)
	-	Конфликтующие даты (мультипликаторы разных компаний могут быть созданы и учтены в разное время)
	-	Сложность оценки справедливости мультипликатора
Precedent transaction	Используются конкретно рыночные значения	Невозможно оценить, если в данном секторе не было сделок
	Можно использовать для оценки публичных компаний и частных	Влияния «договоренности» о том, как была продана та или иная доля акций
NAV	Хорошо подходит для оценки стоимости банковского бизнеса	У некоторых компаний нет чистых активов
	Подходит для компаний, у которых значительная доля материальных активов и нестабильные (или отрицательные) денежные потоки	Сложно оценить актив по рыночной стоимости (дополнительный транзакционные издержки)
Liquidation value	Легкость подсчета	Ликвидационная стоимость значительно ниже рыночной
	Возможность расчёта для организаций, целью которых не является получение дохода	Не учитываются особенности бизнеса а также перспективы его развития
	Возможность расчёта при отсутствии необходимой информации для оценки по другим методам	-

На практике, для целей повышения точности конечной оценки стоимости бизнеса, используются некоторые приемы: сочетание нескольких моделей оценки, объединение моделей, использование дополнительных финансовых показателей и мультипликаторов.

Интерпретация любой из выше представленных моделей может быть скорректирована при помощи стандартных финансовых показателей, таких как: коэффициенты ликвидности; коэффициенты устойчивости; коэффициенты денежного потока; коэффициенты рентабельности; NPV и другие показатели [2].

В завершении важно отметить, что выбор конкретной модели может быть обусловлен очень широким спектром различных причин и факторов. Но наиболее применимой моделью для управления стоимостью компании

принято считать DCF модель в рамках доходного подхода к оценке, поскольку данная модель наиболее широко охватывает все стороны основного бизнеса компании и может применяться для большинства современных компаний.

#### **Библиографический список**

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. - М.: Альпиа Бизнес Букс, 2020. - 1342 с.
2. Управление стоимостью компании [Электронный ресурс]. – URL: <http://vestnikmckinsey.ru/finance/upravlenie-stoimost-yu-kompanii>.

УДК 379.85

### **Проблемы перехода предприятий России на требования МСФО**

*Логина Т.В.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация:** статья посвящена некоторым проблемам, связанным с переходом российских предприятий на требования международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Реформирование учета и отчетности в России в соответствии с требованиями МСФО началось с 1997 года, когда была принята Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике, а затем Программа реформирования учета и отчетности в соответствии с МСФО.

**Ключевые слова:** реформирование, отчетность, МСФО, проблемы.

### **Problems of transition of Russian enterprises to IFRS requirements**

*Loginova T.V.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** The article is devoted to some problems associated with the transition of Russian enterprises to the requirements of International Financial Reporting Standards (IFRS). The reform of accounting and reporting in Russia in accordance with IFRS began in 1997, when the Concept of Accounting in a Market Economy was adopted, and then the Program for Reforming Accounting and Reporting in accordance with IFRS.



**Keywords:** reforming, reporting, IFRS, problems.

Важным этапом на пути реформирования учета и отчетности России по требованиям МСФО явилось принятие Концепции развития учета и отчетности на среднесрочную перспективу, которая была рассчитана до 2010 года.

В 2011 году появилось сразу несколько документов, посвященных признанию МСФО и Разъяснений МСФО на территории Российской Федерации, а также План Министерства финансов России на 2012-2015 годы по развитию учета и отчетности на основе МСФО.

Кроме того, был принят Федеральный закон «О бухгалтерском учете», который вступил в силу с 1 января 2013 года. Закон снимает ограничения по применению МСФО и рекомендует использовать их при установлении правил ведения бухгалтерского учета в организациях России.

Все принятые, в последнее время документы, направлены на реализацию требований международных стандартов.

МСФО широко применяются и приняты в качестве основы подготовки финансовой отчетности во многих странах. Теперь к этому процессу присоединилась и Россия.

Каковы же проблемы перехода предприятий России на требования МСФО?

Прежде всего, необходимо отметить, что система стандартов достаточно сложна и требует их досконального изучения, поэтому не все предприятия относятся к данному процессу положительно, поскольку одной из основных проблем перехода является проблема кадров. Специалисты, способные составлять финансовую отчетность по требованиям МСФО, стоят дорого, и не каждая компания может их пригласить к себе на работу.

Несмотря на то, что многие учебные заведения предлагают программы обучения по МСФО, систематизированного подхода к образованию в области международных стандартов пока нет.

Международные стандарты значительно сложнее российских правил учета и требуют большей профессиональной подготовки и более глубоких знаний. При этом стандарты основаны на широком применении специалистами своих профессиональных суждений.

Если сравнить с российским подходом, то необходимо отметить, что требования по ведению учета и составлению отчетности в России регламентированы нормативно-законодательными документами, кроме того, российские специалисты должны выполнять требования налогового

законодательства, поэтому возможность применения ими профессионального суждения на сегодняшний день достаточно условна.

Одной из самых сложных задач является грамотное толкование требований международных стандартов по конкретным операциям и фактам хозяйственной жизни с учетом специфики деятельности конкретной организации. При этом сложности возникают и с применяемыми методами оценки активов и обязательств.

Но в последнее время произошли значительные изменения в направлении применения требований МСФО в практике ведения российского учета и составлении отчетности. Были приняты новые федеральные стандарты бухгалтерского учета «Запасы», «Основные средства» и др., которые раскрывают новый подход к оценке активов организации, например, справедливая стоимость или возмещаемая стоимость и другие.

Взяв за основу МСФО, нельзя заставить все предприятия перейти на них в обязательном порядке. Надо предоставить им право выбора учетной системы, что позволит сделать процесс перехода на требования МСФО не таким болезненным.

Нельзя также полностью отказаться от применения российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ). Поэтому России и выбрала направление сближения российских стандартов с международными.

В настоящее время в мировой практике получил широкое распространение процесс, который называется конвергенцией, означающий сближение различных моделей учета с требованиями МСФО.

Процесс конвергенции обеспечивается следующими мерами:

- определением ряда национальных регулирующих органов в качестве партнеров Комитета по МСФО;

- регулярными встречами Правления Комитета по МСФО с национальными регулируемыми органами;

- координацией планов работ;

- назначением членов Правления Комитета по МСФО, ответственных за связи с конкретными национальными регулируемыми органами;

- согласованием процессов принятия стандартов;

- созданием совместных рабочих групп по разработке стандартов и др.

В развитие процесса конвергенции, разработаны совместные стандарты (система МСФО и американская система GAAP): МСФО 8 «Операционные стандарты», МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» и др.

Рассматривая вопрос, связанный с переходом на МСФО, нельзя не осветить вопросы, связанные с направлениями формирования отчетности организаций.

Порядок формирования отчетности по МСФО может осуществляться несколькими методами: ведение параллельного учета; переход на МСФО и отказ от национальных стандартов; метод трансформации отчетности.

Параллельный учет - предусматривает ведение учета и составление отчетности как по российским стандартам (РСБУ), так и по МСФО параллельно. Ведение параллельного учета оправдано в том случае, когда собственники заинтересованы в повышении качества учетной информации и подготовке отчетности, обеспечивающей достоверное представление финансового положения и финансовых результатов деятельности компании. Оправдан он и в том случае, когда компания предполагает составлять отчетность по МСФО на регулярной основе. Этот метод ускоряет процесс подготовки консолидированной отчетности, так как требует меньше времени для составления отчетности группы взаимосвязанных организаций. К недостаткам метода можно отнести большие затраты труда и времени, связанные с подготовкой отчетности.

Метод, связанный с отказом от национальных стандартов и полным переходом на требования международных стандартов, применяется редко и на добровольной основе.

Более широкое распространение в России получил метод трансформации отчетности. Суть метода состоит в корректировке и реклассификации показателей российской отчетности в отчетность по требованиям МСФО. Для составления такой отчетности надо провести большое количество корректировочных записей, составив трансформационные таблицы. С помощью таких записей, устраняются различия между требованиями МСФО и действующей системой бухгалтерского учета в России.

В современных условиях существует уже немало предприятий, которые трансформируют финансовую отчетность по требованиям МСФО. При этом им приходится сталкиваться с множеством проблем, основными из которых являются:

- процесс трансформации реализуется собственными силами без привлечения специалистов со стороны. При этом используется определенная программа, в которую вносятся данные из российской отчетности, которые затем корректируются. Многие корректировки показателей отчетности должны выполняться исходя из

профессионального суждения бухгалтера и знаний МСФО, не знание которых может привести к ошибкам и искажениям в отчетности;

- проблемы, связанные с расхождениями в принципах учета. Например, принципа сопоставимости. Данный принцип не может соблюдаться полностью в связи с тем, что постоянно меняется законодательство и отчетность приходится каждый раз корректировать;

- расхождения в методах оценки элементов финансовой отчетности;

- несовершенство плана счетов финансово-хозяйственной деятельности организации и документа об учетной политике;

- расхождения в приоритетности интересов пользователей учетной информации (по МСФО – собственник, инвестор, по российскому законодательству – налоговые органы) и др.

Процесс трансформации российской отчетности в отчетность по требованиям МСФО в настоящий момент еще недостаточно совершенен и испытывает немало трудностей, так как приходится делать многочисленное количество корректирующих записей, а для этого нужны высококвалифицированные специалисты, обладающие широкими знаниями в области российского и международного учета и отчетности. При этом - чем больше организаций будут составлять отчетность по международным требованиям, тем скорее отпадет необходимость в большом количестве корректировок при трансформации отчетности. Для этого потребуется установить соответствие национальных стандартов бухгалтерского учета международным. Совершенствование российского законодательства в области бухгалтерского учета и отчетности позволит более правильно трансформировать отчетность по требованиям МСФО [1].

В российской практике составление финансовой отчетности по МСФО не освобождает организации от подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности по российским стандартам и от составления статистической и налоговой отчетности, что требует немалых затрат труда и времени работников бухгалтерий.

Но переход российских предприятий на требования МСФО - это существующая реальность, чем больше организаций будут составлять отчетность по международным стандартам, тем быстрее отпадет необходимость в большом количестве корректировок при трансформации отчетности.

Уже сейчас, для некоторых организаций России, переход на МСФО стал объективной потребностью, так как дает возможность привлекать иностранные инвестиции с целью дальнейшего развития бизнеса.

Совершенствование законодательства в области бухгалтерского учета и отчетности, а также более широкая подготовка специалистов, разбирающихся в составлении финансовой отчетности по требованиям международных стандартов, позволит более удачно составлять отчетность по МСФО.

#### **Библиографический список**

1. Порядок трансформации отчетности по требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). В сборнике: Наука современности: проблемы и решения. Сборник научных статей. Научный редактор А.Н. Ромеро. – М., 2018. С. 72-76.

УДК 657.62

### **Управление запасами денежных средств как способ улучшения финансового состояния организации**

*Логина Т.В., Жишко Г.В.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Актуальность темы статьи продиктована, прежде всего, тем, что в рыночной экономике перед экономическими субъектами остро стоят вопросы улучшения финансового состояния и более эффективного использования ресурсов. На помощь приходят методы финансового анализа. В статье на практическом примере показано, что данную задачу в частности позволяет решить метод оптимизации остатка денежных средств.

**Ключевые слова:** финансовые показатели, денежные средства, финансовая устойчивость.

### **Cash management as a way to improve the financial condition of the organization**

*Loginova T.V., Zhishko G.V.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** The relevance of the topic of the article is dictated by the fact that in a market economy, economic entities face acute issues of improving their

financial condition and more efficient use of resources. Financial analysis methods come to the rescue. In the article, it is shown by a practical example that this task in particular can be solved by the method of optimizing the balance of funds.

**Keywords:** financial indicators, money, financial stability.

В финансовом анализе особое место занимают методы управления запасами денежных средств, практическое применение которых позволяет экономическим субъектам принимать более обоснованные и грамотные решения, способствующие улучшению финансового состояния организации. Ценность методов управления запасами денежных средств заключается в возможности получить аналитические данные и оценить временно свободные денежные средства, размещенные в кассе и на счетах организации с двух позиций. Прежде всего, определить оптимальный для финансирования текущей деятельности конкретной организации запас денежных средств, и, во-вторых, установить объем денежных средств, превышающий оптимальный. Денежные средства свыше оптимального запаса можно использовать экономическому субъекту как дополнительный источник дохода, разместив, например, в сфере финансовых инвестиций.

Управление остатками денежных средств основано на применении многочисленных и разнообразных методик оптимизации денежных остатков. Авторами на примере субъекта малого бизнеса ЗАО «Стройматериалы» проведена оценка остатка денежных средств на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2021 г. Для определения оптимального остатка денежных средств использована модель Миллера - Орра [1, с. 64].

Минимальный остаток денежных средств, как страховой запас, рассчитан на основе отчета о движении денежных средств, как минимальная среднедневная потребность организации в денежных средствах в 2021 г. Расчеты показали, что среднеарифметическая величина оттока денежных средств за 2021 г. составила 58,3 тыс. руб. Показатели, использованные для расчета оптимального и максимального остатка денежных средств, и сами расчеты приведены в таблице 1.

Для проверки приемлемости расчетного значения (табл. 1) оптимального остатка денежных средств в размере 114,3 тыс. руб. составлен платежный календарь на декабрь 2021 г. Календарь показал, что данного остатка в размере 114,3 тыс. руб. организации достаточно,

потребность в привлечении дополнительных денежных средств отсутствует.

По бухгалтерскому балансу организации остаток денежных средств на 01.01.2022 г. составляет 2452 тыс. руб. Что существенно превышает оптимальный остаток денежных средств.

Таблица 1. - Расчет оптимального и максимального остатка денежных средств

№	Среднеквадратическое отклонение остатка ежедневного денежного потока, тыс. руб.	Средняя ставка по депозитам, %	Транзакционные издержки при переводе средств с депозита на расчетный счет, тыс. руб.	Оптимальный остаток денежных средств, тыс. руб.	Максимальный остаток денежных средств, тыс. руб.
1	564,7	6,0	---	114,3	226,3
Расчет дневной ставки доходности $i_s = 1,06^{(1/365)} - 1 = 0,00016$					
Расчет $C_{opt} = (3 * 564,7^2 / 4 * 0,00016)^{1/3} = 114,3$ тыс. руб.					
Расчет $C_{max} = 3 * (114,3 - 58,3) + 58,3 = 226,3$ тыс. руб.					

Таким образом, для получения дополнительной прибыли и без ущерба оперативной платёжеспособности и ликвидности баланса организация может временно свободные денежные средства в размере 2300 тыс. руб. (округленная разница между остатком денежных средств и величиной оптимального остатка денежных средств (2452-114,3 = 2337,7 тыс. руб.)) разместить в качестве краткосрочных финансовых вложений на максимально безопасных и высоколиквидных предложениях финансового рынка – это на депозите банка или в облигациях федерального займа.

В статье рассматривается депозит банка, проанализировано предложение нескольких крупных банковских организаций для малого и среднего бизнеса по размещению денежных средств на депозите. С точки зрения авторов наиболее удобные и выгодные условия для исследуемой организации содержит предложение одного крупного российского банка по депозиту «Универсальный» сроком на 1 год, где по условиям депозита банк предлагает наиболее высокий процент по вложению в размере 7,45% годовых. Таким образом, при размещении 2300 тыс. руб. на депозите «Универсальный» сроком на 1 год размер дополнительной прибыли организации составит 171,35 тыс. руб. (2300 тыс. руб.\*7,45%).

Сформировав прогнозную отчетность за 2021 г. с учетом дополнительного дохода, в таблице 2 проведена оценка динамики финансового состояния организации на основе ряда показателей ликвидности и платежеспособности.

В целом все относительные показатели платежеспособности (табл. 2) демонстрируют положительную динамику и свидетельствуют об улучшении значений коэффициентов ликвидности, что оценивается положительно и говорит об улучшении ликвидности баланса организации. Прирост показателей ликвидности оказал позитивное влияние на улучшение показателей платежеспособности. Показатель текущей платежеспособности не соответствует нормативному критерию, это означает, что затруднения со своевременным исполнением срочных обязательств сохранились. Однако следует отметить положительную динамику коэффициента общей платежеспособности, которая свидетельствует о том, что у организации выросли возможности для исполнения всех взятых на себя обязательств.

Таблица 2. - Прогнозные относительные показатели оценки платежеспособности ЗАО «Стройматериалы» за 2021 г.

Показатель (коэффициент)	Критерии	На 31.12. 2021 г. (факт)	На 31.12. 2021 г. (прогноз)	Изменение
1. Абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,7203	0,7647	+0,4440
2. Критической (срочной, промежуточной) ликвидности	$\geq 1,0$	0,8434	0,8869	+0,0435
3. Текущей ликвидности	$\geq 2,0$	2,0682	2,1023	+0,0341
4. Комплексный (общий) показатель ликвидности	1,5 - 2,5	0,8000	0,8305	+0,305
5. Платежеспособности по текущим обязательствам, мес.	$\leq 3$ месяца	4,1911	4,2241	+0,0330
6. Общей платежеспособности	$\geq 2,0$	2,9080	2,9194	+0,0114

Все показатели прогнозной текущей финансовой устойчивости (табл. 3) демонстрируют позитивную динамику по улучшению финансовой стабильности. Однако дополнительный доход по депозиту не оказал существенного влияния на финансовые показатели и не позволил организации перейти от неустойчивого финансового состояния с нарушенной платежеспособностью к нормальной финансовой устойчивости с нормальным уровнем платежеспособности (2-й тип).

Полученные аналитические данные краткосрочной финансовой устойчивости оцениваются положительно.

Обновленные показатели долгосрочной финансовой устойчивости показывают, что оптимизация остатка денежных средств позволяет повысить уровень финансовой устойчивости организации на перспективу (табл. 4).



Таблица 3. - Прогнозные абсолютные показатели оценки краткосрочной финансовой устойчивости ЗАО «Стройматериалы» за 2021 г., тыс. руб.

Показатель	На 31.12.2021г.(факт), тыс. руб.	На 31.12.2021г.(прогноз), тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.
1.Собственные оборотные средства (СОС)	-1320	-1175	+145
2.Собственные и долгосрочные источники (СДИ)	+3636	+3781	+145
3.Общая величина источников (ОИФ)	+7040	+7211	+171
4.Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-5489	-5344	+145
5.Излишек (+) или недостаток (-) СДИ	-533	-388	+145
6.Излишек (+) или недостаток (-) ОИФ	+2871	+3042	+171
7.Модель и тип финансовой устойчивости согласно классификации	{0;0;1}3-й тип	{0;0;1}3-й тип	X

Улучшились показатели финансовой независимости, финансирования и капитализации, говорящие о том, что повысилась достаточность собственного капитала для финансирования деятельности. Уменьшился коэффициент зависимости, что говорит о снижении зависимости от кредиторов и оценивается положительно.

Таблица 4. - Прогнозные относительные показатели оценки долгосрочной финансовой устойчивости ЗАО «Стройматериалы» за 2021 г.

Показатель (коэффициент)	Критерии	На 31.12. 2021 г. (факт)	На 31.12. 2021 г. (прогноз)	Изменение
1.Автономии (независимости)	$\geq 0,5$	0,6561	0,6575	+0,0014
2.Финансовой устойчивости	$\geq 0,7$	0,8600	0,8600	0,0000
3.Финансовой зависимости	$\leq 0,5$	0,3439	0,3425	-0,0014
4.Капитализации (левериджа)	$< 1,0$	0,5241	0,5210	-0,0031
5.Маневренности	0,2-0,5	-0,0828	-0,0730	+0,0098
6.Финансирования	$\geq 1,0$	1,9080	1,9194	+0,0114

Таким образом, аналитические расчеты свидетельствуют о том, что оптимизация остатка денежных средств позволит обществу определить сверх оптимальный запас денежных средств, без лишних затрат получить дополнительный доход и улучшить финансовые показатели. Оценка показала, что у общества улучшилась ликвидность баланса, общая платежеспособность. Общество не преодолело барьер неустойчивого финансового состояния, но повысило финансовую независимость, снизило финансовую зависимость, улучшилась долгосрочная финансовая устойчивость за счет роста собственных источников финансирования.

Следовательно, на практическом примере авторами подтверждено, что на основе методов оптимизации запасов денежных средств можно

получить важную аналитическую информацию, позволяющую принять взвешенные управленческие решения по более эффективному использованию ресурсов и соответственно изысканию резервов по улучшению финансового состояния организации.

#### **Библиографический список**

1. Управление денежными потоками. Практикум: учебное пособие / П.Е. Жуков. – М.: ИНФРА - М, 2021. -186 с.

УДК 65.01

### **Анализ инвестиционной привлекательности предприятия**

*Неклюдов В.А., канд. экон. наук, доцент*

*Серова С.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье представлено сравнение определений инвестиционной привлекательности зарубежных и отечественных авторов, выделены финансовые показатели. Учитываются факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, и методологические подходы к анализу.

**Ключевые слова:** анализ, инвестиционная привлекательность, инвестиции, финансовые показатели.

### **Analysis of the investment attractiveness of the enterprise**

*Neklyudov V.A., candidate of economic sciences, associate professor*

*Serova S.A.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** The article presents a comparison of definitions of investment attractiveness of foreign and domestic authors, financial indicators are

highlighted. Factors affecting the investment attractiveness of the enterprise and methodological approaches to analysis are taken into account.

**Keywords:** analysis, investment attractiveness, investments, financial indicators.

Чтобы выяснить, что представляет собой анализ инвестиционной привлекательности, для начала разберем понятие инвестиции. Для успешного развития предприятия необходимы соответствующие финансовые вложения. Финансовые вложения — это инвестиции.

Согласно ст. 1 ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 22.02.1999 № 39-ФЗ «инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1].

Помимо определения, данного в Федеральном законе, авторы в своих работах высказывают свое мнение по этому вопросу. Изучив документы за последние 10 лет, выяснилось, что авторы пытаются преобразовать определение для более точного и полного объяснения.

Авторы И.В. Попов, А.Н. Плотников и Д.А. Плотников подчеркивали противоположность определений иностранных и отечественных авторов. Изучив определения инвестиций, они обнаружили, что зарубежные авторы конца 20 века рассматривали инвестиции как систему увеличения средств производства и производственных ресурсов, что сводило определение «инвестиции» до реального инвестирования – в производственный сектор. Однако такая интерпретация определения не является полной, поскольку не хватает денежных вложений в ценные бумаги, банковские депозиты, интеллектуальные ценности.

Определение отечественных авторов отличалось тем фактом, что инвестировать в него могут только юридические лица. Эти определения исключают возможность участия в инвестиционном процессе физ. лиц, а также в фондовой бирже, на которую приходится большая часть инвестиций инновационных компаний, что, безусловно, неверно.

Инвестиционная привлекательность предприятия представляет собой совокупность характеристик, состав которых показывает, насколько эффективны инвестиции в дальнейшее развитие

предприятия. Преобладающим показателем является фактор получения стабильного дохода в течение длительного периода [3, с. 16].

Сегодня многие фирмы ведут жесткую конкуренцию за дополнительный капитал для развития будущего проекта. В основном вкладываются в проект, который тщательно разработан, инвестор может видеть картину дохода после реализации. Поэтому стоит разработать отчет с финансовыми показателями, где можно увидеть нюансы.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется путем расчета экономического состояния предприятия с использованием финансовых показателей. В состав этих показателей входят:

- ликвидность - показывает, насколько быстро предприятие может превратить свои активы в денежные средства в случае необходимости;
- имущественное положение - отражает долю оборотных и внеоборотных средств в общем имуществе предприятия;
- деловая активность – показатель, характеризующий все финансовые процессы на предприятии, от которых в свою очередь зависит прибыль предприятия;
- финансовая зависимость - показывает зависимость предприятия от внешних источников финансирования и возможно ли функционирование без дополнительных средств;
- рентабельность - отражает эффективность использования компанией своих финансовых возможностей.

Формула рентабельности продаж высчитывается следующим образом:

$$\text{Рентабельность продаж (ROS)} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100\% . \quad (1)$$

Основная формула расчета показателя Return on Assets (ROA) основана на отношении чистой прибыли и суммарных активов:

$$\text{Рентабельность активов (ROA)} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \times 100\% . \quad (2)$$

Рентабельность собственного капитала можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{Рентабельность соб. капитала (ROE)} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{СК}} \times 100\% , \quad (3)$$

где СК – собственный капитал.

Факторы, которые влияют на инвестиционную привлекательность, можно поделить по источнику возникновения на внутренние и внешние.

Внутренние факторы находятся в зависимости от деятельности компании. К ним принадлежат: концепция управления компанией; ассортимент выпускаемой продукции; с использованием инновационных заключений в технологиях производства и оборудования.

Внешние факторы, не зависящие от предприятия (это экономические особенности отрасли, возможности региона, в котором действуют коммерческие организации, законодательство в сфере инвестирования).

Рассмотрим более подробно внутренние факторы.

Финансовое состояние компании. Выражается в платежеспособности предприятия, т. е. своевременное внесение платежей по кредиту, поставщикам, оплата заработной платы, вносить платежи в бюджет. Финансовое состояние компании говорит о её конкурентно способности и о его возможности в деловом сотрудничестве. Финансовое состояние непосредственно оказывает большое влияние на дивидендный доход, что приобретают владельцы компании.

Высокоэффективная система управления. Она гарантирует наилучшее распределение получаемых средств и контроль за их применением. Она рассматривается как одна из главных гарантий возврата вложенных средств и уплаченных процентов, дивидендов по ним. Позиция компании поднимается при приглашении в совет директоров независимых директоров, поэтому они выступают в качестве специального знака качества, а его помощь в принятии управленческих решений будет гарантией эффективности.

Номенклатура выпускаемой продукции. Это представляет интерес для инвесторов с точки зрения соотношения постоянных и переменных затрат в структуре ее себестоимости. Коммерческая организация со стабильным значением общей суммы производственных затрат чрезвычайно чувствительна к различным изменениям объема производства. Если количество проданных товаров уменьшится, то прибыль от продаж уменьшится, а постоянные затраты останутся на прежнем уровне, в этом случае произойдет резкое снижение прибыли. Переменные затраты варьируются пропорционально объему производства.

Диверсификация производства. Внимание инвесторов привлекает та компания, которая производит диверсифицированную продукцию. Если

один вид продукции нерентабелен или низко рентабелен, компания может получать стабильный доход за счет других видов продукции.

Наличие отчетности в открытом доступе. Инвесторы ценят качественную финансовую отчетность.

Таким образом, инвестиционная привлекательность зависит от множества разных факторов и является сложной и многомерной характеристикой организации, можно выделить разные группы [2, с. 14].

В настоящее время существует множество методов оценки инвестиционной привлекательности бизнеса, но, изучая их, можно сделать вывод, что эта область еще недостаточно развита.

Если у компании ощущается огромная нехватка средств, можно рассмотреть вопрос о прямых инвестициях. Этот метод делится на:

- инвестиции от финансовых инвесторов;
- стратегический вид инвестиций.

Вложения финансовых инвесторов подразумевают получение небольшой доли акций с более высокой реализацией через 2-5 лет, кроме того, допустимо размещение на фондовом рынке, где есть большой круг инвесторов. От продажи акций инвестор получает основную прибыль, следовательно, инвестиционная привлекательность будет расти.

Стратегический тип инвестиций заключается в том, что инвестор становится владельцем другой компании, то есть инвестор приобретает значительную долю в долгосрочной перспективе. В этом методе основной целью инвестора является приобретение готовой компании или слияние со своей компанией.

Методология этапа оценки деловой привлекательности компании представляет собой объединение всех данных по группам показателей. Первоначально изучение финансового состояния компании проводится на основе бухгалтерской отчетности, в том числе:

- анализ баланса;
- анализ и планирование прибыли;
- анализ активов компании.

Стабильное финансовое положение можно считать стабильным, если все показатели в норме. Ситуация считается критической, если показатели ниже нормы, а в операционном капитале преобладают заемные средства. Нестабильное финансовое положение — это когда собственный капитал равен или немного превышает заемные средства.

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме

капитальных вложений». Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».

2. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина, К.В. Бахтин [и др.]; под ред. Д.А. Ендовицкого. — М.: КноРус, 2020. — 374 с.

3. Управление инвестиционной привлекательностью организации: учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, И.С. Антонова. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 223 с.

УДК 336.711.6

### **Организация процесса анализа финансовой отчетности коммерческого банка**

*Сальников А.М., канд. экон. наук, доцент*

*Гришкина А.Д.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье автором описан процесс проведения анализа финансовой отчетности российских коммерческих банков. Рассмотрены методы анализа финансовой отчетности, наиболее часто применяемые на практике и обеспечивающие достаточную степень информативности. Дополнительно автор раскрыл основные формы отчетности кредитных организаций в Российской Федерации, применяемые для их анализа. В завершении были предложены варианты группировки выводов по итогам анализа финансовой отчетности кредитных организаций.

**Ключевые слова:** коммерческий банк, финансовая отчетность, анализ; процесс.

### **Organization of the process of analyzing the financial statements of a commercial bank**

*Salnikov A.M., candidate of economic sciences, associate professor*

*Grishkina A.D.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In the article, the author describes the process of analyzing the financial statements of Russian commercial banks. The methods of analysis of financial statements, which are most often used in practice and provide a sufficient degree of information content, are considered. In addition, the author disclosed the main reporting forms of credit institutions in the Russian Federation used for their analysis. In conclusion, options for grouping conclusions based on the results of the analysis of the financial statements of credit institutions were proposed.

**Keywords:** commercial bank, financial statements, analysis; process.

В первой половине 2022 года на российскую экономику обрушились тяжелые санкции со стороны недружественных стран в результате признания Россией независимости ДНР и ЛНР. Под огонь попали все сектора экономики и в особенности банковский сектор. Крупнейшие российские кредитные организации попали в санкционные списки различных стран и их активы были заморожены. Некоторые банки были отключены от системы SWIFT. Платежные системы Visa и MasterCard, Google в части электронной оплаты и других сервисов, а также другие значимые для отечественной финансовой системы зарубежные игроки приостановили деятельность в Российской Федерации.

Таким образом, актуальность статьи обусловлена выросшим запросом со стороны инвесторов и иных пользователей публичной отчетности на более глубокий анализ результатов деятельности российских банков в следствие введения против отечественной банковской системы ряда санкционных предписаний.

Процесс анализа финансово-экономического состояния включает в себя изучение всех основных сторон финансово-хозяйственной деятельности коммерческого банка за определенный промежуток времени по имеющейся в доступе финансовой отчетности.

Последовательность данного анализа в общем виде выглядит следующим образом:

1. Изучение финансовой отчетности коммерческого банка;
2. Выявление статей, характеризующих финансовое состояние коммерческого банка;
3. Составление общей характеристики имущественного и финансового состояния по рассматриваемому балансу;
4. Анализ коэффициентов, характеризующих финансовое состояние;
5. Оценка текущего финансового положения;
6. Прогнозирование банкротства коммерческого банка;



7. Составление общего вывода о финансово-хозяйственном положении коммерческого банка [2].

Традиционно, для анализа финансовой отчетности, применяются следующие методы:

1. Сравнительный анализ - сравниваются показатели изучаемого банка с банком-конкурентом или со среднеотраслевыми показателями;

2. Факторный (интегральный) анализ - изучается влияние отдельных факторов на общий показатель. Включает в себя методы цепных подстановок, относительных и абсолютных разниц;

3. Трендовый анализ - производится расчет отклонений показателей от базисного уровня для определения тренда, применяемого для перспективного анализа;

4. Метод коэффициентов - производится расчет отношений показателей отчетности и их комбинаций и установление их взаимосвязей;

5. Горизонтальный анализ - базовый метод анализа, предполагающий расчет изменений показателей относительно их значений в предыдущие периоды времени;

6. Вертикальный анализ - базовый метод анализа, предполагающий расчет удельного веса показателей отчетности к некоторому общему итогу.

Основными отчетами коммерческого банка, используемыми в анализе, являются:

1. Оборотная ведомость по счетам учета кредитной организации по форме 101;

2. Отчет о прибылях и убытках по форме 102;

3. Расчет резерва на возможные потери по ссудам по форме 115;

4. Сведения об активах и пассивах по срокам востребования и погашения по форме 125;

5. Данные об использовании прибыли и фондов, создаваемых из прибыли по форме 126;

6. Расчет собственных средств (капитала) кредитной организации по форме 134;

7. Информация о фактических значениях нормативов деятельности кредитной организации, рассчитанных в соответствии с инструкцией Банка России от 01.10.97 г. № 1 «О порядке регулирования деятельности банков» и отдельных элементах расчета обязательных нормативов» по форме 135;

8. Сводный отчет о размере рыночного риска по форме 153;

9. Сведения о кредитах и задолженности по кредитам, выданным заемщикам различных регионов, и размере привлеченных депозитов по форме 302;

10. Сведения о межбанковских кредитах и депозитах по форме 501;

11. Сведения об открытых корреспондентских счетах и остатках средств на них по форме 603;

12. Отчет об открытой валютной позиции по форме 634.

Результаты анализа финансовой отчетности могут быть сгруппированы следующим образом:

1. Структурный анализ балансового отчета;

2. Структурный анализ отчета о прибылях и убытках. Коммерческая эффективность (рентабельность) деятельности банка и его отдельных операций;

3. Анализ достаточности капитала;

4. Анализ кредитного риска;

5. Анализ рыночного риска;

6. Анализ риска ликвидности.

В результате проведенного анализа оценивается возможность и целесообразность дальнейшего развития коммерческого банка, перспективы инвестирования и т.д.

#### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 16 апреля 2022) «О банках и банковской деятельности».

2. Банковское дело: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2021. — 592 с.

УДК 338

### **Инвестиционная привлекательность организации**

*Тарасова А.Ю., канд. экон. наук, доцент*

*Скуридина Л.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Данная статья рассматривает понятие инвестиционной привлекательности и ее сущность. Изучается актуальность инвестиционных вложений, а также важность оценки инвестиционной привлекательности. В статье также рассмотрены основные факторы,

которые влияют на инвестиционную привлекательность организаций. Изучаются подходы к оценке инвестиционной привлекательности.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная привлекательность, оценка, рыночный подход.

### **Investment attractiveness of the organization**

*Tarasova A.Yu., candidate of economic sciences, associate professor  
Skuridina L.A.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** This article examines the concept of investment attractiveness and its essence. The relevance of investment investments is studied, as well as the importance of assessing investment attractiveness. The article also discusses the main factors that affect the investment attractiveness of organizations. Approaches to assessing investment attractiveness are being studied.

**Keywords:** investments, investment attractiveness, valuation, market approach.

Необходимость инвестиций для осуществления организациями своей деятельности в современном мире достаточно велика. Это связано в первую очередь с постоянно растущей конкуренцией. И в целях сохранения и достижения более высоки рыночных позиций организациям необходимо расширять свою деятельность, развиваться, а также осваивать новые технологии.

Инвестиции понимают, как определенные вложения и каждый автор трактует это понятие по-своему. Инвестиции рассматривают как денежные средства, ценные бумаги, имущество и права, которые вкладываются в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли.

Дать однозначное определение понятию инвестиционная привлекательность так же не просто. Как правило под инвестиционной привлекательностью понимают некоторое состояние организации, при котором у собственника капитала (инвестора, кредитора) возникает желание обеспечить приток инвестиций, пойдя на определенный риск.

С точки зрения бизнеса инвестиционная привлекательность выступает имиджем организации, гарантирующим стабильность, современность и прибыльность. Таким образом, каждая организация следит за своей

инвестиционной привлекательностью. В таком случае важно определить, что может ее повысить.

Факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность, можно подразделить на две группы: внешние и внутренние.

На внешние факторы организации практически невозможно оказать влияние. К этой группе в первую очередь отнесем территориальный признак, а именно политическая и экономическая ситуация в стране, где находится предприятие, характеристика региона и даже само местоположение фирмы. Кроме того, к внешним факторам относятся и совершенство власти, развитость инфраструктуры, наличие и уровень коррупции.

Внутренние факторы непосредственно связаны с деятельностью организации. Сюда относим финансовое состояние фирмы, структура управления, устойчивость и потенциал.

Множество факторов оказывают влияние на инвестиционную привлекательность организации. Наиболее важными можем выделить следующие:

- потенциал роста доходов;
- степень привлечения капитала;
- наличие преимуществ на рынке;
- прозрачность операций;
- наличие четкой концепции развития;
- сильное управляющее звено.

Оценивают инвестиционную привлекательность при помощи различных методик и подходов. Рассмотрим наиболее популярные подходы.

Рыночный подход основывается на анализе внешней информации. Применяются данные из общедоступных источников. Данный подход направлен на оценку стоимости акций и количества выплаченных дивидендов.

Финансовый подход напротив оценивает внутреннюю информацию и использует механизмы анализа экономической деятельности. При оценке инвестиционной привлекательности финансовым методом анализируют отчетность организации и используют различные показатели. Например, чистая прибыль, денежные потоки, стоимость чистых активов и т.д. Однако при использовании данного подхода у инвестора нет возможности оценить деятельность предприятия в динамике, следовательно, отсутствует и возможность сравнения.

В связи с этим разработан комбинированный подход. Он объединяет в себе черты и рыночного и финансового методов оценки инвестиционной привлекательности. Такой подход можно назвать наиболее полным, но не совершенным, так как он не позволяет учесть показатели, характеризующие рентабельность организации.

Оценка инвестиционной привлекательности важна в различных ситуациях, происходящих с бизнесом.

Если инвестор желает приобрести компанию, которая считается недооцененной на рынке, то важно решить следующие задачи:

- определить тенденции развития отрасли в целом;
- провести анализ конкурентного преимущества организации;
- оценить конкурентоспособность;
- оценить риски и т.д.

В случае диверсификации бизнеса в первую очередь решают следующие задачи инвестиционной привлекательности:

- проводят отраслевой анализ;
- выявляют потенциально высокодоходные отрасли;
- определяют конкурентов;
- анализируют эффективность компании.

При вложении в «молодую» компанию важно, помимо отраслевого анализа и определения тенденций развития, провести анализ инновационного потенциала.

Таким образом, инвестиционная привлекательность является неотъемлемой характеристикой любого бизнеса. Ее важность нельзя недооценивать. Это связано с тем, что инвестиционная привлекательность характеризует возможности организации, оценивая ее как изнутри, так и извне. Что в свою очередь способствует лояльности инвесторов, вложению средств в деятельность и, как следствие, укреплению позиций на рынке, развитию и получению большей прибыли организации.

#### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 14.03.2022) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Документ представлен СПС «Консультант Плюс».

2. Когденко В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 543 с.

З.Храмова О.О., Павлов В.С. Некоторые пути повышения инвестиционной привлекательности предприятия // Молодой ученый. 2016. № 11. С. 1056–1059.

УДК 336.6

### **Оценка степени банкротства по данным публикуемой бухгалтерской (финансовой) отчетности организации**

*Якшилов И.Н., канд. экон. наук, доцент*

*Пелехова Е.М.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные модели прогнозирования банкротства компаний, раскрыто их содержание и дана краткая характеристика. Более того, на примере публичной (финансовой) отчетности, представленной ПАО «Лукойл», приведены основные расчеты на примере одной из методик оценки степени банкротства и сделаны соответствующие выводы. Кроме того, были обозначены основные проблемы и тенденции развития оценки степени банкротства компаний.

**Ключевые слова:** банкротство, модели, компании, публичная отчетность бухгалтерский баланс.

### **Assessment of the degree of bankruptcy according to the published accounting (financial) statements of the organization**

*Yakshilov I.N., candidate of economic sciences, associate professor*

*Peleshova E.M.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** The article discusses the main models for predicting the bankruptcy of companies, reveals their content and gives a brief description. Moreover, on the example of public (financial) statements submitted by PJSC Lukoil, the main calculations are given on the example of one of the methods for assessing the degree of bankruptcy and the corresponding conclusions are drawn. In addition, the main problems and trends in the assessment of the degree of bankruptcy of companies were identified.

**Keywords:** bankruptcy, models, companies, public reporting, balance sheet.

В рыночной экономике любой страны присутствует такое явление как финансовая несостоятельность хозяйствующих субъектов. В настоящее время многие российские компании сталкиваются с кризисом в своем развитии, оказываются в тяжелом финансовом положении, что часто приводит к их банкротству. В этом случае, своевременное применение методик и моделей, направленных на диагностику банкротства, могут предотвратить наступление неблагоприятных финансовых последствий для организации, руководство успеет принять антикризисные меры, которые помогут предотвратить и ликвидацию организации.

Федеральным законом от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1] понятие банкротства определено следующим образом: «Несостоятельность (банкротство) – это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей». Основным признаком банкротства – неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей и финансировать текущую деятельность вследствие отсутствия средств. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом.

Любая методика анализа финансового положения неплатежеспособных организаций имеет характерные особенности, но с единой целью – выявления причин финансового кризиса и предложение мероприятий, направленных на финансовое оздоровление.

Существуют методические рекомендации и правила различных ведомств, которые помогают обнаружить признаки неплатежеспособности конкретной организации, к примеру, оценивается потенциальная неплатежеспособность кредитными организациями организаций – заемщиков по данным финансовой и управленческой отчетности. Вдобавок к таким методикам финансового анализа существуют различные российские и зарубежные авторские методики оценки потенциального банкротства.

Наиболее известны зарубежные модели: двухфакторная и пятифакторная модели Э. Альтмана, модели У. Бивера, Спрингейта, Таффлера. Эти ученые основывали свои методики на количественном

подходе, базирующем на финансовых данных и включающего оперирование некоторыми коэффициентами.

Одной из простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства считается двухфакторная модель Е. Альтмана 1968 г. При разработке было изучено 66 предприятий, из которых 33 обанкротились, а остальные 33 продолжали успешно работать. Она базируется на двух ключевых показателях: текущей ликвидности и доле заемных средств, от которых зависит вероятность банкротства предприятия. Формула расчета следующая:  $Z = -0,3877 - 1,0736 \times \text{Кол} + 0,0579 \times \text{КЗ}$ , где Кол – показателя общей ликвидности (покрытия) и КЗ – показатель удельного веса заемных средств в пассивах предприятия. Для предприятий, у которых  $Z = 0$ , вероятность банкротства составляет 50%. Если  $Z < 0$ , то вероятность банкротства менее 50% и далее уменьшается по мере уменьшения  $Z$ . Если  $Z > 0$ , то вероятность банкротства больше 50% и увеличивается с увеличением  $Z$ . Ошибка  $\Delta Z = \pm 0,65$ . Преимущество данной модели заключается в ее простоте и возможности применения в условиях ограниченного объема информации о предприятии.

Пятифакторная модель Альтмана  $1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3,3 \times X3 + 0,6 \times X4 + X5$ , где  $X1$  - отношение оборотного капитала к активам;  $X2$  - отношение суммы резервного капитала и нераспределенной прибыли к активам;  $X3$  - отношение прибыли до налогообложения к активам;  $X4$  - отношение суммы уставного капитала и добавочного капитала к заемному капиталу организации;  $X5$  – отношение выручки к активам. Если  $Z < 1,81$  вероятность банкротства очень велика, если  $1,82 < Z < 2,675$  вероятность банкротства средняя,  $Z = 2,675$  вероятность банкротства равна 0,5;  $2,675 < Z < 2,99$  вероятность банкротства низкая;  $Z > 2,99$  вероятность банкротства практически невозможна [3, с. 157].

Далее по данным финансовой отчетности ПАО «Лукойл» за 2020 год [2] произведен расчет показателя вероятности банкротства по пятифакторной методике Э. Альтмана, используемой в отношении компаний, акции которых находятся в свободном обращении и рассмотренной выше.

Необходимо вычислить значение  $Z5$  рыночн., означающего вероятность банкротства.

Для это воспользуемся формулой и подставим в нее значения из публичной финансовой отчетности ПАО «Лукойл». Замечу, что мы считаем, что для достижения более точного результата необходимо использовать усредненные балансовые значения, которые основываются на среднем арифметическом, поэтому в формуле будут отражены



показатели двух видов рядов динамики – интервального и моментального в отношении показателей совокупных активов, чистых оборотных активов, накопленного капитала, уставного капитала и обязательств.

$Z5_{\text{рыночн.}} = (0,5 \cdot (342\,368\,565 + 700\,829\,454 - 621\,650\,061 - 1\,065\,747\,514) / 0,5 \cdot (1\,728\,327\,562 + 2\,219\,228\,889)) \cdot 1,2 + (275\,872\,981 / 0,5 \cdot (1\,728\,327\,562 + 2\,219\,228\,889)) \cdot 3,3 + (0,5 \cdot (2\,598 + 772\,199\,935 + 2\,681 + 966\,198\,773) / 0,5 \cdot (1\,728\,327\,562 + 2\,219\,228\,889)) \cdot 1,4 + (0,5 \cdot (17\,322 + 17\,875) / 0,5 \cdot (621\,650\,061 + 1\,065\,747\,514)) \cdot 0,6 + 322\,811\,966 / 0,5 \cdot (1\,728\,327\,562 + 2\,219\,228\,889) \cdot 1 = 1,04601.$

Порядок действий выглядел следующим образом:

1.  $(-322\,099\,778 / 1\,973\,778\,225,5) \cdot 1,2 = -0,196.$
2.  $(275\,872\,981 / 1\,973\,778\,225,5) \cdot 3,3 = 0,461.$
3.  $(869\,201\,993,5 / 1\,973\,778\,225,5) \cdot 1,4 = 0,617.$
4.  $(17\,598,5 / 843\,698\,787,5) \cdot 0,6 = 0,00001.$
5.  $322\,811\,966 / 1\,973\,778\,225,5 = 0,164.$

Полученное значение  $Z5_{\text{рыночн.}}$  равно 1,04601 меньше значения 1,8, а это значит, что существует очень высокая вероятность банкротства. Несмотря на использование в модели средних арифметических значений, стоит сказать, что модель не совсем точна и полученное значение не в полной мере отражает финансовое состояние компании. Заметим, что еще давно, ученые Иркутской государственной экономической академии усомнились в разумности применения пятифакторной модели Эдварда Альтмана в России и предложили свою четырехфакторную модель, позволяющую прогнозировать риск банкротства.

Таким образом, проведя анализ методик, используемых для оценки вероятности банкротства организаций, можно прийти к выводу, что классификационные модели основаны только на расчете количественных показателей и не учитывают влияния качественных. Для изучения платежеспособности организации требуется оценить отраслевые, управленческие, производственные риски, а для организации, попавшей в группу наиболее кризисного финансового состояния целесообразно проводить детальный анализ, который выявит причины возникновения платежной проблемы и определит пути выхода из критической ситуации.

#### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».
2. Лукойл в России и мире [Электронный ресурс]. – URL: <https://lukoil.ru/Company/BusinessOperation/GeographicReach>.

3. Экономический анализ. В 2 частях. Ч. 2: учебник для вузов / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – М.: Юрайт, 2022. – 302 с.

## Секция «Гуманитарные и общественные науки: современное состояние и перспективы развития»

УДК 908

### Латышские стрелки в ярославском восстании 1918 года

*Бартенев В.А., канд., пед. наук*

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Настоящая статья посвящена исследованию неизвестных страниц ярославского восстания 1918 года. Авторы рассматривают участие латышских стрелков в подавлении «мятежа». Исследуются воинские подразделения (полки) участвовавшие в подавлении восстания, определяется их численность, места дислокации, характер поставленных перед ними боевых задач и др. Авторы отмечают, что в ярославском восстании латыши (лица, служившие ранее в 1 и 2 Латышских бригадах Российской армии) участвовали с обеих сторон. В ходе восстания в Ярославле погиб бывший комиссар Латышских стрелков С.М. Нахимсон, одним из руководителей восстания был глава 1-й Латышской Стрелковой бригады К.И. Гоппер и др.

**Ключевые слова:** Ярославль, восстание, 1918 год, латышские стрелки, подавление.

### Latvian riflemen in the Yaroslavl uprising of 1918

*Bartenev V.A., candidate of pedagogical sciences*

*Borodkin A.V., candidate of historical sciences, associate professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** This article is devoted to the study of unknown pages of the Yaroslavl uprising of 1918. The authors consider the participation of Latvian shooters in the suppression of the "mutiny". The military units (regiments) involved in the suppression of the uprising are investigated, their numbers, locations, the nature of the combat tasks assigned to them, etc. are determined. The authors note that Latvians (persons who previously served in the 1st and 2nd

Latvian brigades of the Russian Army) participated in the Yaroslavl uprising from both sides. During the uprising in Yaroslavl, the former commissar of the Latvian Riflemen S.M. Nakhimson died, one of the leaders of the uprising was the head of the 1st Latvian Rifle Brigade K.I. Gopper and others.

**Keywords:** Yaroslavl, uprising, 1918, Latvian riflemen, suppression.

Актуальность настоящего исследования определяется практически полным отсутствием работ, рассматривающих аннотированную проблематику в заявленном ракурсе. 1917 год стал для Российского государства временем тяжелых испытаний. Завершение Первой Мировой войны (1914-1918 гг.), экономический, политический и нравственный кризис, разруха, братоубийственная усобица, региональные восстания против новой власти и т.д. [1].

В создавшейся обстановке происходила глобальная переоценка ценностей, которая затронула не только отдельных людей, но и целые народы. В этом отношении интересен опыт идентификации представителей части латышского народа – «латышских стрелков».

Целью настоящего исследования является пребывания латышских стрелков в Верхнем Поволжье и их участия в подавлении Ярославского восстания 1918 года.

«Латышские стрелки» - (Latviešu strēlnieki) термин, который используется в отношении личного состава латышских стрелковых частей, сформированных в составе Российской (императорской) армии в период Первой Мировой войны. Части были созданы в 1915-1916 гг. и должны были использоваться в ходе боев с германскими войсками на территории Лифляндской и Курляндской губернии и при обороне Риги.

После революции 1917 г. значительная часть латышских стрелков поддержала РСДРП(б). Представители латышских частей не принявшие новую власть участвовали в Гражданской войне на стороне Белого движения.

13 апреля 1918 г. была создана Латышская стрелковая Советская дивизия. Часть многократно реформировалась.

20 октября 1917 г. комиссаром латышских стрелков был избран С.М. Нахимсон. В свою очередь одним из руководителей Ярославского восстания был полковник К.И. Гоппер, бывший командир 1-й Латышской стрелковой бригады. Таким образом уже в начале Ярославского мятежа бывшие руководители Латышских стрелков сражались против друг друга [2].

Латышские стрелки и их роль в Российской революции и гражданской войне воспринимается в обществе неоднозначно. От «новых коммунистических рыцарей революции» до вестников кончины мира утопивших «в крови» целые российские регионы. Одним из таких регионов является Ярославль.

В ночь на 6 июля 1918 года в Ярославле началось вооруженное восстание. Его возглавил полковник А.П. Перхуров. На его подавление были отправлены наиболее боеспособные части.

Отряды латышей интернационалистов, «красных латышей» или «латышских стрелков», часто выполняли «особые» задания Советского командования. Обычно их направляли туда, где требовалась «железная революционная дисциплина» и готовность «беспощадно уничтожить всех врагов мировой революции». Латыши всегда оправдывали возложенное на них «высокое доверие».

Советская власть пришла в Латвию на штыках солдат западного фронта. Половина ее территории к 1917 г. была оккупирована германскими войсками. И, тем не менее, именно здесь было особенно сильно влияние большевистских армейских комитетов. С 20 октября 1917 г. комиссаром латышских подразделений был избран большевик С.М. Нахимсон. При нем латышские части еще более радикализировались и практически полностью перешли под контроль ВКП(б). При голосовании на выборах в (Всероссийское) Учредительное собрание 96% латышей поддержали большевиков.

Вскоре борьба с «бывшими» переросла в открытый грабеж населения Латвии, а затем и иных регионов России.

В 1918 г. Брестский мир отделил Латвию от остальной части страны и латышские стрелки, воспетые революционными романтиками, вступают в «классовые бои» на территории России.

На территории Ярославского края Латышские стрелки приняли активное участие в установлении Советской власти в непокорном Рыбинске. Они стали грозой и ужасом для всего местного населения: расстрелы «бывших», грабежи, насилие, уничтожения дворянских усадеб и т.д. Затем латыши были отправлены подавлять «Ярославский мятеж».

В ликвидации Ярославского восстания принимали участие 1 и 2 Красные полки, дислоцированные в Ярославле, 6 и 8 Латышские полки, Кинешемский революционный полк, (совместно с отрядом китайских интернационалистов), 1-й Костромской полк, курсанты Иваново-Вознесенской школы комсостава, отряды из Данилова, Любима, Вологды, Шуи, Буя и ряда других городов.

10 июля 1918 г. из Петрограда для ликвидации восстания был отправлен эшелон 6-го Латышского стрелкового полка (550 человек личного состава). Затем в Ярославль были направлены 2-й и 8-й Латышские стрелковые полки. Всего против восставшего Ярославля было брошено свыше 1000 латышей.

2-й Латышский Стрелковый полк участвовал в подавлении мятежа левых эсеров 6-7 июля в Москве и, вероятно имел потери. Этим может быть объяснением его неполной кадровой комплектации.

Как уже отмечалось 2-й Латышский Стрелковый полк ранее входил в состав 1-й Латышской Стрелковой бригады под наименованием 2-го Латышского Рижского стрелкового полка. Командовал этой бригадой полковник К. И. Гоппер (один из руководителей Ярославского восстания) [4].

Другие воинские части входили ранее в состав 2-й Латышской Стрелковой Бригады и именовались 6-м Латышским Туккумским и 8-м Латышским Вольмарским стрелковыми полками [3].

В их боевую задачу входила «зачистка» Ярославля. В основных боестолкновениях они участвовали локально (оборона станции Всполье). Однако эта операция более известна массовыми расстрелами, чем столкновениями и это не случайно. При «зачистке» Ярославля (производилась совместно с китайцами) были ликвидированы не только непосредственные участники мятежа, но и «подозрительные», «застигнутые с оружием в руках» и др.

21 июля в Москву было отправлено донесение «мятеж в Ярославле подавлен. В городе водворяется революционный порядок». В чем он заключался? Об этом повествует приказ командующего Правым крылом советских войск: «всех не имеющих пропусков задерживать и доставлять комиссару. С 20 часов до 8 часов всякое движение ... по улицам города должно быть прекращено. Всех замеченных в неисполнении ... приказа буду предавать военному суду». Военный суд означал одно – расстрел.

Вот этим и занимались латышские стрелки. Начальник штаба генерала Карпова Б. Дюшен подробно описал последние часы восставшего Ярославля и продвижение наступающих частей Красной Армии получивших приказ уничтожать всех оказывающих вооруженное сопротивление, а застигнутых с оружием в руках расстреливать на месте.

Опасаясь, что Россияне не смогут проявить беспощадность к соотечественникам, в город были введены части китайцев интернационалистов и бывших во время настоящих боев в резерве в Данилове полки Латышских стрелков [5, с. 220-226].

Латыши «оправдали» доверие, беспощадно подавляя последние очаги сопротивления и расстреливая на месте ярославских мальчишек, застигнутых на месте с подобранным на месте боев брошенным оружием.

Официально число расстрелянных не превышает 350 человек.

Однако население Ярославля уменьшилось не менее чем на 50.000 человек и эта цифра позволяет предположить, что численность расстрелянных горожан может быть значительно больше.

Латышские стрелки активно участвовали и в иных операциях на территории Заволжья. Погибшие латыши похоронены на специальном кладбище в г. Череповец Вологодской области.

### **Библиографический список**

1. Бородкин А.В. Практическая интерпретация термина «элита» в государствах постсоветского пространства // Актуальные проблемы социальной стратификации и трансформации в современных условиях. Сборник научных статей научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков. Под редакцией М.А. Таниной, В.А. Юдиной, О.А. Зябликовой, И.А. Юрасовой. – Пенза, 2021. С. 4-7.

2. Боевой путь национальных воинских формирований русской армии на фронтах Первой мировой войны. Битва Гвардий [Электронный ресурс]. – URL: <https://btgv.ru/history/troops-history/-russian-army/the-combat-path-of-national-military-formations-on-the-fronts-of-the-first-w>.

3. Российский государственный военно-исторический архив (РГВИА). Ф. 3461. 8-й Вольмарский латышский стрелковый полк. 1915-1917 гг. Д.1-64.

4. РГВИА. Ф. 3455. 2-й Рижский латышский стрелковый полк. 1915-1917 гг. Д.1-154.

5. Революционные латышские стрелки (1917-1920 гг.) / Под редакцией А.А. Дризул. - Рига: Зинатне, 1980. - 352 с.

УДК 378.172

### **Физическая подготовленность студентов Ярославского филиала Финансового университета**

*Бартенев В.А., канд. пед. наук*

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

*Хуббиев Р.Э.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье авторами рассмотрены основные физические качества характеризующие физическую подготовленность, приведены инструменты (тесты), их исследующие. Приведены данные тестирования, проранжированы физические качества. Обозначены планы дальнейших исследований.

**Ключевые слова:** физическая, подготовленность, уровень, тест, качества.

### **Physical fitness of students of the Yaroslavl branch of the Financial university**

*Bartenev V.A., candidate of pedagogics sciences*

*Borodkin A.V., candidate of historical sciences, associate professor*

*Hubbiev R.E.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In the article, the authors consider the main physical qualities that characterize physical fitness, and provide tools (tests) that study them. Testing data is provided and physical qualities are ranked. Plans for further research are outlined.

**Keywords:** physical, fitness, level, test, quality.

Актуальность исследования. Одной из актуальных проблем образования является изучение состояния здоровья студентов, путей его сохранения и укрепления. В студенческие годы завершается развитие многих систем организма, поэтому в этот период должна быть создана основа для укрепления здоровья и физического совершенствования человека [2]. Динамика физической подготовленности студентов на протяжении периода обучения вызывает практический интерес для преподавателей.

Цель исследования — определить уровень физической подготовленности студентов Ярославского филиала Финансового университета.

Задачи исследования:

1. Тестирование физических качеств;



2. Анализ физической подготовленности юношей и девушек, обучающихся в Филиале.

Организация и методы исследования. Исследование проводилось в феврале – июне 2021 года в рамках проведения учебной дисциплины «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту». Было задействовано 200 юношей и девушек, обучающихся на 1, 2, 3 курсах. Посещение учебных занятий, в соответствии с расписанием, составляло 2 раза в неделю.

Для оценки физических качеств использовались следующие испытания:

1. Подтягивание из виса на перекладине, хватом сверху (юноши);
2. Прыжок в длину с места толчком двумя ногами (юноши, девушки);
3. Поднимание ног в висе до касания перекладины (юноши);
4. Челночный бег 3 x 10 (юноши и девушки);
5. Наклоны вперед из положения стоя с прямыми ногами на гимнастической скамье (юноши, девушки);
6. Поднимание туловища из положения лежа на спине;
7. Сгибание и разгибание рук в упоре лежа на полу (девушки).

Оценка физических качеств производилась в соответствии с Всероссийским физкультурно – спортивным комплексом ГТО (в соответствии с возрастом).

Результаты исследования. Результаты испытаний приведены в таблице 1.

Таблица 1. - Уровень физических качеств юношей и девушек

№ п/п	Испытание (единицы измерения)	Высокий уровень		Средний уровень		Низкий уровень	
		Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
<i>Юноши (70 человек)</i>							
1	Подтягивание из виса на перекладине, хватом сверху (раз)	20	28,5	22	31,4	28	40,1
2	Прыжок в длину с места толчком двумя ногами (см)	28	40	24	34,2	18	25,8
3	Поднимание ног в висе до касания перекладины (сек)	21	30	28	40	21	30
4	Челночный бег 3 x 10 (сек)	11	15,7	15	21,4	44	62,9
5	Наклоны вперед из положения стоя с прямыми ногами на гимнастической скамье (см)	26	37,1	37	52,8	7	10,1
<i>Девушки (130 человек)</i>							

6	Сгибание и разгибание рук в упоре лежа на полу	61	46,9	37	28,4	32	24,7
7	Прыжок в длину с места толчком двумя ногами (см)	19	14,6	50	38,4	61	47
8	Поднимание туловища из положения лежа на спине	25	19,2	50	38,4	55	42,4
9	Челночный бег 3 x 10 (сек)	7	5,3	26	20	97	74,7
10	Наклоны вперед из положения стоя с прямыми ногами на гимнастической скамье (см)	40	30,7	77	59,2	13	10,1

К высокому уровню отнесены результаты на «золотой» знак и лучше, к среднему уровню, на «серебряный» и «бронзовый» знаки, к низкому уровню – ниже результатов на «бронзовый» знак.

Тест на скоростно – силовую подготовленность (прыжок в длину с места), показал, что низкий уровень у 25,8% юношей (27% в 2019 г.) и 47% девушек (46% в 2019 г.), средний уровень у 34,2% юношей (33% в 2019 г.) и 38,4% девушек (40% в 2019 г.), высокий уровень у 40% юношей (40% в 2019 г.) и 14,6% девушек (14% в 2019 г.).

Тест на силовую выносливость (упражнение для мышц брюшного пресса), показал, что низкий уровень у 30% юношей (30% в 2019 г.) и 42,4% девушек (42% в 2019 г.), средний уровень у 40% юношей (39% в 2019 г.) и 38,4% девушек (38% в 2019 г.), высокий уровень у 30% юношей (31% в 2019 г.) и 19,2% девушек (20% в 2019 г.).

Тест на силовую выносливость (упражнение для мышц рук), показал, что низкий уровень у 40,1% юношей (41% в 2019 г.) и 24,7% девушек (24% в 2019 г.), средний уровень у 31,4% юношей (31% в 2019 г.) и 28,4% девушек (28% в 2019 г.), высокий уровень у 28,5% юношей (28% в 2019 г.) и 46,9% девушек (48% в 2019 г.).

Тест на гибкость (наклоны на скамье), показал, что низкий уровень у 10,1% юношей (10% в 2019 г.) и 10,1% девушек (10% в 2019 г.), средний уровень у 52,8% юношей (54% в 2019 г.) и 59,2% девушек (58% в 2019 г.), высокий уровень у 37,1% юношей (36% в 2019 г.) и 30,7% девушек (32% в 2019 г.).

Тест на быстроту (челночный бег), показал, что низкий уровень у 62,9% юношей (66% в 2019 г.) и 74,7% девушек (73% в 2019 г.), средний уровень у 21,4% юношей (21% в 2019 г.) и 20% девушек (22% в 2019 г.), высокий уровень у 15,7% юношей (13% в 2019 г.) и 5,3% девушек (5% в 2019 г.).

Подводя итог проведенному исследованию, следует отметить:

1. Высокие результаты продемонстрированы при тестировании гибкости.

2. В тесте на выносливость большинство испытуемых показали средний и высокий уровень.

3. Низкие результаты продемонстрированы при тестировании быстроты и скоростно - силовых качеств.

Среди физических качеств, именно выносливость выполняет поддерживающую функцию для воспитания других физических качеств. Наше тестирование показало положительный тренд в этом направлении.

Данный срез физической подготовленности позволяет, во первых понять реальный уровень физической подготовленности обучающихся, во вторых, отслеживать динамику и вносить коррективы в учебные занятия по предмету «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту».

#### **Библиографический список**

1. Бартенев В.А., Бородкин А.В., Громова М.В. Физическая культура и спорт: учебное пособие. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2021. – 112 с.

2. Ильинич В.И. Физическая культура студента и жизнь: учебник для студентов высших учебных заведений, изучающих дисциплину "Физическая культура", кроме направления и специальностей в области физической культуры и спорта. – М., 2008. – 366 с.

3. Кабанова Л.В., Бартенев В.А. Методические указания по подготовке к практическим занятиям и проведению самостоятельной работы по модулю «Физическая культура и спорт» для студентов всех форм обучения. – Ярославль: МУБиНТ, 2017. –22 с.

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

5. Юрченко А.В. Некоторые аспекты организации и развития научно-исследовательской работы студентов // В сборнике: Актуальные вопросы современной науки и образования. Материалы международной научно-практической конференции. – Киров: Кировский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2015, С. 685-689.

## **Мерямаа: туристические и этнокультурные бренды Верхнего Поволжья**

*Бартенев В.А., канд., пед. наук*

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Настоящая статья посвящена исследованию практического опыта планирования, разработки и практического использования регионального туристического и этнокультурного бренда «Мерямаа». Реализация бренда позволит усилить уникальность Верхневолжского туристского кластера, привлечь в регион новых туристов, диверсифицировать вложения в Ярославскую область. Исторический опыт ретроспективного проживания в Ярославском крае финно-угорского населения (и племени меря в частности) может быть трансформировано в еще один элемент уникального туристского наследия края.

**Ключевые слова:** туризм, бренд, территория, этнические традиции, Ярославль, Мерямаа.

## **Meryamaa: tourist and ethno-cultural brands Upper Volga Region**

*Bartenev V.A., candidate of pedagogical sciences*

*Borodkin A.V., candidate of historical sciences, associate professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** This article is devoted to the study of the practical experience of planning, development and practical use of the regional tourist and ethno-cultural brand "Meryamaa". The implementation of the brand will strengthen the uniqueness of the Upper Volga tourist cluster, attract new tourists to the region, diversify investments in the Yaroslavl region. The historical experience of retrospective residence in the Yaroslavl Region of the Finno-Ugric population (and the Merya tribe in particular) can be transformed into another element of the unique tourist heritage of the region.

**Keywords:** tourism, brand, territory, ethnic traditions, Yaroslavl, Meryamaa.

Актуальность настоящего исследования определяется практически полным отсутствием работ, рассматривающих аннотированную проблематику в заявленном ракурсе. Специфика региона предполагает восприятие его как традиционного, российского. Следовательно, «этнокультурность» существующих здесь региональных брендов имеет ретроспективный исторический характер и может рассматриваться как конкурентный элемент областной туристической направленности [1].

Историческая составляющая характерная для областей центра Российской Федерации бесспорно - важный элемент территориального туристического концепта, который просто необходимо использовать, как важное региональное преимущество. В условиях корректировки современного туристского рынка в значении уменьшения процента выездного и компенсаторного увеличения внутреннего туризма, регионы обладающие прочным этнонаследием получают возможность диверсификации туристического кластера, что существенно сказалось бы на доходности регионального бюджета.

Принято считать, что этнокультурные бренды, в настоящее время существуют и активно развиваются в республиках Северного Кавказа, в Поволжье, Карелии, в Сибири и на Дальнем Востоке. Центральные области Российской Федерации предпочитают развивать это направление в виде «фольклорного» туризма и элементами паломнического и объектного туризма. Между тем в качестве преимущества Ярославского края может рассматриваться именно историческое прошлое региона, сохранившего объекты, связанные с колонизацией региона славянскими племенами и с культурой финно-угорских народов, ранее здесь проживавших.

Ярославские археологи считают, что проживавшие в крае «дьяконовские племена» были непосредственными предками финно-угорских племен – меря и весь. Поэтому в ряде исследований область проживания финноязычного племени меря принято указывать как «мерямаа» (земля меря, меря страна).

В VIII-IX вв. у мерян возникли поселения городского типа: Сарское, Тимеревское, Михайловское и Петровское городища. Вполне возможно, что мерянским был и племенной центр на Александровой горе у Клещина озера – будущий город Клещин. Славяне начали проникать в Верхнее Поволжье на рубеже IX-X вв. На ее раннем этапе (IX в.) волна славянского заселения шла с северо-запада по рекам Мсте, Мологе, Волге и Клязьме. В

состав этой волны входили ильменские словене, а также весь, и, возможно, чудь. Примерно в то же время началось переселение кривичей с верховьев Днепра. В конце X века в этот процесс включились вятичи, которые шли с юго-запада и юга. Проникновение славянского населения (в земли мерян) шло из Ярославского Поволжья через озеро Неро прямо с Верхней Волги славяне попадали на Клешино озеро. Новые земли, тем не менее, уже имели владельцев. Это были скандинавские племена известные в русских летописях как «варяги». Они собирали дань с чуди, мери, кривичей и словен Новгородских. В X веке варяги считали своим город Радстов (Ростов).

Русские летописи указывают, что в войске князя Олега в походе на Киев участвовали представители «коалиции» 14 племен: словене, кривичи, чудь, меря, весь и т.д. Этнический состав местного Верхне-Волжского населения был достаточно разнообразен. В числе жителей региона историки упоминают племя «весь». Известно, что вепсская народность сложилась между Рижским заливом и Финским заливом и начала продвигаться на Северо-восток во второй половине I тысячелетия н. э., но их переселенческий поток столкнулся со славянским, поэтому они были оттеснены к северу. Поскольку указанные этнические процессы проходили на территории современного ярославского края, регион мог бы использовать их для формирования особой части местного туристического кластера, условно называемого «мерямаа».

Туристическое направление, условно: «финно-угорское наследие – «мерямаа» - страна меря», как минимум было бы интересно туристам из Финской республики, ранее участвовавшим в проектах с Псковскими сетту (Сеттомаа, «страна сетту») и Республикой Карелия. В качестве первоочередного шага возможно создание так называемых «этнических деревень» с реконструкцией (на основе археологических находок) ряда ремесел и промыслов с возможностью активного участия туристов в воссоздании быта исторического населения Верхнего Поволжья и иных интерактивов. В качестве регионов могли бы использоваться земли летописных меря озерные побережья у г. Ростов и Переславль. Именно здесь, согласно русским летописям находились «земли меря».

Из числа уже существующих региональных брендов, имеющих элементы финно-угорского исторического влияния можно выделить ряд самостоятельных элементов.

Собственно, бренд территории (медведь). В контексте его «мерянского» происхождения из «деревни медведицы», предшественника современного г. Ярославля. Город интересен в качестве регионального

центра «страны меря». Может использоваться как центр пребывания туристических групп, отправная точка туристских маршрутов. Это позволит использовать существующий гостиничный фонд, обеспечить его востребованность и ротацию. Объект позволяет комбинировать существующие туристические объекты и программы нововведения. Обеспечивает необходимый уровень сервиса и обслуживания, решает вопросы питания и культурного досуга. Сегментарно может быть интересен как объект событийного и (в меньшей степени) религиозного и объектового туризма. При подобном использовании г. Ярославля не планируется дополнительного строительства «этнодеревень» и сегрегации объектов. Необходима организация серии однодневных туристских маршрутов с возвращением в г. Ярославль.

«Синий камень» у Плещеева озера (г. Переславль). Согласно легендам, уже являвшимся культовым местом к моменту прихода славян в Верхнее Поволжье. Он интересен в качестве объектового центра «страны меря». Может использоваться как объект посещения туристических групп. Это позволит использовать существующий местный гостиничный фонд, обеспечить его востребованность и ротацию. Объект позволяет комбинировать существующие туристические объекты и программы нововведения. Обеспечивает необходимый уровень сервиса и обслуживания, решает вопросы питания и культурного досуга. Сегментарно может быть интересен как объект событийного и в меньшей степени религиозного и объектового туризма. При подобном использовании г. Переславля желательно было бы, строительство «этнодеревень» и интерпретация объектов. Возможно организация серии однодневных туристских маршрутов с возвращением в г. Ярославль, а, так же однодневный маршрут из г. Москвы [2].

Региональные объекты: камни, топонимы и гидронимы (атрибутированные местными жителями, как чудские или мерянские). Должны носить вспомогательный характер, закреплять и усиливать этнический эффект от программы «земля меря». В ряде случаев, могут использоваться как региональные объекты. Здесь могут быть созданы небольшие частные музеи. В этом качестве можно использовать часть существующих экспозиций школьных историко-этнографических музеев.

Часть городской (и пригородной) застройки г. Ростова, которая, в средние века называлась «Мерянский конец». Объект известен по «Житию преподобного Авраамия Ростовского». Текст памятника содержит территориальную локализацию объекта и описание идола Велеса, которому поклонялись меря. Может использоваться как объект посещения

туристических групп. Это позволит использовать существующий местный гостиничный фонд, обеспечить его востребованность и ротацию. Объект позволяет комбинировать существующие туристические объекты и программы нововведения. Обеспечивает необходимый уровень сервиса и обслуживания, решает вопросы питания и культурного досуга. При подобном использовании г. Ростова желательно было бы, строительство «этнодеревни». Контекстно к разработке и реализации концепции «страна, земля меря», могут быть отнесены населенные пункты (объекты) в регионах прежнего проживания Верхневолжских карел, например, в Угличском районе Ярославской области. В качестве рекламной акции возможно создание информационного и историко-публицистического фильма «Ярославль – страна мери» с исследованием прошлого региона и рассказом о летописном народе и земле меря, - «Мерямаа».

Разработка и реализация проекта «земля меря» должна проводиться постепенно, в несколько этапов, с привязкой новых туристских маршрутов к существующей региональной туристской инфраструктуре, без масштабных финансовых вливаний с инкорпорацией объектов «мерямаа» в уже существующий туристский кластер региона. В числе дополнительных факторов поддерживающей направленности рекомендуется печать соответствующих туристских листовок, карт, схем, тематической литературы и рекламы. Все это позволит не только создать новые рабочие места и усовершенствовать туристскую инфраструктуру региона, но и выйти с конкурентными проектами на новые, в данном контексте пока не востребованные, европейские рынки (Финляндия и Эстония) и возможным привлечением Швеции и частично Латвии. Современные санкции западноевропейских стран в отношении России носят временный характер, и, разумеется, будут когда-то отменены. Поэтому необходимо использовать время для подготовки новых продуктов туристической отрасли. В качестве резервного варианта проект может быть ориентирован (с небольшими доработками) на туристов из Китая, численность которых постоянно увеличивается [3].

#### **Библиографический список**

1. Бартенев В.А., Бородкин А.В., Громова М.В. Дистанционное обучение: вызовы и реальность // Самоуправление. 2021. № 6 (128). С. 162-166.
2. Бородкин А.В. Практическая интерпретация термина «элита» в государствах постсоветского пространства // Актуальные проблемы социальной стратификации и трансформации в современных условиях. Сборник научных статей научно-практической конференции



преподавателей, аспирантов, студентов и практиков. Под редакцией М.А. Таниной, В.А. Юдиной, О.А. Зябликовой, И.А. Юрасовой. – Пенза, 2021. С. 4-7.

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

УДК 371

### **Реализация воспитательного потенциала на уроках иностранного языка: на примере изучения английского языка в 5-9 классах**

***Батаева Е.В.***

*Средняя школа № 26, г. Ярославль*

**Аннотация.** В статье автором рассмотрены основные аспекты реализации воспитательного потенциала урока иностранного языка (английского) в средней школе, раскрыты основные направления воспитательной деятельности на уроке через освоение личностных результатов и получения социокультурных знаний и умений.

**Ключевые слова:** обучение английскому языку; воспитание; урок иностранного языка (английского) в средней школе; воспитательный потенциал урока; личностные результаты предмета; социокультурные знания и умения.

### **The realization of the educational potential in foreign language lessons by the example of learning English in 5<sup>th</sup> - 9<sup>th</sup> grades**

***Bataeva E.V.***

*the Secondary School № 26, Yaroslavl*

**Abstract.** In the article the author considers the main aspects of the realization of the educational potential of a foreign language (English) lesson in secondary school, the main directions of the educational activity in the lesson through the development of personal results and obtaining socio-cultural knowledge and skills.

**Keywords:** the English language teaching; education; a foreign language (English) lesson in secondary school; the educational potential of the lesson; personal results of the subject; socio-cultural knowledge and skills.

Обучение и воспитание - основополагающие функции образовательного процесса, направленного на формирование гармонично развитой личности. На сегодняшний день приоритетами государственной политики в области воспитания являются:

- создание условий для воспитания здоровой, счастливой, свободной, ориентированной на труд личности;

- формирование у детей высокого уровня духовно-нравственного развития, чувства причастности к историко-культурной общности российского народа и судьбе России;

- формирование уважения к русскому языку как государственному языку Российской Федерации, являющемуся основой гражданской идентичности россиян и главным фактором национального самоопределения [4].

Что касается иноязычного образования, его целью является формирование коммуникативной компетенции обучающихся в единстве таких её составляющих, как речевая, языковая, социокультурная, компенсаторная компетенции. В контексте данной статьи нам интересна социокультурная /межкультурная компетенция, которая является приобщением к культуре, традициям реалиям стран/страны изучаемого языка в рамках тем и ситуаций общения, отвечающих опыту, интересам, психологическим особенностям учащихся основной школы на разных её этапах; формирование умения представлять свою страну, её культуру в условиях межкультурного общения [2].

Действительно, обучение иноязычной культуре - неотъемлемая часть учебного процесса, которая неразрывно связана с развитием личности обучающегося. Каждый урок иностранного языка представляет собой взаимодействие культур страны изучаемого языка и родной, практику межкультурной коммуникации, где воспитательный потенциал является специфической чертой. Помимо этого, личностное ориентирование так же оказывает воспитательное воздействие, поскольку воспитательный потенциал заложен в самой системе обучения иностранному языку. Обучение общению осуществляется в процессе самого общения через развитие коммуникативных умений особенно в диалогической речи: диалоги этикетного характера, диалоги-побуждения к действию, диалоги расспросы, диалоги-обмен мнениями.

Личностные результаты освоения программы основного общего образования отражают готовность обучающихся руководствоваться системой позитивных ценностных ориентаций и расширение опыта деятельности на её основе и в процессе реализации основных *направлений* воспитательной деятельности, таких как:

*Гражданского воспитания (готовность к выполнению обязанностей гражданина и реализации его прав, уважение прав, свобод и законных интересов других людей; активное участие в жизни семьи, Организации, местного сообщества, родного края, страны....)*. На уроках английского языка в средней школе данное направление представлено в рамках тематического содержания речи таких как: «Взаимоотношения в семье и с друзьями», «Школа, школьная жизнь, изучаемые предметы и отношение к ним», «Досуг и увлечения/хобби современного подростка (чтение, кино, театр, музыка, музей, спорт, живопись; компьютерные игры).

*Патриотического воспитания (осознание российской гражданской идентичности в поликультурном и многоконфессиональном обществе, проявление интереса к познанию родного языка, истории, культуры Российской Федерации, своего края, народов России....)* Данное направление широко раскрывается в темах «Родная страна и страна/страны изучаемого языка. Их географическое положение, столицы и крупные города, регионы; население; официальные языки; достопримечательности, культурные особенности (национальные праздники, знаменательные даты, традиции, обычаи); страницы истории».

*Духовно-нравственного воспитания (ориентация на моральные ценности и нормы в ситуациях нравственного выбора.....)*. Направление представлено темами «Выдающиеся люди родной страны и страны/стран изучаемого языка, их вклад в науку и мировую культуру: государственные деятели, учёные, писатели, поэты, художники, музыканты, спортсмены», Досуг и увлечения/хобби современного подростка (чтение, кино, театр, музыка, музей, спорт, живопись; компьютерные игры). Роль книги в жизни подростка».

*Эстетического воспитания (восприимчивость к разным видам искусства, традициям и творчеству своего и других народов, понимание эмоционального воздействия искусства; осознание важности художественной культуры как средства коммуникации и самовыражения.....)*. Направление представлено темами «Досуг и увлечения/хобби современного подростка (чтение, кино, театр, музыка, музей, спорт, живопись; компьютерные игры). Роль книги в жизни подростка. Средства массовой информации (телевидение, радио, пресса,

Интернет). Родная страна и страна/страны изучаемого языка. Их географическое положение, столицы и крупные города, регионы; население; официальные языки; достопримечательности, культурные особенности (национальные праздники, знаменательные даты, традиции, обычаи); страницы истории».

*Физического воспитания, формирования культуры здоровья и эмоционального благополучия (осознание ценности жизни; ответственное отношение к своему здоровью и установка на здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиенических правил, сбалансированный режим занятий и отдыха, регулярная физическая активность.....).* Направление представлено темами «Здоровый образ жизни: режим труда и отдыха, фитнес, сбалансированное питание. Посещение врача. Покупки: одежда, обувь и продукты питания. Карманные деньги. Молодёжная мода. Виды отдыха в различное время года. Путешествия по России и зарубежным странам».

*Трудового воспитания (интерес к практическому изучению профессий и труда различного рода, в том числе на основе применения изучаемого предметного знания.....).* Направление представлено темами «Досуг и увлечения/хобби современного подростка (чтение, кино, театр, музыка, музей, спорт, живопись; компьютерные игры). Выдающиеся люди родной страны и страны/стран изучаемого языка, их вклад в науку и мировую культуру».

*Экологического воспитания (повышение уровня экологической культуры, осознание глобального характера экологических проблем и путей их решения.....).* Направление представлено темами «Природа: флора и фауна. Проблемы экологии. Защита окружающей среды. Климат, погода. Стихийные бедствия».

Как мы видим из примеров, все направления воспитательной деятельности представлены в достижении личностных результатов освоения иностранного (английского) языка.

Направление *ценности научного познания (ориентация в деятельности на современную систему научных представлений об основных закономерностях развития человека)* представлено выполнением обучающимися учебного проекта, с целью продемонстрировать свои достижения в самостоятельном освоении содержания избранных областей знаний и/или видов деятельности и способность проектировать и осуществлять целесообразную и результативную деятельность (учебно-познавательную, конструкторскую, социальную, художественно-творческую и др.) [2]. Так же, использование

краеведческого материала имеет большую роль на уроках иностранного языка, краеведение на английском языке несет в себе воспитательный заряд, обладает огромной мотивационной силой. Тесная связь обучения с окружающей жизнью, с происходящими событиями придает общению коммуникативно-мотивационный характер. Безусловно, создание учебных проектов, участие в международных языковых программах способствуют не только пониманию культуры страны, изучаемого языка, но и позволяют глубже узнать историю и культуру своей Родины. Язык и культура представляют собой образовательное единство

Получение социокультурных знаний и умений на уроках английского языка происходит через осуществление межличностного и межкультурного общения с использованием знаний о национально-культурных особенностях своей страны и страны/стран изучаемого языка, основных социокультурных элементов речевого поведенческого этикета в англоязычной среде; знание и использование в устной и письменной речи наиболее употребительной тематической фоновой лексики и реалий в рамках отобранного тематического содержания (основные национальные праздники, традиции, обычаи; традиции в питании и проведении досуга, система образования). Знание социокультурного портрета родной страны и страны/ стран изучаемого языка: знакомство с традициями проведения основных национальных праздников (Рождества, Нового года, Дня матери, Дня благодарения и т.д.); с особенностями образа жизни и культуры страны/стран изучаемого языка (известными достопримечательностями; некоторыми выдающимися людьми); с доступными в языковом отношении образцами поэзии и прозы для подростков на английском языке» [2]. Привлечение материалов культуры резко повышает мотивацию учения. Мотивационная сфера имеет в своем составе несколько аспектов ряда побуждений: идеалов и ценностных ориентаций, потребностей и познавательных интересов. Приобщение учащихся к материалам культуры, содействуя пробуждению познавательной мотивации, воспитывают их эстетическую культуру. В этих процессах идет становление эстетических идеалов, эстетических эмоций, эстетических вкусов и эстетического сознания. Другими словами, иностранный язык мотивирует диалог культур [6].

В наши дни владение иностранным языком обеспечивает быстрый доступ к передовым международным научным и технологическим достижениям и расширяет возможности образования и самообразования. Владение иностранным языком сейчас рассматривается как часть профессии, поэтому он является универсальным предметом, которым

стремятся овладеть современные школьники независимо от выбранных ими профильных предметов (математика, история, химия, физика и др.). Таким образом, владение иностранным языком становится одним из важнейших средств социализации и успешной профессиональной деятельности выпускника школы [2].

Единство учебной и воспитательной деятельности, реализуемой совместно с семьей и иными институтами воспитания; личностное развитие обучающихся, в том числе гражданское, патриотическое, духовно-нравственное, эстетическое, физическое, трудовое, экологическое воспитание, ценность научного познания [1]; а так же полноценное использование воспитательного, образовательного и развивающего потенциала иностранного языка создает прочную основу для формирования творческого интеллигентного человека, практически владеющего иностранным языком. Результатом этого является личность, способная принимать активное участие в социально-экономическом и культурном развитии общества, а также полноценно включаться в интегративные процессы, происходящие в современном мире [5].

#### **Библиографический список**

1. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования (утвержден приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 31 мая 2021 г. № 287).

2. Примерная основная образовательная программа основного общего образования (одобрена решением Федерального учебно-методического объединения по общему образованию, протокол № 1/22 от 18.02.2022 г.).

3. Примерная программа воспитания (одобрена решением Федерального учебно-методического объединения по общему образованию, протокол № 2/20 от 02.06.2020 г.).

4. Шклярова В.А. Стратегия реализации воспитательного потенциала // Методический сборник Центр образования «САМСОН». 2021. № 29. С. 12-19.

5. Мусич А.А. Социокультурный подход к обучению иностранному языку в общеобразовательной школе [Электронный ресурс]. - URL: <https://nsportal.ru/shkola/inostrannye-yazyki/angliiskiy-yazyk/library/2015/04/23/referat-na-temu-sotsiokulturnyy-podhod>.

6. Тумбулиди М.Г. Воспитание культуры средствами английского языка [Электронный ресурс]. – URL: <https://infourok.ru/vospitanie-kulturi-sredstvami-angliyskogo-yazika-310522.html>.

**Неизвестный автограф дьяка Автомона Иванова: актуальные вопросы российского делопроизводства**

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

**Аннотация.** Настоящая статья посвящена исследованию и публикации (введению в исторический оборот) неизвестного памятника начала XVIII века содержащего ранее не известный автограф московского дьяка Автонома Ивановича Иванова. Упоминание в тексте А.И. Иванова как подьячего позволяет утверждать получение им чина дьяка после 1706 г. Исследуемая грамота относится к архиву дворянского рода Голохвастова имевшего поместья в Рыбинском и Пошехонском уездах.

**Ключевые слова:** Автоном Иванов, дьяк, приказы, Голохвастов, грамота, архив.

**Unknown autograph of deacon Avtomon Ivanov: topical issues of Russian office work**

*Borodkin A.V., candidate of historical sciences, associate professor  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** This article is devoted to the study and publication (introduction into historical circulation) of an unknown monument from the beginning of the 18th century containing a previously unknown autograph of the Moscow clerk Avtomon Ivanovich Ivanov. The mention in the text of A.I. Ivanova as a clerk allows us to assert that he received the rank of clerk after 1706. The charter under study refers to the archive of the Golokhvastov noble family, who had estates in the Rybinsk and Poshekhonsk districts.

**Keywords:** Avtomon Ivanov, clerk, orders, Golokhvastov, diploma, archive.

Фонды российских провинциальных архивов до конца не исследованы, а потому продолжают, периодически преподносить сюрпризы [6]. Так в фондах филиала ГКУ ЯО «Государственного архива

Ярославской области» в г. Рыбинске историком ярославского нотариата А.Е. Коняевым была найдена ранее не известная грамота московского дьяка Автомона Иванова. А.Е. Коняев, зная научные интересы автора настоящей статьи, любезно передал ее нам для перевода, анализа и дальнейшей работы. Результаты проведенного перевода текста грамоты и проведенных исследований обобщены в настоящей публикации.

Автомон Иванович – известный московский дьяк. В 1682 – 1694 гг. и в 1697 – 1709 гг. упомянут как думный дьяк, служил в Поместном приказе. В 1692 г. числился на службе в Постельничем приказе.

В 1694 - 1696 гг. значится в источниках по Иноземному приказу, в 1694 -1695 гг. по Пушкарскому, а в 1694-1695 по Рейтарскому приказу [9, с. 129]. Профессиональный управленец конца XVII – начала XVIII вв., который, сформировался как личность и государственный чиновник в условиях допетровской (старомосковской) Руси, но в силу таланта и способности к адаптации сумел не просто приспособиться к «новым веяниям» царя Петра Алексеевича, но и стать органической частью нового государственного аппарата модернизирующейся России [3, с. 358]. В тексте грамоты датированной 1706 г., которая являлась, частью более обширного дела, посвященного челобитью Г.Б. Румянцева на крестьян Пошехонского поместья И.М. Голохвастова, А.И. Иванов упомянут как подьячий Поместного Приказа Рязанского Стола. Это в свою очередь позволяет уточнить его служебное положение и компетенции на дату составления грамоты [10].

Целью настоящей статьи является исследование обстоятельств создания ранее не известной и не опубликованной грамоты 1706 года и введение ее в научный оборот по средствам последующей публикации.

Грамота представляет собой бумажный свиток (столбец) с текстом на обеих сторонах. Основной массив текста занимает две трети первого листа. Далее следуют два пробела с приписками о выполненных действиях. На втором листе вверху находится личный автограф дьяка А.И. Иванова, затем следует пробел и продолжение основного текста. Текст документа выполнен скорописью конца XVII века. В тексте присутствуют два почерка. Первый почерк – беловик документа, второй почерк – «припись» автограф дьяка А.И. Иванова. Сохранность документа удовлетворительная, однако, документ имеет целый ряд повреждений бумажного носителя и повреждения текста (выцветание чернил, пятна, механические повреждения). В результате часть текста не читается.

Текст выглядит следующим образом: лист 1, в левом верхнем углу литеры: «Д Ц Г М» и пометы № 8 и «1».



«По указу Великого Государя 1706 года августа 26 дня. Бил челом его Великому Государю Герасим Богданов сын Румянцев и челобитную подал в Пошехонскую Приказную избу.

Что в Пошехонском уезде в Луковецкой волости будто во деревне Среднее Бутово крестьяне Мартина сына Ивана Голохвастова на Якова Большого да на Якова Меньшова Полуехтовых деревни Бутово Большое на большое увечие и грабежи от них крестьянам его Якову Михайлову сыну «повреждено, не читается» поместья полусельца Среднево той же деревни Среднево Большого и того же полусельца Среднево по Среднево Большого его Мартинова сына Ивана за сыном его за моим помещиком за Иваном Мартиновичем Голохвастовым в поместье.

А помету помня, что помещик мой Иван Мартинович на твоей Великого Государя, службе и без помещика моего, без него Ивана Мартиновича я за то его крестьян в допросе. И в Пошехонье я крестьянин дворянина моего Иван, Иванова сына Мартинова, вписанных в его Герасимову и ту Румянцева тем крестьян Якова Большого да Якова Меньшого Полуехтовых де «повреждено» в общину без допросу заочно. Иже вместо тех крестьян взяты в Пошехонье того же поместья, крестьяне которые крестьяне в челобитье его Герасимово не вписаны. Содержати и держати на правеже меня и с тех государевым того «повреждено» на тех на твоих крестьянах по суде Великого Государя что челобитье его Герасима Богданова сына Румянцева и привод крестьянина моего Ивана Саблина «повреждено» прислать к Москве.

Приказ посланный в Пошехонье - свою Великого Государя Грамоту нижайшему навечно рабу Ивану Мартинову Голохвастову. Далее в тексте, по центру, помета: «№ 1».

Деревни Бояринцевой крестьянин Ивана Мартиновича Голохвастова Василий живет у «не читается» уезде в Ростовском стане. Далее в тексте, по центру, помета: «№ 4». Деревни Бояринцевой крестьянин Ивана Мартиновича Голохвастова Василий живет в Пошехонском уезде в Дурасовском стане за Иваном Даниловым сыном Мухотяничевым в деревне Крутове.

Лист 1 оборот: «С указа Великого царя, подъячий Поместного приказа Рязанского Стола - Автомон Иванов. Ниже продолжение основного текста грамоты: я, после моего отца хозяин в поместье. Что по указу 1708 г. Государеву указу послан из Провиантского приказа на Твою Государеву Службу в «повреждено» с городу, к боярину князю Михаилу Григорьеву Ромодановскому был срочно взят в Твоего Государя службы [7].

Яко за тому доброходу «повреждено» и без меня за крестьян живаху мою в допрос и тому было быть не кому. А в Пошехонье в Бояринцевой деревне. Подпись: Микита Павлов за Ивана» [10].

Таким образом, грамота повествует о продолжении старого конфликта между дворянскими семьями Голохвастовых и Румянцевых [4, с. 11]. Поводом к конфликту, возможно, стали действия крестьян Пошехонского уезда Луковецкой волости деревни Середнее Бутово Якова Большого и Якова Меньшова Полуехтовых, принадлежавших помещику Мартину Ивановичу Голохвастову, которые своими действиями нанесли ущерб крестьянам соседнего землевладельца [8, с. 246].

Который, в свою очередь, с учетом всего понесенного морального и материального ущерба, зная, что владелец крестьян-обидчиков находится на государственной службе и не может явиться в суд, инициировал против него судебную тяжбу по компенсации принесенного вреда [5, с. 11]. Поэтому в суд был вызван представитель ответчика, его приказчик Иван. В тексте повествуется о проведенных следственных действиях и их результатах («выставление на правеж»), а также протест самого помещика – ответчика Ивана Мартиновича Голохвастова (наследника Мартина Голохвастова) [2, с. 35].

Грамота является частью, вероятно, более обширного судебного дела, на настоящий момент, утерянного. Заслуживает внимания личность начальника Ивана Мартиновича Голохвастова, которого он упоминает в тексте грамоты. Это князь Михаил Григорьевич Ромодановский (1653-1713 гг.), младший сын князя Григория Григорьевича Ромодановского, родственника знаменитого генералиссимуса потешных войск, князя-кесаря Федора Юрьевича Ромодановского (1640-1717 гг.). Упоминание было явно неслучайным, поскольку возглавлявший в 1705-1707 гг. Провиантский приказ Михаил Григорьевич Ромодановский был женат на Евдокии Васильевне Голохвастовой, соответственно родственнице Ивана Мартиновича Голохвастова. С помощью протекции, которой, вероятно, он и попал на «государеву службу» в именно Провиантский приказ.

В свою очередь судебный «визави» И.М. Голохвастова – Герасим Богданович Румянцев, так же личность примечательная, стольник (1703 г.), находящийся в отставке и оставленный в Москве «для посылки» (1710 г.). Таким образом, речь идет о конфликте и судебном разбирательстве двух провинциальных дворянских родов, в котором к имущественным потерям нанесенных их крепостным крестьянам вполне могли присоединиться и вопросы межродового соперничества [1, с. 122].

### **Библиографический список**

1. Бородкин А.В. Поместная мена 1692 года в Пошехонском уезде и неизвестная грамота дьяка Анисима Невежина // История: факты и символы. 2021. № 1(26). С.120-127.

2. Бородкин А.В. Пошехонские воеводы и ревнители древнего благочестия в конце XVII века // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. № 1-1(15). С. 33-35.

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

4. Бородкин А.В. «История одного села». Новые исторические направления: локальная история // Сборник научных статей научно-педагогических работников и магистрантов. - Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС». 2020. С. 36-40.

5. Бородкин А.В. «Покупаю чернила, добро ли чернило»: ярославский юмор и сатира XIV-XVII вв. // Наука и общество: проблемы и перспективы развития. - Ярославль: Оперативная полиграфия, 2017. С. 53-57.

6. Бородкин А.В. Общины старообрядцев - капитонов в центральной России и правительственные сыски раскольников в XVII в. // Вестник РГГУ. Серия: История. Филология. Культурология. Востоковедение. 2009. № 17. С. 11-19.

7. Бородкин А.В. Адмирал Ф.Ф. Ушаков в Рыбинске // Сборник научных трудов III Национальной научно-практической конференции «Экономика и управление: теория и практика». - Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС» 2020. С. 61-65.

8. Каталог писцовых книг Русского государства. Выпуск 4. Писцовые книги Верхнего Заволжья. Ответственный редактор Г.А. Иванова. - М., Памятники исторической мысли. 2010. – 446 с.

9. Рогожин Н.М., Эскин Ю.М. Приказы Московского государства XVI-XVII вв. Словарь-справочник. ИРИ РАН. Центр гуманитарных инициатив. - М-СПб, 2015. - 269 с.

10. Филиал ГКУ ЯО «Государственный архив Ярославской области» в г. Рыбинске. Ф. 92. О 1. Д. 5. Л. 2.

**«Первая пятилетка» в Ярославле: к вопросу о роли М.Ф. Болдырева  
в создании региональной промышленности**

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

*Царева А.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Настоящая статья посвящена исследованию вклада Михаила Федоровича Болдырева в создание на территории Ярославской области промышленных объектов первой пятилетки. М.Ф. Болдырев был направлен из аппарата СНК (Совнаркома) РСФСР в Ярославскую губернию для руководства регионом. Одним из элементов его миссии являлось реформирование региональной промышленности и трансформация региона из аграрно-индустриального в промышленный. Для реализации поставленной задачи М.Ф. Болдырев реализовал ряд принципиально важных инициатив.

**Ключевые слова:** Ярославль, промышленность, М.Ф. Болдырев, первая пятилетка, развитие.

**«First Five-Year Plan» in Yaroslavl: to the question of the role  
of M.F. Boldyrev in the creation of a regional industry**

*Borodkin A.V., candidate of historical sciences, associate professor*

*Tsareva A.A.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** This article is devoted to the study of the contribution of Mikhail Fedorovich Boldyrev to the creation of industrial facilities on the territory of the Yaroslavl region of the first five-year plan. M.F. Boldyrev was sent from the apparatus of the Council of People's Commissars (Council of People's Commissars) of the RSFSR to the Yaroslavl province to lead the region. One of the elements of his mission was the reform of the regional industry and the transformation of the region from agro-industrial to industrial. To achieve this goal, M.F. Boldyrev implemented a number of fundamentally important initiatives.

**Keywords:** Yaroslavl, industry, M.F. Boldyrev, the first five-year plan, development.

Актуальность настоящего исследования определяется практически полным отсутствием комплексных обобщающих публикаций по проблеме. М.Ф. Болдырев – последний глава Ярославской губернии. Он руководил регионом в период ликвидации губернии и вхождения ее территории в состав Ивановской Промышленной области. М.Ф. Болдырев был назначен Советским Правительством для осуществления в регионе первого пятилетнего плана. Под руководством последнего главы Ярославской губернии не только активно ликвидировались последствия ярославского восстания 1918 года, но и закладывался архитектурный облик современного областного центра. Вклад М.Ф. Болдырева в развитие города и региона забыт, поскольку он был репрессирован и расстрелян в 1938 г. [1, с. 35].

Целью настоящего исследования является изучение вклада М.Ф. Болдырева в восстановление Ярославля и создания региональной промышленности.

*Первый план пятилетнего развития (1928–1932 гг.)* был разработан на основе решений, принятых XV съездом ВКП (б) (1927 г.) как долгосрочное и логическое продолжение плана ГОЭЛРО.

Директивы по составлению пятилетнего плана развития народного хозяйства были утверждены (приняты) на V (Всесоюзном) съезде Советов (1929 г.) и XVI конференции ВКП (б) в апреле 1929 г.

Главная задача первой пятилетки была определена как «построение фундамента» новой (социалистической экономики). Особое внимание было уделено укреплению обороноспособности молодого советского государства. Целью первой пятилетки было превращение страны из аграрной в развитую индустриальную.

В феврале 1924 - ноябре 1928 гг. М.Ф. Болдырев - секретарь Совета Народных комиссаров (СНК) РСФСР.

В декабре 1928 г. М. Ф. Болдырев, как опытный руководитель, был назначен на работу в Ярославскую губернию. В 1928–1929 гг. М.Ф. Болдырев назначен Председателем Ярославского губернского Исполкома, в 1929–1930 гг. работает Председателем Ярославского окружного исполнительного комитета (исполкома) [1, с. 38].

Таким образом, М. Ф. Болдырев был отправлен из СНК РСФСР в Ярославскую губернию для содействия реализации «на местах» первого пятилетнего плана развития экономики (1928–1933 гг.).

Поставленная задача требовала нестандартных решений. После подавления Ярославского мятежа город фактически, лежал в руинах.

«Былого, красивого Ярославля более нет, ...нельзя сказать: нет Ильинской улицы или погибла в огне Владимирская улица. Нужно сказать: погибло все, кроме куска центра и вокзальной части города ... торчат одинокие трубы домов, куски кирпичных закопченных стен, остовы обгорелых деревьев. Валяются куски железа, кирпичи, обожженные чугуны и горшки, и прочая домашняя утварь... Пожарная вышка разрушена. На Сенной площади все лари сгорели. Телеграфные столбы свалены и обгорели. В уцелевших домах выбиты все стекла. Цирк изрешечен снарядом...» [2, с. 264]. Ущерб, действительно, был значителен. По оценкам специалистов «полностью была разрушена одна треть Ярославля. 28.000 жителей остались без крова над головой.

Сгорело и было разрушено 20 промышленных предприятий, здание Демидовского юридического лица, Некрасовская библиотека, реальное училище... общий материальный ущерб составил более 124 миллионов золотых рублей. В городе долгое время не было водопроводной воды» [2, с. 265].

В тяжелые годы Гражданской войны восстановить Ярославль было невозможно. Поэтому руководители Ярославского Совнархоза, (при отсутствии сырья, кадров и топлива) смогли начать работы лишь на нескольких (наиболее важных для города и региона) объектах.

С большим трудом были восстановлены спичная и табачно-махорочные фабрики, частично удалось возродить производство на свинцово-белильном заводе купца Сорокина и на бывшей паровой мельнице купца Вахрамеева, в последствие удалось возобновить работу части более мелких производств.

Напротив, в силу объективной нехватки квалифицированных кадров, сырья и материалов решено было не восстанавливать бывший колоколотейный завод купца Оловянишникова, ранее принято было считать, что единственное металлургическое предприятие Ярославля решили не восстанавливать «по причине борьбы с религией», однако его возможно было бы перепрофилировать на литье промышленных объектов (деталей, комплектующих и т.д.).

Не смогли восстановить маслобойный завод Вахрамеева и целый ряд других разрушенных промышленных предприятий. Остатки их промышленного оборудования были демонтированы и переданы на другие предприятия города.

Управлению восстановительных работ Ярославского губсовнархоза удалось отремонтировать и восстановить работу городского водопровода и канализации, больницы, гимназий, хлебопекарни, пожарного депо, коммерческого училища и т.д. Здания признанные не подлежащими восстановлению были разобраны на кирпич. Однако предпринятых мер не хватало [2, с. 264].

В 1920–1921 гг. в Ярославле нарастает «жилищный кризис». В 1921 г. Яргубисполком был вынужден принять чрезвычайные меры. В Ярославль был запрещен въезд новых жителей. Государственные органы и воинские части сокращали площади, на которых находились, выводились из города и т.д. Освободившиеся квадратные метры передавались для заселения. Однако данная мера без роста капитального строительства проблему не решила. Ярославль превратился в огромный коммунальный барак. Со временем под общежития трудящихся были перепрофилированы почти все культовые постройки Ярославля: церкви, костел, мечеть и синагога [2, с. 265].

Поэтому при М.Ф. Болдыреве резко активизируется строительная деятельность.

В начале 30-х гг. XX века разрабатывается и строится один из самых масштабных проектов того времени в Ярославле проспект Шмидта (в настоящее время проспект Ленина), по проекту И.И. Князева проектируется и строится звуковой кинотеатр и клуб «Гигант», начинаются работы по озеленению Ярославля, закладываются аллеи, газоны, цветники.

К 1929 г. завершается постройка нового жилого массива между улицами Чайковского и Республиканской (поселок Бутусова). Продолжается восстановление исторического центра Ярославля пострадавшего во время мятежа 1918 г.

В период руководства Ярославской областью М.Ф. Болдырева начинает реализовываться проект «соцгорода».

Н.О. Сапрыкина отметила, что своеобразную трактовку идея «соцгорода» получила в жилом комплексе, спроектированном и построенном в Ярославле в 1929–1934 гг. рядом с новым промышленным районом – территорией резиноасбестового комбината (ЯрРАК).

«Это были не просто дома, а целый комплекс четырехэтажных пятисекционных домов, в центральных трех секциях которых размещались квартиры, в двух крайних – общежития с комнатной системой, а первый этаж центральных секций использовался под общественные учреждения, магазины, ясли и другие учреждения обслуживания.

Помимо жилья в структуре кварталов одновременно были возведены детские учреждения, баня, прачечные, фабрика кухня, школа ФЗУ, здание кинотеатра и другое, что наиболее соответствовало идее современного социалистического города с коммунистическим обоснованием всей жизни обитателей всего городского хозяйства.

Основная масса жилищного фонда и крупные общественные учреждения соцгорода ЯрРАК располагались в основном в виде фасадных линий вдоль проспекта Шмидта (пр. Ленина) в промежутке от набережной реки Волги до Гражданской улицы (пр. Октября).

В конце 1920-х годов это была окраина города ... началась работа над новым генеральным планом города «Большой Ярославль» (1928-1936 гг.). «Соцгород» самостоятельное, замкнутое градостроительное образование при промышленном производстве, имевшее стабильное или планово растущие размеры и количество населения... его отличительная особенность трехуровневая планировочно-управленческая структура (многоквартирный жилой дом, квартал, жилой район)» [3, с. 52-.

При М.Ф. Болдыреве шло интенсивное строительство Ляпинской ГРЭС. «В первые десятилетия XX века Ярославль располагал небольшой городской электростанцией, годовая выработка которой (по данным за 1918–1920 годы) составляла немногим более 2 миллионов кВтч., нагрузка станции не превышала 700 кВт.

Ее мощности едва хватало на обеспечение весьма ограниченного освещения улиц, трамвайного движения и бытовые нужды населения. На промышленных предприятиях города и Ярославской области были свои паросиловые установки, но их оборудование, как и городской электростанции, было устаревшим, изношенным и неэкономичным.

Естественно, что и потребности городского хозяйства и промышленности были значительно выше имеющегося энергетического потенциала Ярославля, что тормозило его развитие и преобразование в крупный промышленный центр».

В 1921 г. был принят проект ГОЭЛРО, в который был включен план строительства в Ярославле временной электростанции на 10000 кВт., с учетом последующего ее расширения до 40000 кВт. Строительство началось на участке между Гидроторфом и рекой Волга (в районе Ляпинских болот) [3, с. 129].

Здание станции было заложено 4 июня 1923 года. В 1927–1928 гг. было осуществлено расширение машинного зала, установлен второй турбогенератор мощностью 3000 кВт. В 1928 г. построено новое здание



для распределительного устройства. «Вторая очередь была включена в план первой пятилетки (1928–1932 гг.).

С 1928 по 1932 гг. во вновь расширенном машинном зале установлены три генератора «Борлинг» фирмы «АЕГ» по 11000 кВт каждый, сооружена новая котельная на четыре котла «Шихау» станция дала ток практически всем предприятиям Ярославля, а также в Рыбинск, Ростов, Кострому. В 1932 году она стала называться ЯрГРЭС» [3, с. 129].

При М.Ф. Болдыреве в Ярославле было построено первое советское здание Государственного банка в Ярославле на улице Комсомольской (1928-1929 гг.) и др.

Ко времени деятельности М.Ф. Болдырева в качестве главы Ярославской губернии, относится завершение промышленного перевооружения рыбинского завода «Металлист» (1928 г.), началось строительство резиноасбестового комбината в Ярославле (в районе Полушкиной рощи в 1929 г.) и строительство завода СК-1 (1931 г.).

К этому же времени относится начало реконструкции Ярославского автозавода (1929 г.) и реконструкция рыбинского завода «Трансстрой» и т.д. В результате именно в годы первых пятилеток Ярославский край стал трансформироваться в крупный промышленный центр станы.

#### **Библиографический список**

1. Бородкин А.В. «Нарком и земский доктор». Жизнь, отданная медицине / «Все живы в памяти моей». Научный альманах ярославского историко-родословное общества. Выпуск 1. – Ярославль, 2004. – 125 с.

2. История Ярославского края с древнейших времен до конца 20-х гг. XX века. Под редакцией А.М. Селиванова. – Ярославль: ЯрГУ им. П.Г. Демидова, 2000. - 367 с.

3. Сапрыкина Н.С. Замыслы и реализации, исторически аспекты. Очерки об архитектуре Ярославля. – Ярославль: ЯГТУ, 2009. – 288 с.

УДК 908

### **К вопросу о происхождении названия г. Острогожска**

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Настоящая статья посвящена исследованию происхождения древнейшего регионального центра юго-запада

Воронежского края города Острогожска. Автор исследует проблему возникновения названия города, реконструирует основные этапы этого процесса. Рассматриваются основные версии, бытующие в современной историографии проблемы, выдвигается собственная (авторская) версия. Особое внимание автор уделяет явлению переноса названий. В качестве гипотезы высказана версия о переносе названия украинскими переселенцами казаками с Волыни.

**Ключевые слова:** гидроним, топоним, Острогожск, название, история, украинцы, переселенцы.

### **To the question of the origin of the name of the city of Ostrogozhsk**

*Borodkin A.V., candidate of historical sciences, associate professor  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** This article is devoted to the study of the origin of the ancient regional center of the south-west of the Voronezh region, the city of Ostrogozhsk. The author explores the problem of the origin of the name of the city, reconstructs the main stages of this process. The main versions that exist in the modern historiography of the problem are considered, and their own (author's) version is put forward. The author pays special attention to the phenomenon of name transfer. As a hypothesis, a version was put forward about the transfer of the name by Ukrainian settlers to the Cossacks from Volhynia.

**Keywords:** hydronym, toponym, Ostrogozhsk, name, history, ukrainians, settlers.

Происхождение названия города Острогожска, уездного, затем районного центра Воронежской губернии (области) не являлось предметом комплексного обобщающего исследования. В этом заключается объективная актуальность настоящей статьи. Причиной данной ситуации является (практически) полное отсутствие аутентичных исторических источников способных пролить свет на эту проблему.

Поэтому, в силу объективных обстоятельств, в исторической науке и краеведении закрепились компромиссная формулировка: «Острогожск - город на левом берегу реки Тихой Сосны, районный центр.

Основан в 1652 г. при впадении в Тихую Сосну речки Острогоди. Город назван по речке – это хорошо видно по документам.

В Острогожске были поселены украинцы («черкасы»), организованно перешедшие тогда в пределы Русского государства под руководством полковника Ивана Дзиньковского...

Острогоща (Острогощь) – речка, левый приток Тихой Сосны. По мнению В. П. Загоровского, название «Острогощь» древнерусское, оно происходит от старославянского мужского имени «Острогость». Возможно, что в эпоху Киевской Руси здесь находилось и селение Острогощь, позже запустевшее.

В XVI в. речка Острогоща была, несомненно, известна русским сторожевым отрядам, проезжавшим вдоль Тихой Сосны.

В 1636 г. Острогощу подробно описал Фёдор Сухотин, выбиравший места для строительства укреплений на путях татарских вторжений. По речке был назван г. Острогожск. В настоящее время Острогоща почти пересохла» [5].

Однако это всего лишь гипотеза [4]. Объективно этимология происхождения названия до сих пор не известна.

Поэтому *целью* настоящего исследования является изучение вопроса происхождения названия г. Острогожска и введение в научный оборот авторской версии происхождения названия данного населенного пункта.

Вопрос о происхождении названия от *личного имени* «Острогость» (Острогощь) продолжает оставаться дискуссионным.

Прежде всего, потому, что если таковое имя и имело место, то было, вероятно, «местным» (региональным) и в числе упомянутых в летописях и иных аутентичных исторических источниках Киевской Руси (на настоящий момент) *не известно*.

До XVI века ни топоним, ни гидроним «Острогоща» (Острогощь) *в русских источниках не встречается*.

Упоминание о том, что «в XVI веке речка Острогоща была, несомненно, известна русским сторожевым отрядам, проезжавшим вдоль Тихой Сосны» вполне вероятно соответствует действительности. Однако не в силу того, что в русских источниках появляется упоминание об «Острогоще», а, скорее, в силу того, что русская сторожевая (станичная) служба была действительно активно представлена в данном регионе.

Однако в архивных собраниях (на настоящий момент) пока не найдены источники (рописи, челобитные и иные грамоты) относящиеся к XVI веку содержащие этот термин. Что не исключает упоминание объекта *под другим бытовавшим ранее названием*.

Следовательно, остается обратиться к «Книге Большому Чертежу». Которая, как известно, была составлена по указанию царя Ивана

Васильевича (Грозного) предположительно после 1552 г. и восстановлена (после полного обветшания) около 1600 г. Затем отредактирована (и возможно дополнена) в Разрядном Приказе около 1627 г.

Памятник представляет собой «энциклопедическое» описание земель (в том числе являющихся предметом настоящего исследования).

«А ниже Потудони верст с 6, пала в Дон река Коротояк, протоку верст с 10, а ниже Коротояка верст с 10, с Крымской стороны, пала в Дон река Тихая Сосна, а на реке на Сосне от Дону верст с 30 Каменный брод, а в том броде лежит дорога Калмиусская, а выше каменного броду на Сосне поляна Терновая, а ниже Тихия Сосны 20 верст, пала в Дон река Лиска с Крымской стороны, протоку речки верст с 20, а ниже речки Лиски верст с 8, с Ногайской стороны, пала в Дон река Икорец...» [3, с. 46].

Однако в тексте книги *упоминания о реке (речке, протоке, потоке) Острогощи нет.*

Таким образом, с учетом составления разных редакций «Книги Большого Чертежу» на 1627 г. в российских источниках сведений о реке Острогощи нет, а в 1636 г. Острогощу подробно описал Фёдор Сухотин, выбиравший места для строительства укреплений на путях татарских вторжений.

Следовательно, вполне логично предположить, что термин «Острогоща» (Острогошь) мог появиться между 1627 и 1636 гг.

Во-первых, до 1627 г. он, как было аргументировано выше, не существовал (не упоминался в аутентичных источниках), а в 1636 г. есть свидетельство его наличия.

Во-вторых, представляется сомнительным столь длительное сохранение гидронима или топонима со времен Киевской Руси (при уничтожении в регионе носителей языка) и доминировании в регионе тюркских названий (Дикое Поле).

В качестве авторской гипотезы предлагается версия происхождения названия (гидронима) *Острогоща (Острогошь)* как возникшего в результате переселения (бегства) в регион представителей украинского казачества.

Казацкие восстания против польского засилия и агрессии польского католического духовенства активизируются с конца XVI века.

В 1591-1593 гг. состоялось восстание под предводительством К. Косинского, в 1594-1596 гг. под предводительством С. Наливайко и Г. Лободы, в 1625 г. под руководством М. Жмайло, в 1630 г. под предводительством Т. Федоровича, в 1637 г. под руководством П. Бута, в 1638 г. Я. Острянина. Причем известно, что после поражения значительные

группы казаков повстанцев переселялись на территорию Московского государства.

Например, в 1593 г. московский царь Федор Иванович размещает казаков К. Косинского на Донце (упомянут в грамоте к донским казакам), а в разгромленные повстанцы П. Бута и Я. Острянина значительным числом переселяются в пределы России. Массовые переселения не исключали, разумеется, и переселение не большими группами и личные переходы.

Вполне возможно, что одна из таких групп переселенцев и стала создателем гидронима *Острогороца*.

На территории *Волыни, на реке Горынь* рядом расположены два города *Острог* и *Гоца*, которые при слиянии образуют *Острогороца*.

Не лишним будет отметить, что эти города относятся к региону возникновения и активных военных действий украинских казаков под предводительством С. Наливайко (1595-1996 гг.).

В настоящее время исследователям не известны документы об испомещении на Тихой Сосне части казаков из числа повстанцев С. Наливайко.

Кроме того, события «Смутного времени» так же не позволяют утверждать принадлежность «нарекателей *Острогороца*» именно к этой волне переселенцев. Что, в свою очередь, не противоречит общей версии, поскольку украинские казаки переселялись на территорию России и Воронежского края (в частности) самостоятельно, по собственной инициативе, крупными и небольшими группами, семьями и индивидуально. Одна из таких групп переселенцев с *Волыни* и могла подобным образом актуализировать воспоминания о Родине.

Это явление известно, как «перенос названий» или «историческая калька». Примеры такого рода относятся, например, к эпохе Киевского государства и периоду феодальной раздробленности.

Так в результате опустошительных нападений кочевников на земли южного порубежья, часть населения Переяславского княжества переселилась на Северо-Восток Руси и основала город Переяславль Залесский (Переяславль). Переселенцы перенесли названия топонимов и гидронимов из Нижнего Поднепровья в Верхнее Поволжье (Трубуж, название рек, озер, населенных пунктов и т.д.) [2, с. 14].

Аналогичные «исторические кальки» известны в регионе Владимира, Суздаля, Ростова, Костромы и т.д.

Таким образом, гидроним *Острогороца* мог возникнуть в результате размещения (временного проживания, иной миссии) группы казаков

переселенцев, эмигрантов с Волыни, а затем был легализован (описан) как существующий «де факто» в 1636 г. Фёдором Сухотиным и, сохранился в описании окрестностей построенной Острогожской крепости.

«Острогоща» не единственный термин, в регионе возникший в результате исторического переноса. Еще одним гидронимом такого рода следует признать реку «Лубянку» или «Полубенку» (Полубянку). Которая могла получить название по польскому роду Полубенских. Полубенские (Полубинские) относились к бончу Ястржембец, потомки великого князя Литовского Ольгерда Гедиминовича (1345-1277 гг.) имели земельные владения под Гродно, Ковно, Витебском, Могилевом и Киевом.

Название объекту так же мог дать в память о местах прежнего проживания один из переселенцев [1, с. 23].

### **Библиографический список**

1. Бородкин А.В. Особенности составления южнорусских родословий. (По материалам юго-западных уездов Воронежской губернии) // «Все живы в памяти моей ...». Альманах Ярославского историко – родословного общества. – Ярославль, 2006. № 2. – 102 с.

2. Бородкин А.В. Украинцы – страдальцы и мученики за веру в Ярославле начала XX века. // «Актуальні питання, проблеми та перспективи розвитку гуманітаристики у сучасному інформаційному просторі: національний та інтернаціональний аспекти». Збірник наукових праць. Частина I. - Рубіжне- Луганськ: 2013. – 145 с.

3. Книга Большому Чертежу или Древняя карта Российского государства. Издание второе. - СПб: Типография Императорской российской академии. 1838. – 261 с.

4. Романов Е. Страницы истории. Черниговский полковник Иван Дзиньковский [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.voronezh.ru/inform/news/2013/33479329.html>.

5. Топонимический словарь Воронежской области [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.xn--36-6kc0bd0b.xn--p1ai/index.php/toponimika/80-toponimika/78-toponimicheskij-slovar-voronezhskoj-oblasti-l-p>.

УДК 908

## **Иван Андреевич Саввин: к вопросу об истории становления Воронежской медицины**

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

**Аннотация.** Настоящая статья посвящена исследованию проблемы организации Воронежским земством медицинского обслуживания сельского населения. В статье рассмотрена деятельность земского фельдшера Ивана Андреевича Саввина (с 1916 г. земского врача) по организации медицинской службы в Колбинской волости Воронежской губернии. Автор реконструирует страницы биографии И.А. Саввина, состав его семьи, судьбу его детей. Особое внимание уделяется историческим событиям в период которых происходит зарождение и развитие региональной медицинской службы.

**Ключевые слова:** медицина, становление, И.А. Саввин, история, земство, Воронеж.

### **Ivan Andreevich Savvin: on the history of the formation of Voronezh medicine**

*Borodkin A.V., candidate of historical sciences, associate professor  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** This article is devoted to the study of the problem of organizing medical care for the rural population by the Voronezh Zemstvo. The article deals with the activities of the zemstvo paramedic Ivan Andreevich Savvin (since 1916, a zemstvo doctor) in organizing a medical service in the Kolbinsk volost of the Voronezh province. The author reconstructs the pages of the biography of I.A. Savvin, the composition of his family, the fate of his children. Particular attention is paid to historical events during which the emergence and development of the regional medical service takes place.

**Keywords:** medicine, formation, I.A. Savvin, history, zemstvo, Voronezh.

Актуальность настоящего исследования определяется практически полным отсутствием комплексных обобщающих публикаций по проблеме. Между тем история развития Воронежской медицины продолжает привлекать пристальное внимание исследователей. В силу объективных обстоятельств развитие и становление сельской медицины известно значительно хуже, чем городской. Однако именно уровень развития

сельской медицины позволяет говорить о завершении создания системы медицинского обслуживания населения как таковой.

У истоков создания системы медицинского обслуживания населения колбинской волости Коротоякского уезда Воронежской области стоял Иван Андреевич Саввин.

Ое родился, в 1862 г. (предположительно) в уездном городе Острогожске Воронежской губернии.

Отец Саввин Андрей Филиппович, служащий Ведомства Путей Сообщения, погиб пытаясь предотвратить железнодорожную катастрофу, мама Саввина Прасковья (Параскева), домохозяйка.

До смерти отца И.А. Саввин проживал с семьей. После смерти отца (1879-1880 гг.) работает приказчиком в магазинах Острогожских купцов.

С 1882 по 1886 гг. И.А. Саввин служит в Лейб-Гвардии Гусарском (Царскосельском) полку. Награжден придворным аксельбантом. Получил медицинское образование. Окончил Санкт-Петербургское четырехлетнее фельдшерское медицинское училище. Служит в звании ротного медицинского фельдшера.

После 1886 г. вышел в отставку в звании подпрапорщика гвардейской кавалерии с правом перехода на гражданскую службу.

Получил рекомендацию для продолжения службы в Воронежском губернском земстве. Около 1886-1887 гг. женился. Жена - Саввина Матрена (Матрона) Андреевна (1869-1944 гг.). Дети:

- Саввин Иван Иванович (служил в Лейб-Гвардии Московском полку);
- Саввина Татьяна Ивановна (учительница Директор Колбинской Земской школы);
- Саввина Прасковья (Параскева) Ивановна (жена личного шеф-пилота маршала А.М. Василевского, полковника Василия Даниловича Афанасьева);
- Саввин Митрофан Иванович (служил в Лейб-Гвардии Московском полку, погиб в 1916 г.);
- Саввин Николай Иванович (военврач III ранга РККА);
- Саввин Виктор Иванович (научный работник, Анатомический институт Воронежского государственного университета);
- Саввина Ольга Ивановна (учитель, Директор Колбинской средней школы);
- Саввина Мария Ивановна (учитель, Директор Колбинской школы);
- Саввин Алексей Иванович (лейтенант, военный строитель).



Воронежской Земской управой И.А. Саввин был назначен медицинским фельдшером в село Красное, Коротоякского уезда Воронежской губернии, где проработал с 1887 до 1890 гг.

По всей вероятности, в селе Красное уже существовал медицинский пункт, т.е. существовала медицинская практика. Вполне возможно, что медицинское обслуживание населения села Красное организовали дворяне Ровневы, бывшие владельцы населенного пункта, деятели Коротоякского Земства Воронежской губернии [4].

Около 1890-1891 гг. И.А. Саввин был переведен Воронежской Земской Управой в село Колбино Коротоякского уезда.

Село Колбино – волостной центр Коротоякского уезда Воронежской губернии не имело медицинских учреждений, и Иван Андреевич Саввин стал их создателем. И.А. Саввин проработал главой медицинского обслуживания села Колбино и Колбинской волости 52 года (при общем медицинском стаже 55 лет).

Он создал «фельдшерский пункт № 97 в селе Колбино», который, в силу отсутствия свободных помещений, разместил в собственном доме, построенном в 1899 г.

Место работы И.А. Саввина - село Колбино одно из старейших на территории юга Воронежской области. Оно было основано в начале XVII века украинскими казаками-переселенцами. В этом заключалась специфика региона. Власть в уезде была представлена выходцами из России, а население являлось, по преимуществу, украинским.

Работать в таких условиях, было очень сложно, однако И.А. Саввин, вероятно, свободно овладел украинским языком, что позволило установить с местными жителями доверительные отношения. Он выполнял свою работу достойно и в высшей мере сострадательно, никогда не отказывал в помощи, даже если для этого к больному нужно было проехать в дождь и снег несколько десятков километров.

Воронежское земство не являлось богатым, а потому отпускало на нужды образования и здравоохранения весьма скудные средства. Недавно мне попались в руки документы, которые наглядно проиллюстрировали все старые рассказы. На медицину в Воронежской губернии было ассигновано: в 1871 г.- 96,9; в 1890 г. 212,4; в 1895 г. – 401; в 1903 г. - 979,9 тыс. рублей.

За этими цифрами скрывается весьма простое положение вещей.

На 1 человека в год из выделенных средств приходилось:

- в 1871 г. 4,4 копейки;
- в 1890 г.- 15 копеек;

- в 1904 г. – 28 копеек [2]. Другими словами, денег на лечение просто не было.

В этой ситуации работа земского врачебного персонала, столь талантливо описанная М. Булгаковым в рассказе «Тьма египетская» может быть названа простым, каждодневным подвигом.

С 1916 г. место земского врача слободе Колбино освободилось и его занимает ИА. Саввин [3].

В 1917 г. происходит Революция и начинается Гражданская война. И.А. Саввину довелось быть свидетелем многих интересных событий в истории нашей страны. В 1918 году эти территории (с. Колбино) были включены в состав *Центральной Рады Украины*. Поэтому здесь зверствовали отряды *Нестора Махно*. Махновцы и петлюровцы убивали местную русскую интеллигенцию, и семья И.А. Саввина уцелела в это лихолетье буквально чудом [1, с. 40].

В 1917 - 1918 гг. И.А. Саввин руководит работой Оспопрививательного пункта (Коротоякского уезда Воронежской губернии). К работе он привлекает сына Виктора Ивановича Саввина, став тем самым его первым наставником в медицине.

В августе 1919 года кавалерийский корпус генерала Мамонтова и Кубанский казачий корпус генерала Шкуро прорвали Южный фронт РККА и совершили глубокий рейд по тылам Красной армии. Передовые отряды наступающих корпусов соединились на поле под селом Колбино и провели совместный парад.

В доме И.А. Саввина, как единственного представителя местной власти, был устроен торжественный обед, а вскоре размещен временный штаб объединенной группировки, которая в сентябре 1919 г. захватила Воронеж, Орел и вела наступление на Тулу.

После Гражданской войны И.А. Саввин продолжает трудиться в с. Колбино.

На 20-30 гг. XX века приходится, вероятно, счастливое время для семьи Саввиных. Иван Андреевич Саввин полон сил и здоровья. Один из лучших специалистов медиков в Коротоякском районе Воронежской области, пользуется у коллег и пациентов высоким и заслуженным авторитетом.

В 1941 г. началась Великая Отечественная война. Многие из членов семьи ушли на фронт. Летом 1942 г. немецко-фашистские войска вплотную приблизились к с. Колбино.

4 июля 1942 г. была объявлена эвакуация Колбинского сельсовета.

Вечером 4-го июля 1942 г. семья Саввиных вместе с колхозниками села попыталась эвакуироваться. Однако, не доехав половины пути до г. Коротояка Саввины вынуждены были вернуться обратно в Колбино. Переправиться через Коротояк за Дон было невозможно, переправа была взорвана, шла сильная бомбежка. Дорогу эвакуирующемуся местному населению преградили части вермахта.

6-го июля 1942 г. село Колбино заняли оккупанты. У оккупационных властей И.А. Саввин и члены его семьи работать отказались и, были выселены немцами и мадьярами из родового дома.

Рискуя жизнью, Иван Андреевич Саввин с дочерью О.И. Саввиной оказывал медицинскую помощь раненым красноармейцам, оставшимся в селе Колбино при отступлении, в связи с тяжелыми ранениями. И.А. Саввин участвовал в движении сопротивления.

14 января 1943 года село Колбино было освобождено Советской Армией. Однако 14 мая 1943 г. Иван Андреевич Саввин скончался.

#### **Библиографический список**

1. Бородкин А.В. «Нарком и земский доктор». Жизнь, отданная медицине. // «Все живы в памяти моей». Научный альманах Ярославского историко-родословного общества. Вып.1. – Ярославль, 2004. – 125 с.

2. Здравоохранение в Воронеже [Электронный ресурс]. - URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Здравоохранение\\_в\\_Воронеже](https://ru.wikipedia.org/wiki/Здравоохранение_в_Воронеже).

3. Бородкин А.В., Бахтинова С.Б. К вопросу об обновленческом расколе в Воронежской губернии (История одной фотографии из семейного архива) // Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы IV Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических работников. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2018. С. 58-62.

4. Бородкин А.В., Бахтинова С.Б. Воронежские дворяне Ровневы и их вклад в развитие Коротоякского земства (История фотографии из семейного архива) // Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических работников. - Ярославль: ЯФ МФЮА, 2018. С. 14-22.

УДК 93

### **Историко-культурные и религиозные святыни Крыма**

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

**Аннотация.** Настоящая статья посвящена исследованию историко-культурного наследия Крыма. Крымский полуостров содержит целый ряд объектов особого исторического значения и ценности. Особое внимание автор уделяет изучению религиозных объектов, которые могли бы стать частью туристского кластера региона (религиозный туризм). Статья структурирована в виде возможного туристического маршрута. Создание нового туристического маршрута особенно важно в связи с введенными антироссийскими санкциями.

**Ключевые слова:** Крым, памятники, культура, религия, туризм.

### **Historical, cultural and religious shrines of Crimea**

*Borodkin A.V., candidate of historical sciences, associate professor  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** This article is devoted to the study of the historical and cultural heritage of the Crimea. The Crimean peninsula contains a number of objects of special historical significance and value. The author pays special attention to the study of religious sites that could become part of the region's tourist cluster (religious tourism). The article is structured in the form of a possible tourist route. The creation of a new tourist route is especially important in connection with the anti-Russian sanctions imposed.

**Keywords:** Crimea, monuments, culture, religion, tourism.

Крым – это древняя святыня Российского Православия [2]. Христианство проникает в Крым благодаря трудам апостола Андрея Первозванного. На Первом Вселенском Соборе в Никее (325 г.) принимал участие Боспорский епископ Кадм, в VI веке в Крыму создана Херсонесская епархия. Крымские епархии подчинялись Иерусалимскому патриархату, а с V века Константинопольскому. В VIII веке в Византии начинается движение иконоборцев и Крым становится оплотом почитателей икон. Начинается расцвет Крымских монастырей. Признанными духовными лидерами Крымских христиан были святые Иоанн Готский и Стефан Сурожский. С этих пор Крым центр Православия и культуры. Не случайно, что именно Херсонес стал местом принятия

святого крещения князем Владимиром Русским. Поэтому Крымский полуостров приобрел особое значение для Руси [3].

В годы правления хана Узбека (1312-1342 гг.) в Крыму началось распространение ислама, объявленного после завоевания Крыма Турцией в 1475 г. государственной религией Крымского ханства. Церкви закрывались, а христиан жестоко преследовали. Так продолжалось долгие годы. В 1779 г. крымские христиане, по призыву России переселились в Приазовье и основали город Мариуполь. Старые святыни стали приходить в упадок. В 1783 г. в Крыму насчитывалось 80 Православных церквей, но только 33 из них не были разрушены.

Со времен Екатерины Великой число христиан в Крыму стало увеличиваться. С конца XX века начинается новый этап – возрождения Православных святынь.

Крым очень привлекателен для Православного паломничества. Однако располагаются объекты паломничества по полуострову неравномерно. На Севере полуострова встречаются лишь единичные памятники (Джанкой), несколько больше их на Западе (Черноморское, Евпатория). Основной массив памятников располагается именно от Севастополя до Керчи, то есть в туристической зоне отдыха.

Симферополь в переводе с греческого – «объединяющий». С 1759 г. центр Таврической епархии, в настоящее время центр Симферопольской и Крымской епархии Украинской Православной Церкви Московского Патриархата.

В центре города, там, где сейчас находится памятный знак танк «Т-34», до 1930 г. находился кафедральный Александро-Невский Собор, взорванный, как символ «старого мира». В нем хранился чудотворный образ Кашперевской иконы Божьей матери.

На улице Октябрьской сохранился храм Святых Константина и Елены. Основан он в 1785 г. как полковая гарнизонная церковь. На этой же улице находится Петропавловский кафедральный Собор. Здесь хранилась древняя икона Пресвятой Троицы, часть Ризы Господней и Ковчег со Святыми мощами.

Далее на улице Одесской находится Свято - Троицкий женский монастырь. Он знаменит тем, что здесь в Троицком храме в самые тяжелые годы (в 1935-1937 гг.) служил епископ Порфирий. Здесь же покоятся мощи Святителя Луки (В.Ф. Войно - Ясенецкий), автора канонических медицинских трудов «Региональная анестезия» и «Очерки гнойной хирургии», гениального врача и хирурга. Памятник Святителю Луке установлен в Симферополе на улице Розы Люксембург. В Свято-Троицком

соборе хранится одна из Крымских святынь: обновившаяся чудесным образом икона Божьей Матери «Скорбящая». Эта икона покровительница Полуострова. Всехсвятская церковь (пер. Учебный, 5) знаменита тем, что это единственная церковь Симферополя, которая никогда не закрывалась с момента основания в 1864 г. Здесь в приделе великомученика Георгия Победоносца находится чудесно отпечатавшийся на стекле в 1998 г. образ Христа. Кроме указанных, Православный паломник может посетить Церковь Трех Святителей (ул. Гоголя,16), Свято-Никольский храм в селе Пионерское, Свято-Никольский храм в селе Мазанка [4].

Белогорский Топловский Троице-Параскевиевский монастырь (село Тополевка). Здесь находится святой источник, очень почитаемый православными христианами Крыма. Здесь была найдена чудотворная икона Святой Параскевы, а в 1890 г. граф Н.Ф. Гейден передал обители семейную икону князей Вяземских – образ Казанской Божьей Матери и крест с мощами Киево-Печерских старцев. Здесь же находится скальная келья «пещера монахини Константины» почитаемая местными жителями. Недалеко от Старого Крыма находится источник Святого Пантелеймона. Не далеко от города сохранились развалины древней Успенской церкви, Георгиевского монастыря. Далее путешествующий может посетить Свято-Никольский храм в Зуе, Свято-Никольский храм в Белогорске, греческую Православную церковь Константина и Елены в Чернополье.

Феодосия в переводе с греческого - «Богом данная». Здесь находится древний храм Иверской иконы Божьей Матери (XIII век). Автором нескольких фресок этого храма исследователи считают Феофана Грека, одного из основателей Русского иконописного стиля. Самым древним храмом города принято считать основанный в VIII в. храм Введения во храм Пресвятой Богородицы. К сожалению, с уничтожением в 30 гг. XX в. Собора Александра Невского исчезла икона Знамения Пресвятой Богородицы – покровительницы Феодосии. Путешественник может посетить так же Церковь Святой Екатерины (ул. Федько,5), Собор Казанской Божьей Матери (ул. Карла Маркса, 52), Храм во имя Скорбящей иконы Божьей Матери [4].

Керченский храм Святого Иоанна Предтечи считается одним из самых древних в Крыму. Он основан в VIII в. Особо почитается Крымчанами Катерлезский монастырь Святого Георгия.

Судак в переводе с языка аланов «чистая, святая, непорочная». Здесь находится Кизилташский монастырь Святого Стефана Сурожского святое место, прославившееся многими чудесами и явлениями. В храме Святого Илии в Солнечной долине (IX в.), находится древняя мраморная купель,

вновь обретенная в 2000 г. На горе Святого Георгия находятся остатки средневекового монастыря и святой источник. Здесь находятся древнейшие святыни Крымского Православия: «Храм на консолях» (XIII в.), церковь замка Святого Ильи, Храм двенадцати апостолов. Все это наследие древнего города Сугдея уничтоженного татарами Крымского ханства. Православный паломник может посетить так же храм апостола Матфея (XV в.), храм Покрова Пресвятой Богородицы. Кроме того, в окрестностях города в долине Святого Сергия есть остатки древнего храма, а на мысе Святого Фоки пещерный храм Святого Фоки, а в ущелье Панагия развалины древнего греческого монастыря [4].

Алушта – древний центр Православия. У подножия горы Южная Демерджи находятся руины крепости Фуна. Здесь находился монастырь Святого Георгия (XIII в.), остатки церкви Святых Федоров Тирона и Стратилата. На вершине горы Чатырдаг сохранились развалины Греческого монастыря. Здесь же находится знаменитый Крымский монастырь Косьмы и Дамиана. Местный источник считается местными жителями целебным. Сам монастырь, по преданию был основан на месте гибели Святых. С 1907 г. в киновии находится чудотворная икона Божьей Матери Иерусалимской. Здесь же находится Икона с мощами Косьмы и Дамиана. Кроме перечисленных можно посетить храм во имя Всех Крымских Святых, храм во имя Александра Невского построенный в стиле средневековых замков, монастырь Святых Апостолов Петра и Павла на Аю-даге в котором, по преданию подвизался Святой Иоанн Готский.

Ялта в переводе с греческого «прибрежная». В пещере Иограф остатки храма VIII в., храм на мысе Церковный, развалины храма Святого Иоанна и т.д. Православный паломник может посетить церковь Преображения Господня в Никитском ботаническом саду, храм Усекновения Главы Иоанна Предтечи в Массандре, церковь Святого Николая Чудотворца и Великомученицы Александры в Массандре, храм Святого Иоанна Златоуста, греческую церковь Святого Великомученника Федора Тирона в котором летом 2002 г. произошло чудесное превращение цветка сухой лилии [4].

Очень интересна церковь Покрова Божьей Матери в Нижней Ореанте, прославленная уникальными мозаиками. Не менее интересны монастырь Святого Федора Тирона на мысе Ай-Тодор возникший во времена Византийского императора Юстиниана I, Церковь Святой Нины в Гаспре, храм Святого Архистратига Михаила в Алушке. Особого внимания заслуживает храм Воскресения Христова в Фаросе рядом с которой



фашистами был распят командир Красной Армии А.С. Терлецкий, отряд которого оборонял Байдарский перевал.

Севастопольский (Балаклавский) Свято-Георгиевский монастырь (IV в.), прихожанами которого были А.С. Пушкин, А.С. Грибоедов и др. Особое место занимает Свято Владимирский Собор. Здесь находятся могилы адмиралов В.А. Корнилова, В.И. Истомина, П.С. Нахимова, М.П. Лазарева. Здесь же находятся почитаемые иконы Божьей Матери «Державная» и «Неупиваемая чаша».

Можно посетить так же собор Покрова Пресвятой Богородицы, храм Святых Апостолов Петра и Павла, церковь Всех Святых в котором находится Неугасимый огонь, доставленный из Иерусалима от Гроба Господня, мощи Святого Кукши Нового, церковь Святого Архистратига Михаила, храм Святого Николая на мемориальном братском кладбище, на котором похоронены защитники Севастополя погибшие во время первой обороны города: А.С. Хрулев, М.Д. Горчаков, Э.Т. Тотлебен. В этом храме находятся мощи святителя Климента, папы Римского, часть мощей Святого Николая Мирликийского. Сергия Радонежского и его родителей. В 1995 г. храму были переданы мощи 97 святых почитаемых в Киево-Печерской лавре. Очень интересны для посещения паломниками храм Святого Митрофания Воронежского и храм часовня на Сапун-горе [4].

Много святынь находится на территории древнего города Херсонеса. Всего в городе насчитывалось 60 культовых построек.

Особым уважением местных жителей пользуется уникальный Инкерманский Свято-Климентовский пещерный монастырь. Он возник на месте бывших каменоломен в VI веке. Интересен так же пещерный храм Святой Софии.

Бахчисарай в переводе с татарского – город цветущих садов. Здесь находятся развалины христианских храмов (VI-VII вв.) в пещерном городе Мангуп, а также средневековый город Эски-кермен (Старая крепость). Известны Церковь Успения (XIII в.), Бакла, Качинская долина, Тепе-Кермен, Челтер и Шулдан, Спасо-Преображенский скит, храм Святого Преподобномученика Евстратия Киево-Печерского, где хранятся его мощи и Свято Успенский монастырь прославившийся иконой Пресвятой Богородицы, одной из 72 икон работы Евангелиста Луки [4].

Земля «города Евпатора» полна древних Христианских памятников. Из сохранившихся к настоящему времени, Православный паломник может посетить Свято-Илиинский храм в Саках, Собор Николая Чудотворца. Особого внимания заслуживает церковь Святого пророка Илии, в котором



в 1999 г. совершилось чудесное запечатление на стекле храмовой иконы Пророка Илии.

Это далеко не полный перечень Крымских Православных Святынь. Культовые объекты древней Тавриды могут составить важную часть туристского кластера молодого и динамично развивающегося российского региона [1].

#### **Библиографический список**

1. Акимова Ю.Н., Бартнев В.А., Бородкин А.В. Исследования регионального рынка труда промышленности России в условиях цифровой трансформации // Самоуправление. 2021. № 6(128). С. 117-121.

2. Бартнев В.А., Бородкин А.В., Громова М.В. Дистанционное обучение: вызовы и реальность // Самоуправление. 2021. № 6(128). С. 162-166.

3. Бородкин А.В. Семейные легенды и предания в художественной прозе Н.В. Гоголя / «Нежданный, как цветок над бездной, очаг семейный и уют...»: семейный дискурс русской и мировой литературы. Министерство Просвещения Российской Федерации; Ярославской государственной педагогический университет им. К.Д. Ушинского; Юго-Западный университет КНР. – Ярославль, 2020. С. 70-80.

4. Литвинова Е.М. Крым. Православные святыни. - Симферополь: Рубин. ЧП Бинькин, 2004. - 379 с.

УДК 81.282

### **Основные черты нью-йоркского акцента**

*Грачева Ю.В., Петерсон Д.М.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

**Аннотация.** Наиболее узнаваемым и интересным диалектом американского варианта английского языка является нью-йоркский диалект. Его отчетливо можно услышать не только на улицах Нью-Йорка, но и в фильмах, песнях, театральных постановках и даже в телевизионных передачах. В статье рассмотрены исторические аспекты данного диалекта, а также особенности фонетики, лексики и грамматики.

**Ключевые слова:** американский английский язык, диалект, Нью-Йорк.

## The major features of New York accent

*Gracheva J.V., Peterson D.M.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl brunch*

**Abstract.** The most recognizable and interesting dialect of American English is the New York dialect. It can be clearly heard not only on the streets of New York, but also in films, songs, theatrical productions and even in television programs. The article deals with the historical aspects of this dialect, as well as the features of phonetics, vocabulary and grammar.

**Keywords:** american english, dialect, New York.

Как известно, основными вариантами английского языка являются американский и британский. Но внутри каждого из них существуют также свои подвиды. Наиболее серьезные исследования в области территориальных диалектов США начались в начале двадцатого века. Под руководством видных диалектологов Ганса Курата и Рэйвен И. МакДэвида с 1930 года началась работа над «Лингвистическим атласом Америки». Эти ученые считали, что существует четыре основных диалектных территории: Новая Англия (включая Нью-Йорк), Средняя Атлантика, “Backwoods” и “South Tidewater”, образование которых связывали с четырьмя основными волнами миграции англоговорящего населения в Америку с Британских островов в колониальный период (1607-1775 гг.). Большой вклад в развитие американской диалектологии внес также Крейг М. Карвер, автор книги «Американские региональные диалекты» (“American Regional Dialects”). Сосредоточив внимание на около 2000 диалектных выражений, Карвер прослеживает культурные и исторические силы, которые сформировали отдельные речевые регионы и дали им их характерную лексику. Автор не только объясняет генезис и характер диалектов, но также исследует географическое и этимологическое происхождение многих уникальных слов и фраз в различных диалектах. Около 100 карт помогают определить границы диалектов и отдельные изоглоссы.

На сегодняшний день основными вариантами американского английского языка являются The New England, или язык Новой Англии; диалект Нью-Йорка; язык Великих Озер; диалект the Upper Midwest (Верхнего Среднего Запада); язык Мидлэнда; the Western, иными словами, западные наречия.

Одним из самых узнаваемых и интересных вариантов американского английского языка является диалект Нью-Йорка. На этом варианте говорят не только жители Нью-Йорка, но и вся нью-йоркская агломерация, которая включает также пять крупнейших городов штата Нью-Джерси и шесть из семи крупнейших городов штата Коннектикута. Нью-йоркский английский характеризуется рядом фонетических, лексических и иных особенностей.

Черты нью-йоркского английского наиболее плотно сосредоточены в самом Нью-Йорке и его ближайших пригородах. Этот диалект звучит не только на улицах, но и в театрах и кинотеатрах. Например, в современной британской постановке пьесы Артура Миллера "Вид с моста" герои говорят именно на нью-йоркском английском, что придаёт пьесе достоверность. Этот диалект известен и в средствах массовой информации благодаря его ассоциации со многими общественными деятелями и вымышленными персонажами. Многие известные люди являются носителями языка Нью-Йорка, демонстрируя типичные особенности акцента: Вуди Аллен, Роберт Де Ниро, Вупи Голдберг, Барбра Стрейзанд, Дональд Трамп и другие. Некоторые из этих актеров, однако, - уже «уходящая натура». Более молодое поколение звучит немного иначе, так как очень много приезжих и акценты смешиваются. Тем не менее, некоторые жители Нью-Йорка, замечая, что их «фирменный» акцент поистерся, буквально усилием воли возвращают себе эту отличительную черту.

Возникновение диалекта Нью-Йорка связано с историей образования самого города. С самого начала своего существования город напоминал большое яблоко, так как стал домом для переселенцев из различных стран и культур. Первое поселение в этой области, известное под названием Новый Амстердам, было основано голландцами в 1624 году. Оно просуществовало до 1664 года, когда британцы захватили эту колонию и переименовали ее в Нью-Йорк. К тому времени национальный состав города был представлен голландцами, франкоговорящими бельгийцами, европейскими евреями и афроамериканскими рабами. К середине XVIII века в городе уже насчитывалось 18 языков и диалектов. Этнический состав пополнился такими группами, как ирландцы, шотландцы, немцы, англичане, французы. Во второй половине 20-го века к уже перечисленным этногруппам также добавились испаноговорящие иммигранты, например, пуэрториканцы, кубинцы, некоторые народы Южной Америки. Таким образом, современный диалект Нью-Йорка – это продукт постоянного взаимодействия большого количества европейских языков.

Существуют всевозможные стереотипы, связанные как с самим нью-йоркским английским, так и с его носителями. Например, в обществе бытует мнение, что носители этого диалекта отличаются жестокостью и криминальными наклонностями. Кроме того, считается, что все жители Нью-Йорка грубы, нетерпеливы, встревожены и амбициозны. Эти стереотипы демонстрируют отрицательное отношение к носителям нью-йоркского диалекта, а также заставляют носителей менять свою речь и поведение, выходя за территориальные рамки распространения этого диалекта.

Чтобы разобраться, чем примечателен и уникален нью-йоркский акцент, стоит обратиться к его фонетическим и лексическим особенностям.

Фонетические особенности:

1. Звук "r" в конце слов почти никогда не произносится:

*park* – [pa:k], *far* – [fa:] и др.

Однако звук /r/ появляется на стыке слов между двумя гласными:

*law and order* – /lorən dodə/.

2. Звук "g" в конце "-ing" чаще не произносится:

*going* – /goin/, *here* – /hea/;

*Long Island* — /Loən Gailand/.

3. Явление, называемое "(dh/th) fortition". Звуки /θ/ и /ð/ часто произносятся в речи как /t/, /d/:

*this* – /dis/, *that* – /dat/, *these* – /dese/, *those* – /dəuz/, *three* – /tri:/.

Среди старшего поколения все еще популярны произношения «toidy-toid Street» для 33rd Street.

4. Альвеолярные согласные /t/, /d/, /n/, /l/ артикулируются с помощью передней части языка, а не кончика.

5. Гортанная смычка (glottal stop) заменяет звук /t/, например, в слове "bottle". Эта особенность близка лондонскому диалекту "Cockney".

6. При активном и быстром темпе речи ньюйоркцы ухитряются растягивать гласные, придавая своей речи лёгкую напевность, или, что называется, Yankee lilt:

*call* – /caəl/, *naughty* – /naəti/, *orange* – /ɔə:rɪndʒ/.

При этом слова *dog* и *coffee* произносят и /dog/, /kofi/ и /daəg/, /kaəfi/. Также в этом варианте английского в словах «ask», «dance» можно услышать как /a/, так и /æ/.

Лексические особенности. Если обращаться к лексическим особенностям акцента, то можно выделить фразы, существующие преимущественно в Нью-Йорке и пригородах и видоизмененные от взаимодействия с эмигрантами. Рассмотрим несколько примеров:

“stoop” - ступеньки перед входом в здание (происходит из голландского языка);

“grill” – долго стоять и смотреть вдаль;

“son” – хороший друг;

“buddy” – человек, который вам не нравится;

“kid” – человек, чье имя вам неизвестно;

“pocketbook” - женский кошелек.

Одной из типичных лексических единиц данного диалекта является выражение “to stand on line”, обозначающее “стоять в очереди”, когда большинство американцев для данной фразы используют выражение “to stand in line”. Также стоит упомянуть фразу “on accident”, которая используется вместо привычной “by accident”.

Синтаксические особенности. Примером синтаксической особенности является построение косвенных вопросов. Она заключается в том, что порядок слов обычных вопросов переносится в косвенные вопросы. Например, “*He wanted to know when will he come*” вместо “*He wanted to know when he will come*”; или, “*She asked why don't you want any*” вместо “*She asked why you don't want any*”.

В заключение стоит сказать, что жители Нью-Йорка гордятся своим произношением, особенностями своего диалекта. В самом городе он широко используется, не опираясь при этом на классовое деление, как это было в прошлом. Диалект превратился в стиль, интересную особенность, признак “настоящего ньюйоркца”. И на данный момент этот диалект продолжает меняться.

### **Библиографический список**

1. Абдурашитова С.Я. Особенности функционирования английского языка в Нью-Йорке // Балтийский гуманитарный журнал. 2016. Т. 5. № 2(15). С. 9-11.

2. IDEA. Accents and Dialects of New York. - URL: <https://www.dialectsarchive.com/new-york>.

3. North American English Dialects, Based on Pronunciation Patterns. - URL: <http://aschmann.net/AmEng/>.

4. White E.J. You Talkin' To Me?: The Unruly History of New York English (The Dialects of North America). - Oxford University Press, July 21, 2020. – 320 с.

**Профессиональный стандарт «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» как основа для выявления профессиональных дефицитов педагогов**

**Громова М.В.**

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В тексте рассмотрен профессиональный стандарт «Педагог дополнительного образования детей и взрослых», определено его значение для оценки деятельности педагогов с целью выявления их профессиональных дефицитов.

**Ключевые слова:** стандарт, дополнительное образование, педагог, дефициты.

**Professional standard "Teacher of additional education for children and adults" as a basis for identifying professional deficits of teachers**

**Gromova M. V.**

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** The text considers the professional standard "Teacher of additional education for children and adults", defines its significance for evaluating the activities of teachers in order to identify professional deficiencies of teachers.

**Keywords:** standard, additional education, teacher, deficits.

Основой всех изменений в образовании является изменение качества подготовки управленческого и педагогического кадрового состава. Фундаментальной базой для внедрения системы профессионального роста педагогов дополнительного образования может выступить «Профессиональный стандарт «Педагог дополнительного образования детей и взрослых»», в котором определены обобщенные трудовые функции (ОТФ) и трудовые функции (ТФ) по каждой ОТФ [3]. Среди обобщенных трудовых функций деятельности педагога дополнительного образования детей можно выделить:

- преподавание по дополнительным общеобразовательным программам. В данном случае в состав трудовых функций входит организация деятельности обучающихся, направленной на освоение дополнительной общеобразовательной программы, организация досуговой деятельности обучающихся в процессе реализации дополнительной общеобразовательной программы, обеспечение взаимодействия с родителями (законными представителями) обучающихся, осваивающих дополнительную общеобразовательную программу, при решении задач обучения и воспитания, педагогический контроль и оценка освоения дополнительной общеобразовательной программы, разработка программно-методического обеспечения реализации дополнительной общеобразовательной программы. В «Профессиональном стандарте «Педагог дополнительного образования детей и взрослых»» определены возможные наименования должностей, профессий лиц, реализующих преподавание по дополнительным общеобразовательным программам, к ним могут относиться педагоги дополнительного образования, старшие педагоги дополнительного образования, тренеры-преподаватели, старшие тренеры-преподаватели и преподаватели. Особое внимание уделено требованию к уровню образования педагога, это может быть высшее образование или среднее профессиональное образование в рамках укрупненных групп направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования «Образование и педагогические науки»; или может быть высшее образование или среднее профессиональное образование в рамках иного направления подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования, при условии его соответствия дополнительным общеразвивающим программам, дополнительным предпрофессиональным программам, реализуемым организацией, и получение при необходимости после трудоустройства дополнительного профессионального образования по направлению подготовки «Образование и педагогические науки». Кроме этого, для должности старшего педагога дополнительного образования и старшего тренера-преподавателя стаж работы по специальности должен составлять не менее двух лет. Также должно соблюдаться условие на отсутствие ограничений на занятие педагогической деятельностью, установленных законодательством Российской Федерации.

В основу профессионального стандарта заложена компетентностная модель педагога дополнительного образования детей и взрослых. Проанализировав профессиональный стандарт «Педагог дополнительного

образования детей и взрослых», можно выделить сферы деятельности педагога и его компетенции, базирующиеся на трудах Н.В. Кузьминой, А.К. Марковой, А.В. Золотаревой, С.И. Мокроусова и др. Особенно пристальное внимание профессиональный стандарт уделяет социально-организационной деятельности педагога, что объясняется измененным взглядом на суть деятельности педагога дополнительного образования, так как согласно профессиональному стандарту регулируются отношения не столько между работодателем и работником, сколько между социумом (с возросшими ожиданиями результатов деятельности педагога) и педагогическим работником. Переход на требования профессионального стандарта выступает как условие повышения качества образования и согласуется с программой развития дополнительного образования в рамках национального проекта «Образование», федерального проекта «Успех каждого ребенка» на 2018-2024 гг., «Концепцией развития дополнительного образования до 2030 г.» [2; 4], согласно которым к 2024 году дополнительными программами должно быть охвачено 80% детей в возрасте от 5 до 18 лет. Достичь поставленных государством показателей представляется возможным при обновлении содержания дополнительного образования всех направлений, повышение качества и вариативности образовательных программ и их реализацию в сетевой форме, чтобы они отвечали вызовам времени и интересам детей с разными образовательными потребностями, модернизацию инфраструктуры и совершенствование профессионального мастерства педагогических и управленческих кадров.

В профессиональном стандарте можно выделить:

1. Профессиональные компетенции, определяемые особенностями трудовых функций педагога дополнительного образования детей и взрослых: преподавание по дополнительным общеобразовательным программам, в том числе: организация деятельности обучающихся, направленной на освоение дополнительной общеобразовательной программы; организация досуговой деятельности обучающихся в процессе реализации дополнительной общеобразовательной программы; обеспечение взаимодействия с родителями (законными представителями) обучающихся, осваивающих дополнительную общеобразовательную программу, при решении задач обучения и воспитания; педагогический контроль и оценка освоения дополнительной общеобразовательной программы; разработка программно-методического обеспечения реализации дополнительной общеобразовательной программы.



2. Общие (метапредметные) профессиональные компетенции педагога этой сферы способствуют более эффективной реализации требований профессиональных компетенций, обусловленных трудовыми функциями профессионального стандарта.

3. Специальные профессиональные компетенции: связаны с особенностями направленности дополнительного образования (художественной, научно-технической, спортивной, естественнонаучной, туристско-краеведческой и социально-педагогической).

Таким образом, предложенное в ПС ПДО системное, полное описание трудовых функций, педагогической деятельности в дополнительном образовании детей и взрослых позволит решить комплекс задач:

- в области управления образовательной организацией – качественное выполнение всех трудовых функций, описанных в профессиональном стандарте (ПС), и в совокупности обеспечивающих достижение цели(ей) профессиональной деятельности, за счет рационального их распределения и организации взаимодействия сотрудников;

- в области подготовки кадров – определения перечня основных и дополнительных образовательных программ педагогического образования, разработка их содержания, организационных моделей непрерывного профессионального образования педагогов дополнительного образования детей и взрослых.

Но для успешного решения поставленных задач необходимо понимание того, что основой всех изменений являются кадры, в частности их профессиональное развитие. Одним из первых шагов в проектировании профессионального развития педагогов дополнительного образования заключается в выявлении у них профессиональных дефицитов. Под профессиональными дефицитами педагога принято понимать затруднения, проблемы, риски, недостатки в реализации ими профессиональных функций.

По данным последних исследований (О.Д. Федоров, К.Г. Митрофанов, Н.Ф. Логинова, Т.В. Лучкина) к общим проблемам понимания профессиональных дефицитов относятся:

- разная степень общности в формулировании дефицитов, единое понимание о системе выявления профессиональных дефицитов;
- отсутствие единых оснований для структурирования дефицитов, критериев и показателей их оценивания;
- использование только субъективных методов оценивания и, недостаточный опыт применения технологий выявления дефицитов;

– адресное выявление дефицитов строится преимущественно на методах самооценки, отсутствуют массово ориентированные методы оценивания и др.

Для моделирования процесса исследования профессиональных дефицитов педагогов можно использовать: средства автоматизации (компьютерные базы, сайты, порталы); разные шкалы и технологии оценивания; измерительные материалы (опросники, анкеты, тесты и проч.). Для выявления профессиональных дефицитов кадров сферы ДО можно использовать такие инструменты, как тестирование педагогических работников; опрос работодателей; самоанализ результатов профессиональной деятельности; анализ аттестационных процедур; анализ материалов экспертизы профессиональных и экспертных сообществ, (методических объединений, сетевых сообществ и др.); анализ результатов мониторингов педагогической и образовательной деятельности; исследования в рамках реализации программ дополнительного профессионального образования и т.д.

Следующим шагом должна выступить ликвидация или минимизация дефицитов в деятельности педагогов, что может явиться основой успешной карьеры педагогов, повышения престижа профессии в социуме и успешного прохождения аттестации педагогов. Определенную сложность в выявлении дефицитов в системе дополнительного образования вызывает то, что анализ результатов обучающихся осуществляется по данным мониторинга образовательных программ, как правило, сводится к количественным показателям. Представляется целесообразным разработать общую систему оценки компетенций педагогов дополнительного образования. Однозначно, что выявление профессиональных дефицитов приведет к выстраиванию программы (маршрута) профессионального роста конкретного педагога, чтобы за «кадром» не остались индивидуальные профессиональные потребности педагога. Единые оценочные требования и материалы позволят выявлять разные уровни владения профессиональными компетенциями у всех педагогических работников, независимо от места проживания и конкретного места работы.

#### **Библиографический список**

1. Громова М.В. Современные методы оценки деятельности преподавателей как способ выявления их профессиональных дефицитов / М.В. Громова, Л.А. Скуридина // Экономический потенциал студенчества в региональной экономике: материалы международной научно-

практической конференции. – Ярославль: Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского, 2020. – С. 46-50.

2. Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://static.government.ru/media/files/3f1gkklAJ2ENBbCFVEkA3cTOsiypicB0.pdf>.

3. Профессиональный стандарт «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» [Электронный ресурс]. – URL: <https://vg.mskobr.ru/files/2022/prof-of-pedagoga-dopobr/015.prikaz-mintrudarf-22.09.2021-n-652n.pdf>.

4. Федеральный проект «Успех каждого ребенка» [Электронный ресурс]. – URL: <https://edu.gov.ru/national-project/projects/success/>.

УДК 141.201

### **Механизмы формирования «общества спектакля» Ги Дебора**

*Громова М.В., Николаев Р.А.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье рассмотрен аспект концепция «общества спектакля» выдвинутая Ги Дебором. Работа фокусируется на механизмах формирования «общества спектакля» их предпосылках и становлении в исторической перспективе.

**Ключевые слова:** теория общества, общество спектакля, марксизм.

### **Formation mechanisms of Guy Debord's "society of the spectacle"**

*Gromova M.V., Nikolaev R.A.,*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** The article considers an aspect of the concept of "the society of the spectacle" put forward by Guy Debord. The work focuses on the mechanisms of formation of the "society of the spectacle", their prerequisites and development in a historical perspective.

**Keywords:** theory of society, society of the spectacle, marxism.

В 1967 году французский философ, историк и писатель Ги-Эрнест Дебор написал книгу «Общество спектакля», где выдвинул новую для своего времени теорию общества. Его книга предвосхитила студенческие волнения 1968 года, а также стала теоретической основой для множества теоретиков постмодернизма и неортодоксального марксизма [4]. До сих пор, «Общество спектакля» Ги Дебора остается обсуждаемым и исследуемым.

В своей работе Дебор представляет современное общество как «нагромождение спектаклей», которые представляют из себя «общественное отношение, опосредованное образами» [1, с. 29]. Спектакль тотален и пронизывает все в жизни людей, от него не сбежать, его возможно только разрушить. Однако, без рассмотрения механизмов формирования спектакля концепция может предстать в совершенно ином свете и оставить неверное впечатление.

Предпосылки становления спектакля Дебор находит еще в древности. Экскурсу в историю он посвящает пятую главу «Время и История», где рассматривает как в различные эпохи и под властью различных общественных классов рассматривался ход истории [1, с. 90 - 102]. Дебор замечает, что в древности и во времена древних государств время было предельно циклично. Разливы рек, времена посева и сбора, фазы луны и прочие природные явления оказывались основой для циклов. Даже правители и сама история, как продукт деятельности людей были подвержены циклу. Однако, развитие производства, технологий и социума изменили цикличное отношение ко времени. Люди стали творцами истории перейдя от цикличного, непрерывного понимания времени к линейному. Правление каждого правителя, теперь не часть цикла правителей, а уникальный, конечный отрезок времени со своими свершениями и завоеваниями.

Важно понимать, что процесс перехода различных слоев и классов общества к линейному времени не являлся одномоментным. Постепенно все больше слоев и классов подключалось к движению истории. В конечном счете именно массы стали действительным субъектом исторического развития.

Конечно, постепенное вовлечение все большего числа людей в исторический процесс можно назвать позитивным. Однако, таковым оно кажется либо при отождествлении постулирующего с массами, либо при абстрактном взгляде, не берущем в учет возникающие в ходе развития общества социальные противоречия и конструкты. До сих пор человечество состоит из взаимодействующих между собой слоев и

классов, обладающих различными интересами. Постепенное вовлечение большего числа людей в исторический процесс с точки зрения тех, кто уже в нем задействован не является позитивным. Ги Дебор, подтверждая свою позицию, приводит примеры из феодального и буржуазного прошлого: феодалы противостояли установлению господства буржуазии, ведь оно означало отмену привилегий и потерю влияния на экономику, государство и общество, но это верно и для буржуазии, уже закрепившей свое господство. Массы, ставшие субъектом истории, не устраивают буржуа в таком качестве и поэтому буржуазия стремится подчинить себе их различными способами. Одним из таких способов и является спектакль.

Спектакль – это общественное отношение, опосредованное образами. Только данное утверждение не является исчерпывающим для понимания спектакля. Дебор марксист и свои построения основывает на диалектическом материализме, а значит с его точки зрения отношения спектакля имеют материальную основу. Дебор пишет: «Спектакль есть капитал на той стадии накопления, когда он становится образом» [1, с. 38]. То есть корни спектакля следует искать в экономике, а именно в производстве. Экономика капитализма в плане производства направлена на производство товаров для удовлетворения потребностей рыночных агентов. Однако, товар представляет из себя не просто материальное благо или услугу. Конечно, на ранних этапах становления капитализма товар был просто благом или услугой, но со временем товар стал обретать новые смыслы. С точки зрения производителя таким изменением можно назвать бренд [2].

Появившись в XIX веке бренды были необходимы для того чтобы отличать товары производителей друг от друга: какие-то товары дешевле, какие-то изящнее, а какие-то прочнее. Люди начали связывать бренд с качествами продукции и долгое время данная связь была действительной. Однако, развитие общества и экономики внесло значительные коррективы в эту связь. Производители, обратив внимание, что их компании и продукцию связывают с определенными качествами продукции начали использовать это для достижения преимущества в конкурентной борьбе. Таким образом продаваться стали не столько вещи или услуги, сколько представления о них. Таким образом товар стал образом, вышел за свои изначальные рамки. А раз товар и его логика (логика купли-продажи) оказались способны преодолеть свои рамки однажды и распространиться в новую для себя сферу, то они способны расширять эти рамки и впредь. Товар распространяется на другие сферы общества постепенно включая их в себя одну за другой.

В данном процессе Дебор видит основу «общества спектакля». Он пишет: «Спектакль – это стадия, на которой товару уже удалось добиться полного захвата общественной жизни. Отношение к товару не просто оказывается видимым, но теперь мы только его и видим: видимый нами мир – это его мир. Современное экономическое производство распространяет свою диктатуру и вширь, и вглубь» [1, с. 42]. Таким образом спектакль формируется в результате распространения экономической, товарной логики на все сферы жизни в результате экономического и общественного развития.

Акцентируя внимание на механизме формирования «общества спектакля», его философскому осмыслению Дебор посвящает третью главу «Общества спектакля»: «Единство и разделение в видимости» [1, с. 47 – 56]. В ней он, основываясь на философии диалектического материализма, описывает и доказывает процесс, который мы уже могли наблюдать при рассмотрении выхода товара за свои рамки. Изначально существует единство вещи, которое обладает определенными составляющими его частями, в нашем случае качествами вроде удобства, красоты, дешевизны, простоты конструкции, использования определенных материалов и т.п. Мы можем выделить данные качества абстрагировавшись от прочих, как бы разделив единство на составные части. Однако, объединение составных частей единства вновь, путем простого суммирования уже не даст нам прежнего единства. Более того, если речь идет о материальной вещи, от которой отделяют ее определенные нематериальные качества вроде удобства или красоты, а потом объединяют абстрактные качества в надежде получить ту же материальную вещь, то вовсе получается нечто не имеющее никакой логики. Но именно таким образом и функционирует спектакль. Таков его механизм формирования. Единство разделяется на составные части, а потом вновь искусственно формируется в целостную картину, которую сложно назвать иначе чем спектакль. Политические партии и лидеры более не люди, а набор качеств, соответствующих отведенной им роли. Политическое противостояние в сущности представление, где сценарий составляется на ходу исходя из логики постоянного объединения отделенных от целостной картины мира смыслов, концептов, идей, качеств в новую картину спектакля.

Углубляя свою теорию и рассматривая как спектакль осознанно формируется для поддержания сложившегося порядка, Дебор выделяет два вида спектаклей, отличных по способу применения данного механизма:

- сосредоточенная театрализация;
- рассредоточенная театрализация.

Первый свойственен для авторитарных бюрократических государств, вроде Советского Союза, который Дебор критиковал. Сосредоточенная театрализация предполагает формирование спектакля в едином центре и его постепенное распространение на все общество.

Второй тип театрализации свойственен для «западных демократий», которые в сущности, согласно Дебору, демократиями вовсе не являются. И предполагает формирование спектакля за счет многообразия и его единения в общий нарратив.

Впоследствии Дебор также расширил свою теорию, включив в нее включенную театрализацию [1, с. 140 – 142]. Данный тип спектакля можно назвать торжествующим сейчас, ведь он сочетает в себе рассредоточенную и сосредоточенную театрализации балансируя между двумя крайностями.

В заключение стоит заметить, что многие аспекты теории «Общества спектакля» в данной работе оказались не затронуты, но они важны для полноценного понимания концепции спектакля во всей ее полноте. В частности, Дебором описаны: «разделение зрелищных задач» (формирования нарратива международной политики и отношений), «товарное время» и «псевдоциклическое время» (характерные для спектакля формы восприятия времени), «пространство товара» (урбанистическая концепция), а также многие другие. Без их изучения и понимания невозможно полноценно понять и делать качественные выводы об «Обществе спектакля» как теории общества.

### **Библиографический список**

1. Ги Дебор. Общество спектакля. Комментарии к «Обществу спектакля» / Пер. с фр. С. Офертас. – М.: Издательство «Логос», 2000. – 210 с.
2. Еремеева В.Ф. Бренд как феномен общества спектакля: предельная форма товара-иллюзии // Наука и современность. 2011. № 9-2. С. 138-142.
3. Молочкова С.А. Одиночество и отчуждение человека в современном информационном мире / С.А. Молочкова, М.В. Громова // Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона: Сборник материалов международной научно-практической конференции Академии МУБиНТ, Ярославль, 06 апреля 2020 года. – Ярославль: Образовательная организация высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)», 2020. – С. 179-183.

4. Протасов Н.М. Теория «общества спектакля» Ги Дебора как отражение экономических трансформаций современного общества // Экономика в социокультурном пространстве современности: проблемы, решения, прогнозы: материалы VII Международной молодежной научно-практической конференции, Владимир, 26 ноября 2020 года. – Владимир: Аркаим, 2020. – С. 57-61.

УДК 378.184

### **Военно-профессиональная направленность как основа подготовки военных кадров**

*Зосимчук В.Н., канд. ист. наук, доцент*

*Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

**Аннотация.** В статье рассмотрены роль, значение и место направленности в общей структуре личности. Раскрывается структура и характеристика военно-профессиональной направленности будущего офицера, формируемая в системе военного образования.

**Ключевые слова:** направленность, учебно-воспитательная работа, потребности, мировоззрение курсанта, мотив, убежденность.

### **Military-professional orientation as a basis for training military personnel**

*Zosimchuk V.N., candidate of historical sciences, associate professor*

*Yaroslavl higher military school of air defense annotation*

**Abstract.** The article considers the role, meaning and place of orientation in the general structure of personality. The structure and characteristics of the military-professional orientation of the future officer, formed in the system of military education, are revealed.

**Keywords:** orientation, educational work, needs, cadet's worldview, motive, conviction.

Направленность - это сложное свойство личности, которое включает систему побуждений, определяющую активность человека, а также избирательность в отношении деятельности [2, с. 106-107].

В учебно-воспитательной работе с курсантами важно знать источник возникновения целей, установок, перспектив, намерений и стремлений.



Выбор и постановка целей - процесс закономерно обусловленный. Эти цели порождены объективными явлениями и зависят от условий, которые напрямую связаны с военной политикой государства и задачами, которые решают Вооруженные Силы РФ на современном этапе.

Основой побуждений человека, определяющих его направленность, является потребность - испытываемая нужда в чем-нибудь. Она требует своего удовлетворения, вызывает желания, стремления, эмоциональные состояния и поэтому заставляет человека проявлять активность, ставить цели и достигать их.

Материальные и духовные потребности, определяют направленность будущего офицера, главную роль играют духовные, среди которых на первое место выдвигается потребность в выполнении воинского долга, в овладении военной профессией.

На основе потребностей, под решающим воздействием мировоззрения курсанта формируются мотивы, определяющие содержание целей и характер деятельности по их достижению. Без знания мотивов деятельности невозможно правильно понять и направленность личности. Достижение одной и той же по своему объективному значению цели может иметь разные мотивы, соответственно смысл этой цели и действия, направленные на ее достижение, будут различными.

К ведущим мотивам будущего офицера относится, прежде всего, профессиональный интерес - закрепившееся в практической деятельности положительное сознательно-эмоциональное отношение к военной профессии. Существенным свойством интереса является то, что он всегда направлен на тот или иной предмет, ту или иную деятельность.

Устойчивый профессиональный интерес выражается в постоянном стремлении заниматься военно-профессиональной деятельностью.

Ключевую роль в становлении военного профессионала играют способности, позволяющие не только успешно овладевать военной профессией и совершенствоваться в ней.

Самая яркая черта личности будущего офицера - основанная на мировоззрении идейная убежденность. На основании научного мировоззрения формируются убеждения человека. Это понятия близкие, но не идентичные. Убеждения - это истинные, знания, проникнутые чувствами, эмоциями и ставшие, незыблемой жизненной позицией военнослужащего. Таким образом, убеждения - это те же мировоззренческие знания, но как бы «сцементированные» благородными патриотическими чувствами, что придает собственно знаниям еще большую, действенную силу. В высокой действенности - главная

особенность убеждений. Они являются основным мотивом поведения курсанта, главным реактором всех его духовных сил. К сложной и многогранной деятельности по овладению военной профессией будущего офицера побуждают не только мотивы, но и стимулы. Различие между ними состоит в том, что стимулы представляют собой - внешние побуждения к деятельности, а мотивы внутренние. В качестве внешнего побуждения - стимула военно-профессиональной деятельности выступают требования воинского долга, приказы командиров и начальников, материальные и моральные поощрения, требования воинского коллектива и др.

При определенных условиях стимулы превращаются во внутренние побуждения - мотивы деятельности. Тогда в учебе курсанта проявляется высокая настойчивость, добросовестность, большое трудолюбие. Если же внешние побуждения не превращаются в мотивы, будущий офицер выполняет предъявляемые к нему требования без энтузиазма, настойчивости, может допускать халатность в учебе и службе, нарушения воинской дисциплины. Однако связь между стимулами и мотивами не проста и неоднозначна. Она опосредована структурой личности и прежде всего потребностями, курсанта, его мировоззрением, жизненным опытом и т. д.

По своему содержанию направленность личности российского офицера, формируемая у курсантов военных училищ, выступает как единство общего и особенного. Общее, присущее в основном всем гражданам Российской Федерации, состоит в идейной убежденности, преданности своей Родине, стремлении отдать все свои силы, энергию, а если потребуется и жизнь, делу процветания и безопасности нашей Родины.

В этом смысле направленность личности российского офицера проявляется в гражданской позиции. В то же время она включает в себя неособенное, определяемое содержанием его служебной деятельности. Поэтому можно сказать, что направленность личности офицера носит военно-профессиональный характер. Направленность личности курсанта проявляется в его жизненных целях, в отличном овладении военно-техническими и специальными знаниями, командными и методическими навыками, военной профессией в целом. Цели могут быть далекими - успешно окончить военное училище и стать высококвалифицированным офицером и близкими - отлично подготовиться к предстоящему занятию, семинару, зачету, экзамену и т. д. Далеким и близким целям находятся в диалектическом единстве. Его суть состоит в

том, что каждая близкая цель является лишь средством, определенной ступенью в достижении цели далекой. И наоборот, деятельность по достижению далеких целей, так или иначе, направлена и на реализацию целей близких.

Одним из показателей и формой проявления направленности личности курсанта являются его установки, содержащие в себе цель и соответствующую настроенность психических процессов или в целом личности на осуществление той или иной деятельности или собственной активности. В современной психологии различают установки неосознанные и осознанные, временные (ситуативные) и устойчивые (личностные)

Неосознанная установка возникает автоматически, вследствие практической деятельности человека. Она является своеобразной формой отражения, при которой происходит взаимослияние и объединение в целом потребности человека и ситуации, удовлетворяющей ее.

Для курсанта с устойчивой, военно-профессиональной направленностью характерны установки на соблюдение требований военной присяги и воинских уставов, бдительное несение внутренней и караульной службы, отличную подготовку к каждому занятию, зачетам и экзаменам, активное участие в общественной жизни подразделения и др.

Важной формой проявления направленности личности курсанта является перспектива, под которой обычно понимают эмоционально насыщенное представление жизненно необходимого будущего, более или менее отодвинутого во времени, стимулирующего деятельность человека по его достижению.

Само появление перспективы военнослужащий переживает как радость завтрашнего дня. Будущее, в данный момент еще не достигнутое, но необходимое, привлекательное, зовет человека к действию. Подчеркивая эту особенность, А. С. Макаренко писал: «Перспективные линии... привлекают внимание человека общим видом удовлетворения, но это удовлетворение еще не существующее». Особое внимание при этом следует уделять формированию качеств целостной личности, которые являются «заказом общества»: гражданственность, коллективизм, общественная и трудовая активность, дисциплинированность, ответственность, целенаправленность [1, с. 7-8].

Достижение перспективы осуществляется только в процессе активной воинской деятельности, которая невозможна без волевых усилий. Поэтому воля - важный компонент перспективы.

Направленность личности курсанта проявляется также в его намерениях. Всякое намерение представляет собой предположение сделать что-либо, желание, замысел. Известный советский психолог С. Л. Рубинштейн понимает под намерением сознательный акт, возникающий в тех случаях, когда цель труднодостижима и решение ее достигнуть встречает на своем пути препятствия. Он писал: «Но в сколько-нибудь сложных действиях, когда осуществление цели требует более или менее длительных, сложных, непривычных действий, когда исполнение решения затруднено или в силу каких-либо причин должно быть отсрочено, намерение отчетливо выступает как особый момент. Намерение является внутренней подготовкой отсроченного или затрудненного действия» [3, с. 518-519]. Стремления, как одна из форм проявления направленности личности, выражают собой внутреннюю готовность курсанта к определенной деятельности, мобилизацию его сил и энергии на достижение поставленных целей. В стремлениях как бы объединяются, концентрируются и цели, и установки, и перспективы, и намерения. Стремления в большей мере, чем намерения связаны с проявлением воли курсанта. Они выражают его твердую решимость преодолеть трудности, стоящие на пути к цели, и достичь осуществления своих замыслов. Кроме вышесказанного важную роль в структуре личности С.Л. Рубинштейн отводил способностям, темпераменту, характеру и самосознанию [4, с. 150].

Курсант с устойчивой военно-профессиональной направленностью, как правило, постоянно стремится добиться высоких показателей в учебе, службе и дисциплине, проявляет настойчивость и трудолюбие, добросовестно относится к выполнению своего воинского долга.

Основными формами проявления военно-профессиональной направленности личности курсанта являются его цели, установки, перспективы, намерения, стремления и активные отношения.

В то же время по стремлениям курсанта, тем объектам деятельности, на которые они направлены, военно-профессиональная направленность определяется содержанием и характером деятельности офицера, требованиями, предъявляемыми к качествам его личности и уровню профессиональной подготовленности.

Анализ деятельности передовых офицеров, служебных отзывов на выпускников училищ показывает, что им характерно, прежде всего, стремление повышать свой теоретический уровень, совершенствовать профессиональное мастерство, умение грамотно разъяснять личному

составу текущие события в стране и за рубежом. Все это говорит об активной военно-служебной устремленности офицеров.

Таковы понятие направленности личности в психологии, содержание, структура и характеристика военно-профессиональной направленности будущего офицера. Уяснение ее роли и значения предполагает рассмотрение места направленности в общей структуре личности офицера.

### **Библиографический список**

1. Макаренко А.С. Воспитание гражданина / Сост. Р.С. Бескина, М.Д. Виноградова. - М., 1988. - 986 с.

2. Психология и педагогика. Военная психология / Под ред. А.Г. Маклакова. - СПб: Питер, 2007. – 463 с.

3. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. - М.: Учпедгиз, 1946. – 720 с.

4. Столяренко Л.Д. Психология и педагогика: учебное пособие. - М.: Юрайт, 2011. – 671 с.

5. Юрченко А.В. Некоторые аспекты организации и развития научно-исследовательской работы студентов // В сборнике: Актуальные вопросы современной науки и образования. Материалы международной научно-практической конференции. – Киров: Кировский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА, 2015. С. 685-689.

УДК 512

## **О некоторых особенностях вычисления определителей**

*Иванова Н.И., канд. физ.-мат. наук, доцент*

*Завьялова М.В.*

*Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

**Аннотация.** В статье рассмотрены некоторые особенности вычисления определителей  $n$ -го порядка, встречающихся на математических олимпиадах. Статья написана в рамках работы кружка по подготовке студентов к математическим олимпиадам различных уровней.

**Ключевые слова:** математическая олимпиада, определитель  $n$ -го порядка, метод математической индукции, свойства определителя, перестановка строк (столбцов).

## **About some features of the calculation of determinants**

*Ivanova N.I., candidate of physical and mathematical sciences, associate professor*

**Zavyalova M.V.**

*Yaroslavl higher military school of air defense*

**Abstract.** The article discusses some features of the calculation of  $n$ -th order determinants found in mathematical Olympiads. The article was written as part of the work of the circle to prepare students for mathematical Olympiads of various levels.

**Keywords:** mathematical Olympiad, determinant of the  $n$ th order, method of mathematical induction, properties of the determinant, rearrangement of rows (columns).

Задачи на вычисление определителей [1] часто встречаются на математических олимпиадах различных уровней. Иногда привычные методы вычисления оказываются не самыми удобными, поэтому остановимся на некоторых тонкостях вычисления определителей  $n$ -го порядка.

Отметим, что общего метода вычисления не существует, метод выбирается исходя из вида данного определителя. На конкретных примерах рассмотрим лишь некоторые из возможных подходов, и сформулируем рекомендации для вычисления таких определителей, которые позволят получить представления по вычислению определителей  $n$ -го порядка. Отметим, что задачи по вычислению определителей  $n$ -го порядка, в большинстве случаев, составлены таким образом, чтобы их решение содержало меньше действий, чем то, которое можно получить, вычисляя детерминант по определению.

Как правило, при вычислении большинства определителей используют ту строку или столбец, который содержит наибольшее число нулевых элементов. Это не всегда удобно. Рассмотрим пример. Определитель вида

$$\Delta_n = \begin{vmatrix} 1 & 0 & \dots & n & \dots & 0 \\ 0 & 2 & \dots & n-1 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & k & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & 1 & \dots & n \end{vmatrix}$$

лучше вычислять разложением по элементам  $k$ -ого столбца, поскольку во всех минорах  $M_{ik}$  ( $i \neq k$ )  $i$ -ый столбец это нулевой столбец и, следовательно,  $M_{ik} = 0$ . А так как  $a_{kk}M_{kk} = n!$ , то  $\Delta_n = n!$ .

Кроме того, часто по понятным причинам пытаются привести определитель к треугольному виду. Так, например, при вычислении определителя

$$\Delta_n = \begin{vmatrix} 0 & \dots & 0 & a_1 \\ 0 & \dots & a_2 & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_n & \dots & 0 & 0 \end{vmatrix}$$

это достигается перестановкой столбцов. Переставим последний столбец на первое место. При этом совершается  $n-1$  перестановка. Затем поместим предпоследний столбец исходной матрицы на второе место в только что полученной, для чего требуется  $n-2$  перестановки, и т. д. В

результате будет  $(n-1) + (n-2) + \dots + 2 + 1 = \frac{n(n-1)}{2}$  перестановок, и

матрица приводится к диагональному виду. Следовательно,

$$\Delta_n = (-1)^{\frac{n(n-1)}{2}} a_1 \cdot a_2 \cdot \dots \cdot a_n.$$

Заметим, что в этом случае проще переставлять столбцы, расположенные симметрично относительно вертикальных границ матрицы:  $i$ -ый и  $(n-i)$ -ый столбцы. При этом для диагонализации требуется  $m$  перестановок, если  $n = 2m$  и столько же, если  $n = 2m + 1$ .

Следовательно,  $\Delta_n = (-1)^m a_1 \cdot a_2 \cdot \dots \cdot a_n$ .

Часто приведение матрицы к треугольному виду достигается выполнением линейных операций со строками или столбцами. Так в определителе

$$\Delta_n = \begin{vmatrix} 1 & 2 & 3 & \dots & n \\ -1 & 0 & 3 & \dots & n \\ -1 & -2 & 0 & \dots & n \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ -1 & -2 & -3 & \dots & 0 \end{vmatrix}$$

прибавляя первую строчку ко второй, затем к третьей и т. д., получаем

$$\Delta_n = \begin{vmatrix} 1 & 2 & 3 & \dots & n \\ 0 & 2 & 6 & \dots & 2n \\ 0 & 0 & 3 & \dots & 2n \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & n \end{vmatrix} = n!$$

Рассмотрим еще один пример. Пусть требуется найти определитель  $\Delta_n$  матрицы с элементами  $a_{ij} = \max(i, j)$ , где  $i, j = 1, 2, \dots, n$ , то есть

$$\Delta_n = \begin{vmatrix} 1 & 2 & 3 & \dots & n \\ 2 & 2 & 3 & \dots & n \\ 3 & 3 & 3 & \dots & n \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ n & n & n & \dots & n \end{vmatrix}.$$

Последовательно вычитая из первой строки вторую, из второй третью и т. д., получаем:

$$\Delta_n = \begin{vmatrix} -1 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ -1 & -1 & 0 & \dots & 0 \\ -1 & -1 & -1 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ n & n & n & \dots & n \end{vmatrix} = n \cdot (-1)^{n-1}.$$

Заметим, что существует несколько способов приведения определителя к треугольному виду, в зависимости от вида определителя. Среди них последовательное прибавление к элементам строки (столбца) соответствующих элементов соседних строки (столбца), умноженных на число или выражение. Кроме того, можно использовать представление определителя в виде суммы определителей, легко приводящихся к треугольному виду.

В некоторых случаях преобразования матрицы приводят к рекуррентным соотношениям между определителями различных порядков, которые в конечном итоге позволяют найти  $\Delta_n$ . Этот способ заключается в том, что данный определитель выражают через определители того же вида, но более низкого порядка. В полученную рекуррентную формулу, выражающую определитель  $n$ -го порядка, подставляют выражение определителя  $(n-1)$ -го порядка из того же рекуррентного соотношения с заменой  $n$  на  $(n-1)$  и т. д. С учетом



определителей первого, второго или третьего порядка получаем вид искомого определителя. Справедливость полученного ответа, доказывается методом математической индукции [2].

Например, пусть требуется вычислить определитель

$$\Delta_n = \begin{vmatrix} 3 & 2 & 2 & \dots & 2 \\ 2 & 3 & 2 & \dots & 2 \\ 2 & 2 & 3 & \dots & 2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 2 & 2 & 2 & \dots & 3 \end{vmatrix}.$$

Вычитая из всех строк, кроме первой, последнюю, получим:

$$\Delta_n = \begin{vmatrix} 3 & 2 & 2 & \dots & 2 \\ 0 & 1 & 0 & \dots & -1 \\ 0 & 0 & 1 & \dots & -1 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 2 & 2 & 2 & \dots & 3 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 1 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 1 & 0 & \dots & -1 \\ 0 & 0 & 1 & \dots & -1 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 2 & 2 & 2 & \dots & 3 \end{vmatrix} + \begin{vmatrix} 2 & 2 & 2 & \dots & 2 \\ 0 & 1 & 0 & \dots & -1 \\ 0 & 0 & 1 & \dots & -1 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 2 & 2 & 2 & \dots & 3 \end{vmatrix}.$$

В первом из определителей в правой части этого соотношения минор

$$M_{11} = \begin{vmatrix} 1 & 0 & \dots & -1 \\ 0 & 1 & \dots & -1 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 2 & 2 & \dots & 3 \end{vmatrix},$$

а вместе с ним и этот определитель равен  $\Delta_{n-1}$ . В этом можно убедиться, прибавив ко всем строчкам последнюю. Во втором из определителей, вычтя из последней строки первую, получим:

$$\begin{vmatrix} 2 & 2 & 2 & \dots & 2 \\ 0 & 1 & 0 & \dots & -1 \\ 0 & 0 & 1 & \dots & -1 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 2 & 2 & 2 & \dots & 3 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 2 & 2 & 2 & \dots & 2 \\ 0 & 1 & 0 & \dots & -1 \\ 0 & 0 & 1 & \dots & -1 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 1 \end{vmatrix} = 2.$$

Следовательно,  $\Delta_n = \Delta_{n-1} + 2$ , то есть определители составляют арифметическую прогрессию. Так как  $\Delta_1 = 3$ , то  $\Delta_n = 3 + 2 \cdot (n - 1) = 2n + 1$ . Доказательство легко получается методом математической индукции.

Приведенные примеры можно рассмотреть на занятии математического кружка [3], а в качестве задания для самостоятельной

работы можно предложить студентам, помимо вычисления готовых определителей, придумать интересный определитель, который красиво и быстро считается несколькими методами, и посчитать его. Такое задание позволяет студентам глубже вникнуть в тему, изучить особенности различных методов вычисления определителей.

### **Библиографический список**

1. Проскураков И.В. Сборник задач по линейной алгебре. - М.: Наука, 1974.

2. Иванова Н.И., Куликова М.В. Применение методики парных задач для изучения метода математической индукции // Учитель года 2017. Сборник статей победителей II Международного научно-практического конкурса. - Пенза: МЦНС, Наука и просвещение, 2017. – С. 70-79.

3. Иванова Н.И., Куликова М.В. К вопросу о подготовке к математическим олимпиадам // Актуальные проблемы преподавания математических и естественно-научных дисциплин в образовательных организациях высшего образования: Сборник докладов очно-заочной научно-методической конференции, Кострома, 13–15 февраля 2021 года. – Кострома: Федеральное государственное казенное военное образовательное учреждение высшего образования «Военная академия радиационной, химической и биологической защиты имени Маршала Советского Союза С.К. Тимошенко», 2021. – С. 3-9.

УДК 379.821

## **Организация систематических занятий физической культурой и отдыха, как основа эффективной деятельности обучающегося**

*Колесов Р.В., канд. экон. наук, доцент*

*Пасишник В.М.*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье авторами систематизированы достаточно простые, но, в то же время, как показывает практика, эффективные правила организации здорового образа жизни и эффективного отдыха, соблюдение которых обучающимся колледжа или вуза позволит более успешно осваивать образовательную программу, сформировать у себя устойчивые полезные привычки и создать основу для эффективной профессиональной деятельности после окончания учебного заведения.

**Ключевые слова:** физическая культура, здоровый образ жизни, активный отдых, свежий воздух, движение.

### **Organization of systematic physical education and recreation, as the basis of effective student activity**

*Kolesov R.V., candidate of economic sciences, associate professor  
Pasishnik V.M.*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** In the article, the authors systematized fairly simple, but at the same time, as practice shows, effective rules for organizing a healthy lifestyle and effective rest, compliance with which college or university students will more successfully master the educational program, form stable useful habits and create a basis for effective professional activity after graduation.

**Keywords:** physical culture, healthy lifestyle, active recreation, fresh air, movement.

Вряд ли сегодня у кого-то вызывает сомнение то, что систематические занятия физической культурой и полноценный и правильно организованный отдых – это залог правильного физического развития молодого человека, его более эффективной трудовой и образовательной деятельности.

Нами систематизирован ряд рекомендаций в данной области.

Начнем с вопросов здорового образа жизни. Совсем не обязательно иметь известного и высокооплачиваемого личного тренера, очень много свободного времени и железную волю, чтобы быть счастливым и здоровым человеком. Куда важнее делать совсем немного полезного для своего организма, но настойчиво, системно и ежедневно.

Постарайтесь понять свои истинные цели. Это может быть банальное ощущение себя каждый день подтянутым, в достаточной мере физически выносливым и ловким. Занимайтесь любым видом физической активности, который вам импонирует в настоящее время. Скорректируйте пищевые привычки, отказавшись, по возможности, от продуктов и напитков вред которых является общепризнанным. Уделяйте сну не менее 7 – 8 часов в сутки и постарайтесь более спокойно воспринимать все происходящее, минимизируя для себя уровень стресса.

Постарайтесь уделять физической нагрузке примерно 5% от времени

бодрствования или примерно 6 – 7 часов в неделю. Во время занятий слушайте свой организм. Повышайте интенсивность нагрузки или сбавляйте темп занятия, исходя из своего самочувствия. Соблюдайте один известный принцип «Занимайтесь спортом, потому что вы любите свое тело, а не потому, что ненавидите его».

Как минимум, постарайтесь организовать свое пространство так, чтобы постоянно находиться в движении, а еще используйте любую возможность, чтобы ходить пешком. Особенно, если это происходит на свежем воздухе. В этой связи, отличным видом активности является участие в туристических походах. Конечно, они должны быть надлежащим образом организованы, в том числе на предмет соблюдения требований обеспечения безопасности участников.

Ешьте продукты богатые клетчаткой, пейте столько, сколько хочется обыкновенной чистой воды.

Современные гаджеты позволяют использовать очень интересные приложения, которые эффективно помогут правильно организовать и свою активность, и свое питание.

Следует четко понять, что все, что вы делаете – вы делаете для себя. Если, конечно, вы не член сборной команды или не являетесь профессиональным спортсменом. Повторим, что наши рекомендации касаются среднестатистического студента, обучающегося по программе среднего профессионального или высшего образования. Вместо привычного для спортсменов «Нет боли – нет результата», вашим девизом должно быть «Нет радости – нет здорового образа жизни». И не стоит сравнивать себя с другими, расстраиваться по поводу того, что вы не похожи на известного спортсмена или модель. Просто системно, получая от процесса занятий физическими упражнениями удовольствие, идите к своей цели.

Теперь перейдем к вопросам эффективного отдыха.

Если чувствуете себя усталым, то непосредственно в данный момент можно послушать расслабляющую музыку или звуки природы, глубоко подышать, делая равномерные вдохи на 3 счета и выдохи на 6. Если позволяют условия, то следует принять теплую ванну или душ, сменить обувь на мягкие носки. Полезно просто поменять на несколько минут обстановку, например, выйти прогуляться.

Если говорить о некоторой системной работе в ежедневном формате, то полезно каждые 15-20 минут давать глазам возможность отдохнуть, просматривать пейзажи, смотреть на цветы и растения. Очень рекомендуем вставать и прогуливаться каждые 20-30 минут, хотя бы до

кулера с водой. Определите и скажите твердое «нет» второстепенным делам. Если позволяют условия, то хорошо бы подремать 25-30 минут через 6-7 часов после утреннего подъема. Уменьшите громкость звонка телефона, не снимайте трубку до третьего звонка.

Еженедельно рекомендуем следовать ряду несложных правил. Хотя бы один день сделать по настоящему выходным, полностью отключившись от ежедневных рутинных мероприятий. Приготовьте или закажите вкусный ужин – отвлекитесь от повседневной суеты и проблем. Постарайтесь в этот день уехать из дома. Желательно, чтобы каждый раз это были новые интересные места в вашем городе или области. Периодически это может быть обычный пикник на природе.

Ну а в целом, неплохо бы было отказаться от «интеллектуального фастфуда», который присутствует в современных медиа и социальных сетях, помнить о великолепной и давно доказанной пользе русской бани. Не стоит пренебрегать и чтением вдохновляющих книг.

По нашему мнению, формирование навыков правильной организации занятий физической культурой, здорового отдыха и здорового образа жизни в целом в образовательной организации может осуществляться в рамках работы спортивного клуба вуза. Вопросы организации деятельности в вузе данного структурного подразделения нами уже рассматривались детально [1].

В заключение отметим, что нам хотелось, систематизируя материалы различных источников, донести до каждого одну простую мысль – наслаждайтесь процессом занятия физической культурой и спортом, слушайте свое тело, вкусно питайтесь, много двигайтесь и приятно отдыхайте. Соблюдение этих несложных правил позволит вам получать удовольствие от учебы, а когда они сформируются в устойчивые привычки, то эффективно работать и строить успешную карьеру, оставаясь при этом здоровым и счастливым человеком.

### **Библиографический список**

1. Бартенев В.А., Колесов Р.В., Пасишник В.М., Безденежных И.А. Организация работы спортивного клуба образовательной организации высшего образования // В сборнике: Экономика и управление: теория и практика. - Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2021. С. 209 – 217.

2. Колесов Р.В. Анализ учебного занятия как основная форма контроля за качеством усвоения материала студентами / Р.В. Колесов, А.В. Юрченко // В сборнике: Проблемы инженерного и социально-экономического образования в техническом вузе в условиях модернизации высшего образования - 2018. Материалы IX Международной научно-методической

конференции. Отв. ред. С.Д. Погорелова. – Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2018. С. 46-52.

3. Юрченко А.В. Некоторые аспекты организации и развития научно-исследовательской работы студентов // В сборнике: Актуальные вопросы современной науки и образования. Материалы международной научно-практической конференции. – Киров: Кировский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА, 2015. С. 685-689.

УДК 808.51

### **Проблемы эффективности устной деловой речи**

*Колышкина Т.Б., канд. филол. наук, доцент*

*Шустина И.В., канд. филол. наук, доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В статье авторами рассмотрены основные ошибки устной деловой коммуникации, не позволяющие спикеру достичь поставленной цели. Статья содержит практические рекомендации, при учете которых можно выстроить деловое общение, обеспечивающее достижение цели.

**Ключевые слова:** деловое общение, устная деловая коммуникация, ошибки делового публичного выступления.

### **Problems of effectiveness of oral business speech**

*Kolyshkina T.B., candidate of philological sciences, associate professor*

*Shustina I.V., candidate of philological sciences, associate professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl branch*

**Abstract.** In the article, the authors consider the main mistakes of oral business communication, which did not allow the speaker to achieve his goal. The article contains practical recommendations, taking into account which you can build business communication that ensures the achievement of the goal.

**Keywords:** business communication, oral business communication, mistakes of business public speaking.

Современная деловая коммуникация призвана обеспечить быстрое и

результативное решение задач, поэтому как к устной, так и письменной деловой коммуникации предъявляются весьма строгие требования. Помимо существующих общих требований к официально-деловому общению [1]: стандартизованность, точность, не допускающая инотолкования, логичность, официальность, безличностность и др., – важно, чтобы общение достигало своей цели. Этому способствует в первую очередь правильная оценка речевой ситуации, которая включает характеристику адресата, оценку обстановки и точное определение цели общения [2, с. 7]. В данной статье будут представлены типичные ошибки устной деловой коммуникации, не достигшей своей цели. Материалом для исследования послужило выступление представителя компании, занимающейся дополнительным профессиональным образованием (ДПО), перед сотрудниками кадровых служб организаций.

Цель выступления спикера – привлечь слушателей на программы ДПО, в том числе профинансированные Правительством РФ в рамках реализации национального проекта «Демография» программы «Содействие занятости».

Первая ошибка, которую обычно допускают спикеры, – это отсутствие четкого понимания запросов и ожидания аудитории от выступления. Как правило, говорящий сосредотачивает внимание на своих потребностях, а не потребностях слушателей. В результате излагаемая спикером информация движется параллельно аудитории и цель не достигается. Чтобы избежать подобных ситуаций, в начале выступления необходимо уточнить запросы целевой аудитории в режиме непосредственного диалога со слушателями. Например, в рассматриваемом примере это могли быть вопросы: у кого в организации планируется сокращение?, каким организациям грозит банкротство?, есть ли у вас сотрудницы, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком?, есть ли у вас сотрудники предпенсионного возраста? Данный перечень вопросов позволил бы спикеру четко определить разные группы слушателей: 1) представителей кадровых служб организаций, которым могут быть интересны исключительно коммерческие образовательные продукты; 2) представители организаций, заинтересованных в обучении своих сотрудников за счет программы «Содействие занятости».

Вторая ошибка связана с последовательностью изложения информации. В анализируемой ситуации спикер в течение 45 минут подробно рассказывал представителям кадровых служб организаций исключительно о программах, финансируемых Правительством РФ, в то время как среди слушателей большинство составляли представители

компаний, которым вышеуказанные программы по условиям их реализации не актуальны. В результате такой подачи материала уровень внимания слушателей ослабевает, интерес падает, происходит отторжение информации. Чтобы избежать подобной ситуации, вначале следовало бы рассказать обо всех направлениях ДПО, которые могут быть востребованы сотрудниками предприятий, имеющих стабильное положение на рынке и не испытывающих на себе последствий кризиса. Поскольку данные программы осуществляются центром ДПО на коммерческой основе, можно было бы предложить систему бонусов при заказе корпоративного обучения определенного количества сотрудников (группа 25 человек) или цикла разных программ. А во второй части выступления подробно рассказать о программах за счет бюджетного финансирования, поскольку эти курсы рассчитаны на строго ограниченную категорию слушателей. При этом уже в начале выступления можно анонсировать то, что во второй части речь пойдет о бесплатных для слушателей проектах. В таком случае интерес к информации будет поддерживаться на протяжении всего выступления, а представители кадровых служб успешных организаций, интересы которых были учтены в начале выступления, лояльно воспримут эту информацию и, возможно, подберут какие-то программы для своих сотрудников, знакомых, друзей, родственников и др.

Третья ошибка заключается в том, что спикер не учитывает уровень компетенций аудитории. Этим обусловлено неоднократное разъяснение информации, являющейся очевидной для сотрудников кадровой службы. Так, например, выступающий несколько раз объяснял разницу между курсами повышения квалификации и программами профессиональной переподготовки. Данная информация является хорошо знакомой слушателям, а потому может вызывать отторжение и раздражение, что не способствует эффективной деловой коммуникации. Чтобы избежать подобной ошибки, спикеру необходимо четко понимать уровень осведомленности аудитории в тех или иных вопросах и выстраивать свое выступление с учетом имеющихся у слушателей знаний.

Четвертая ошибка возникает в том случае, если спикер слайды к электронной презентации готовит не сам, а поручает это своим помощникам. В такой ситуации выступающий обязательно должен проверить содержание слайдов, их оформление и последовательность, чтобы избежать неудобных моментов. Во-первых, на слайдах могут быть элементарные орфографические, пунктуационные и грамматические ошибки, которые будут замечены слушателями и вызовут ненужную негативную реакцию. Во-вторых, слайды могут содержать информацию,



не соответствующую официальным источникам (нормативным документам, информации на официальном сайте). Такого рода расхождения вызовут недоверие к организации и предлагаемым продуктам со стороны слушателей, и цель выступающего не будет достигнута. В-третьих, говорящий должен хорошо представлять последовательность слайдов, чтобы его выступление было убедительным и вызывало у слушателей желание принять информацию.

Анализ делового выступления представителя компании, занимающейся ДПО, показал, что даже очень интересное с точки зрения содержания предложение может быть не воспринято слушателями так, как хотелось бы организаторам мероприятия, из-за тех коммуникативных ошибок, которые были допущены при подготовке речи и ее произнесении.

#### **Библиографический список**

1. Кожина М.Н., Дускаева Л.Р., Салимовский В.А. Стилистика русского языка: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 050300 Филологическое образование. – М.: Флинта: Наука, 2008. – 462 с.

2. Колышкина Т.Б., Шустина И.В. Деловые коммуникации, документооборот и делопроизводство: учебное пособие для вузов. – М.: Юрайт, 2021. – 145 с.

УДК 377.3

### **Первый опыт создания и становления коммерческих учебных заведений в России рубеже XIX и XX веков на примере Ярославской губернии**

*Коришнова Н.И., канд. физ.-мат. наук, доцент  
Финансовый университет при правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Не зная достижений и ошибок прошлого, нельзя успешно строить будущее. В качестве примера создания и функционирования средних и низших экономических (коммерческих) учебных заведений рассматриваются коммерческие училища, торговые школы, классы и курсы экономических знаний в Ярославской губернии, возникшие на рубеже 19 и 20 веков. В том числе, уделяется внимание содержанию обучения и подготовке преподавателей.

**Ключевые слова:** учебные заведения, коммерческие училища, торговые школы, подготовка преподавателей, содержание обучения.

## **The first experience of creating and establishing commercial educational institutions in Yaroslavl province at the turn of the XIX and XX centuries**

*Korshunova N.I., candidate of physical and mathematical sciences, associate professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl Branch*

**Abstract.** Without knowing the achievements and mistakes of the past, it is impossible to successfully build the future. As an example of the creation and functioning of secondary and lower economic (commercial) educational institutions, commercial schools, trade schools, classes and courses of economic knowledge in the Yaroslavl province, which arose at the turn of the 19th and 20th centuries, are considered. In particular, attention is paid to the content of education and teacher training.

**Keywords:** educational institutions, commercial schools, trade schools, teacher training, educational content.

Как известно, не зная достижений и ошибок прошлого, нельзя успешно строить будущее. В 90-х годах прошлого века в Российской Федерации наблюдался лавинообразный рост числа экономических вузов. Этого нельзя сказать о средних и низших специальных экономических учебных заведениях. Не все должности, требующие определённой экономической подготовки, должны заполняться людьми с высшим экономическим образованием. Это приводит к неэффективному использованию специалистов, которые быстро теряют приобретённые знания и, зачастую, к полному разочарованию последних в выбранной профессии. Постепенно средние специальные экономические учебные заведения стали завоёвывать своё место.

Познакомиться с опытом создания и функционирования коммерческих училищ, школ, классов, курсов экономических знаний в Ярославской губернии конца XIX – начала XX в. полезно ещё и потому, что это даёт достаточно точное представление о работе аналогичных учебных заведений в дореволюционной России [1; 2; 3].

Коммерческие (экономические) учебные заведения Ярославля и Рыбинска, открытые до 1917 г., создавались в более благоприятных

условиях по сравнению с первыми учебными заведениями указанного типа в других регионах России.

Это обусловлено, прежде всего, следующими фактами. Последнее десятилетие XIX века ознаменовано значительным ростом в России интереса к коммерческому образованию. Получил Высочайшее одобрение закон, передающий вновь открывающиеся коммерческие училища в ведение Министерства Финансов (9 мая 1894 г.). На втором съезде русских деятелей по техническому и профессиональному образованию (Москва, дек. 1895 – янв. 1896 г.) работала особая секция по коммерческому образованию. В 1896 г. в Бордо состоялся Первый международный конгресс по техническому промышленному и коммерческому образованию.

В соответствии с законом «О подведомственности коммерческих училищ» [4], уже в 1894 г. в ведение Министерства Финансов из ведения Министерства Народного Просвещения перешли Одесское и Харьковское коммерческие училища, и частное коммерческое училище Файга в Одессе [5]. По этому закону, Министру Финансов вменялось в обязанность организовать обсуждение вопроса об основных началах устройства коммерческих училищ и затем внести на законодательное утверждение Положение об этих училищах. Министерство Финансов приступило к разработке «Положения о коммерческих учебных заведениях» и новых типов таких учебных заведений. Этот важный документ был утверждён 15 апреля 1896 года.

В течение следующих трёх лет открыты 11 коммерческих училищ, 22 торговые школы, 10 торговых классов, и до двадцати одного возросло число курсов коммерческих знаний, счетоводных и бухгалтерских курсов.

Упомянутое «Положение» [6] явилось первым законодательным актом, регулирующим порядок устройства и управления коммерческими учебными заведениями. До той поры каждое из училищ функционировало в соответствии со своим собственным уставом.

На основании «Положения» «Для распространения в Империи коммерческих знаний могут быть утверждаемы...коммерческие учебные заведения следующих разрядов: а) торговые классы, б) торговые школы, в) коммерческие училища, г) курсы коммерческих знаний (обратим внимание на то, что речь пока не идёт о высших коммерческих учебных заведениях, хотя потребность в них в стране уже назрела, и в ряде развитых стран такие учебные заведения уже существовали [1]. – Н.К.). Коммерческие учебные заведения, за установленными особыми изъятиями, состоят в ведении Министерства Финансов по Департаменту торговли и мануфактур.... В

коммерческих учебных заведениях преобладающее значение отдаётся преподаванию предметов коммерческого образования». Впервые были определены обязательные к изучению учебные предметы, а также перечислены учебные дисциплины, изучение которых должно осуществляться в соответствии с выбором, сделанным учащимся; чётко сформулированы требования, предъявляемые к преподавателям специальных предметов; для учреждений каждого разряда регламентирован возраст и уровень знаний, с которыми можно претендовать на поступление, а также права выпускников. Обратим внимание, например, на такой факт. Пункт 52 «Положения о коммерческих учебных заведениях гласит: «Ученики, окончившие полный курс коммерческого училища, получают аттестаты и удостоиваются звания личного почётного гражданина, если по рождению не принадлежат к высшему званию. Те из них, которые окончили полный курс учения с отличием, удостоиваются звания кандидата коммерции. Сверх того, отличнейшие по поведению и успехам ученики награждаются золотыми и серебряными медалями...».

В начале XX века Россия имела достаточно разветвлённую сеть младших и средних коммерческих учебных заведений. В подавляющем большинстве они были расположены на её европейской территории. Первое в Сибири коммерческое училище было открыто в Томске 1 сентября 1901 года. Стремительный рост коммерческих учебных заведений и требования практической жизни выдвинули ряд новых важных вопросов, которые не были предусмотрены Положением 15 апреля 1896 года. Поэтому 10 июня 1900 года были утверждены мнения Государственного Совета об «Изменении Положения о коммерческих учебных заведениях».

Быстрому росту коммерческих учебных заведений, в немалой степени, способствовали некоторые права, предоставленные попечительным Советам в отношении их организации, отсутствие мелочной регламентации, а также данная педагогическим комитетам известная свобода по устройству учебной части. Это позволяло каждой школе и каждому училищу лучше приспособиться к местным условиям и требованиям времени. Позитивное значение имела и материальная поддержка, оказываемая указанным учебным заведениям Министерством Финансов.

Первые коммерческие училища в России были открыты сначала в столичных городах, Москве и С.- Петербурге, затем в крупных морских портах, таких как Одесса и Рига. Инициаторами их создания были частные лица или купеческие и др. общества. В провинциальных городах

потребность в образованных коммерсантах проявилась позднее и в разной степени. Наиболее прогрессивно настроенные представители купечества посылали своих детей в уже имеющиеся коммерческие училища.

Не случайно, что наибольшую активность проявили приволжские города, города с бурно развивающимся промышленным производством и активной торговлей. Этому немало способствовало завещание основателя Волжско-Камского Коммерческого банка В.А. Кокорева [7]. Согласно ему, назначался капитал в сумме 1070000 руб., из процентов с которого и «последующих отчислений из прибыли банка» должны выделяться пособия для «учреждения в Приволжских городах Коммерческих училищ». Крупные купеческие города Ярославль и Рыбинск одними из первых подали соответствующие ходатайства. Однако счастливее других оказались г. Кострома (было назначено на содержание торговой школы на 10 лет по 1500 руб./год), г. Казань (на Коммерческое училище выделено 10000 руб. на 15 лет), г. Саратов получил 12000 руб., а г. Симбирск – 10000 руб. на 10 лет.

В Ярославле к тому времени существовала основанная Ярославской городской думой и открытая 31 октября 1897 г. 1-я Городская торговая школа [8], в которой уже в первом учебном году обучалось 113 учеников. Школа была открыта «в память бракосочетания Их Императорских Величеств Государя Императора Николая Александровича II и Государыни Императрицы Александры Фёдоровны». Она располагалась в центре города в собственном каменном доме на Ильинской (ныне Советской) площади. Первым инспектором торговой школы был статский советник Бравин [7].

Изначально Торговая школа состояла из «приготовительного» и трёх основных классов. В ней преподавались Закон Божий, русский язык, немецкий язык, коммерческая арифметика с необходимыми сведениями из алгебры, основания геометрии, отечественная история, коммерческая география России, сведения о товарах местного товарного района, бухгалтерия, коммерция в связи со сведениями по торговому и промышленному законодательству, коммерческая корреспонденция, каллиграфия и рисование. Как записано в Уставе, «... В случае распределения учащихся на два отделения: на бухгалтерском отделении назначаются дополнительные занятия по бухгалтерии, а на товарном проходится более подробный практический курс о товарах местного района в связи с необходимыми сведениями из естествознания».

В 1905 году при торговой школе начинают работать торговые классы [7], которые имели целью «сообщать лицам обоего пола, всех возрастов не

моложе 12 лет, как готовящимся к службе, так и состоящим на службе в торгово-промышленных учреждениях, необходимые в торговом деле начальные коммерческие познания». Торговые классы состояли в ведении учебного отдела Министерства Финансов. В них преподавались: Закон Божий, русский и иностранные языки (французский, немецкий и английский), арифметика с коммерческими вычислениями и необходимыми сведениями из алгебры, бухгалтерия с торговой корреспонденцией, коммерция в связи со сведениями по торговому и промышленному законодательству, коммерческая география, сведения о товарах местного района и каллиграфия. Курс каждого из преподаваемых предметов, в соответствии с Уставом торговых классов, продолжался не более двух лет. Расписание занятий составлялось таким образом, чтобы их могли посещать также и лица, состоящие на службе в торгово-промышленных учреждениях. Учащимся в торговых классах предоставлялось право изучать не все преподаваемые предметы, а только те, которые они самостоятельно выбрали. Учащиеся торговых классов, успешно выдержавшие выпускные испытания по всем или нескольким (или даже одному) предметам, получали соответствующее удостоверение.

15 августа 1908 г. 1-я Городская торговая школа была преобразована из 3-х классной в 4-х классную с одним приготовительным классом. Извещение Учебного отдела об изменении Министерством торговли и промышленности Устава школы последовало 16 февраля 1909 г. за № 648. В 1910 – 1911 учебном году школа уже функционировала в составе 6-и классов: двух параллельных приготовительных, а также первого, второго, третьего и четвертого основных классов [7].

Необходимость в открытии параллельного приготовительного класса в торговой школе появилась уже в 1899 г., т.к. желающих получить знания в области торговли и промышленности становилось всё больше. Однако открытие такого класса лишь частично решало возникшую проблему, ибо «...этим потребность в коммерческом образовании была ... удовлетворена лишь в отношении детей беднейшего слоя населения...». Выпускники торговой школы могли претендовать только на занятие низших должностей в торговых и промышленных фирмах.

#### **Библиографический список**

1. Коршунова Н.И. Система высшего экономического образования дореволюционной России // Социальные и гносеологические проблемы общества. Выпуск 3. - Ярославль, 2008. С. 323 – 335.

2. Коршунова Н.И. История открытия первых коммерческих учебных заведений в России // История и методология науки. Межвузовский сборник научных трудов. Выпуск 9. - Пермь, 2002. С. 114 – 125.

3. Коршунова Н.И. Первые шаги профессионального образования в России // Пути повышения уровня подготовки специалистов в высших учебных заведениях. Сб. научных трудов. - Калининград, 2010. С. 252 – 256.

4. Собр. указ. 14 июня 1894 г. № 94, ст. 642.

5. Материалы по коммерческому образованию. Вып. I. 1901. С. IV-VIII.

6. Положения о коммерческих учебных заведениях. - СПб, 15 апреля 1896 года.

7. Государственный архив Ярославской области. Ф. 509. Оп. 1. Д. 897, 1097, 2923, 2979. Оп. 2. Д. 665.

УДК 51-71

### **Математические методы выявления основной тенденции развития социально-экономических явлений**

***Краснова Г.Н.***

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

*Ярославский государственный университет им. К.Д. Ушинского*

**Аннотация.** В статье рассматривается применение математических методов выявления основной тенденции развития социально-экономических явлений на примере динамики среднедушевых денежных доходов Ярославской области за 2013 – 2021 гг. Описываются два метода изучения развития явления во времени: метод скользящей средней и метод аналитического выравнивания. Составлен прогноз среднедушевых денежных доходов региона на 2025 г. Выявлена основная тенденция развития среднедушевых денежных доходов региона во времени.

**Ключевые слова:** среднедушевые денежные доходы, скользящая средняя, аналитическое выравнивание.

### **Mathematical methods for identifying the main trend in the development of socio-economic phenomena**

**Krasnova G.N.**

*Financial University under the Government of the Russian Federation,*

*Yaroslavl branch*

*Yaroslavl State University named after K.D. Ushinsky*

**Abstract.** The article considers the application of mathematical methods to identify the main trend in the development of socio-economic phenomena on the example of the dynamics of per capita monetary incomes of the Yaroslavl region for 2013-2021. Two methods of studying the development of the phenomenon over time are described: the moving average method and the analytical alignment method. The forecast of the average per capita monetary income of the region for 2025 has been compiled. The main trend of the development of per capita monetary incomes of the region over time is revealed.

**Keywords:** average per capita monetary income, moving average, analytical alignment.

Математические методы изучения развития важнейших социально-экономических явлений во времени являются необходимыми методами для выявления основных тенденций их развития и прогнозирования, что важно для принятия управленческих решений по планомерному развитию регионов и страны.

Применение математических методов выявления основной тенденции развития социально-экономических явлений рассмотрим на примере динамики среднедушевых денежных доходов Ярославской области за период 2013 – 2021 гг. Уровень жизни населения является основным параметром социально-экономического развития страны. Среднедушевой доход населения один из основных показателей уровня жизни населения, характеризующий состояния экономики региона.

В данной работе рассмотрим применение математических методов выявления основной тенденции развития среднедушевых денежных доходов Ярославской области с помощью методов скользящей средней и аналитического выравнивания, а также спрогнозируем данный показатель на 2025 год.

Среднедушевые доходы представляют собой денежные доходы в расчете на одного человека (отношение суммы конечных доходов к численности населения страны, области или города).

Основой данного исследования станут статистические данные по среднедушевым доходам населения Ярославской области за 2013-2021 гг. (табл. 1).



Таблица 1. - Среднедушевые денежные доходы населения по субъектам РФ за 2013 – 2021 гг., в руб./месяц [4].

Год	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ярославская область	20664	22848	26613	26768	27200	27055	28658	29514	33106

Из таблицы 1 видно, что среднедушевые денежные доходы населения за период 2013-2021 гг. увеличились на 60,21% (12442 руб./месяц). Однако для анализа этого вывода недостаточно, выполним более подробный анализ, применив методы, с помощью которых легко увидеть тренд явления, а именно:

- метод скользящей средней, сглаживающий случайные колебания и тем самым выявляет имеющуюся тенденцию развития явления;
- метод аналитического выравнивания, отражающий тренд явления с помощью математической модели уравнения тенденции [1].

Тенденция развития (тренд) показывает направление развития явления и характеризует его некоторой функцией времени, которая показывает общую закономерность развития исследуемого явления во времени.

Выявим тенденцию исследуемого показателя, применив для этого метод скользящей средней, а именно трехуровневую скользящую среднюю. Составим вспомогательную таблицу для расчётов трехлетней скользящей средней среднедушевых доходов по Ярославской области (табл. 2).

Таблица 2. - Трехлетняя скользящая средняя среднедушевых денежных доходов населения по Ярославской области 2013–2021 гг., в руб./месяц

Год	Среднедушевые доходы, в руб./месяц	Трехлетняя подвижная сумма, в руб./месяц	Трехлетняя скользящая средняя, в руб./месяц
2013	20664	-	-
2014	22848	70125	23375
2015	26613	76229	25410
2016	26768	80581	26860
2017	27200	81023	27008
2018	27055	82913	27638
2019	28658	85227	28409
2020	29514	91278	30426
2021	33106	-	-

Таблица 2 наглядно показывает, что сглаженный ряд короче, чем ряд с фактическими значениями; в сглаженном ряду колеблемость значений признака значительно меньше, чем по факту.

Построим график динамики среднедушевых денежных доходов по Ярославской области за период 2013–2021 гг., отобразив на нем трехлетнюю скользящую среднюю (рис. 1).

По трехуровневым скользящим средним видно, что среднедушевые доходы населения Ярославской области за обозначенный период имеют общую тенденцию роста.

Метод аналитического выравнивания является более точным методом выявления тенденции развития явления во времени. Сущность метода заключается в замене фактического ряда показателей расчетным рядом, основанным на уравнение общего тренда.

С помощью аналитического выравнивания можно точно выразить математическую модель тренда и статистическую закономерность, проявляющуюся в рядах динамики.

Для выравнивания фактического ряда исследуемого показателя по прямой используют аналитическое уравнение вида:  $\bar{y}_t = a_0 + a_1t$ , где  $a_0$ ,  $a_1$  – параметры уравнения;  $t$  – время.

При выравнивании по прямой параметр  $a_1$  представляет собой средний прирост выровненного уровня за единицу времени  $t$  (в данном случае за 3-летний период).

Параметр  $a_0$  – это средний уровень, соответствующий  $t = 0$ .



Рисунок 1. Динамика среднедушевых денежных доходов по Ярославской области за период 2013–2021 гг.

Параметры  $a_0$ ,  $a_1$  искомой прямой, удовлетворяющие методу наименьших квадратов, находятся путем решения следующей системы нормальных уравнений:

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \cdot \Sigma t = \Sigma y \\ a_0 \Sigma t + a_1 \cdot \Sigma t^2 = \Sigma yt, \end{cases}$$

где  $y$  – фактические уровни ряда динамики;  $t$  – время;  $n$  – число членов ряда.

Данная система принимает следующий вид, при условии - за начало отсчета времени принять центральный интервал исследуемого ряда динамики:

$$\begin{cases} a_0 n = \Sigma y \\ a_1 \cdot \Sigma t^2 = \Sigma yt, \end{cases}$$

отсюда  $a_0 = \frac{\Sigma y}{n} = \bar{y}$ ;  $a_1 = \frac{\Sigma ty}{\Sigma t^2}$ .

Расчёт параметров аналитического уравнения выполнен в таблице 3.

$$a_0 = \frac{\Sigma y}{n} = \frac{242426}{9} = 26936,22;$$

$$a_1 = \frac{\Sigma ty}{\Sigma t^2} = \frac{74143}{60} = 1195,85.$$

Уравнение общей тенденции исследуемого нами явления принимает вид:  $\bar{y}_t = 26936,22 + 1195,85t$ .

Отклонения фактических уровней ряда от значений, полученных путем подстановки  $t$  в уравнение общего тренда исследуемого явления, используются для определения колеблемости фактических уровней.

Среднее квадратическое отклонение – это абсолютный показатель колеблемости фактических значений от расчетных, т.е. полученных путем подстановки  $t$  в уравнение общего тренда исследуемого явления, которое называют средней квадратической ошибкой, которая рассчитывается по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\Sigma(y - \bar{y}_t)^2}{n - m}} = \sqrt{\frac{12422025,81}{9 - 2}} = \sqrt{1774575,116} = 1332,132 \text{ руб./месяц}$$

Коэффициент вариации средней квадратической ошибки – это относительный показатель колеблемости явления:

$$K_\sigma = \frac{\sigma}{\bar{y}} * 100\% = \frac{1332,132}{26936,22} * 100\% = 4,95\%.$$

Колеблемость среднедушевых денежных доходов около линии тренда составила 1332,132 руб./месяц или 4,95%.

Коэффициент вариации менее 33%, следовательно, дает возможность провести достоверный прогноз с использованием тренда:

$$\bar{y}_8 = 26936,22 + 1195,85 * 8 = 36503,02 \text{ руб./месяц.}$$

Таблица 3. - Расчет параметров уравнения тренда

Годы	Среднедушевые населения доходы, в руб./месяц $y$	$t$	$t^2$	$yt$	$\bar{y}_t$	$y - \bar{y}_t$	$(y - \bar{y}_t)^2$
1	2	3	4	5	6	7	8
2013	20664	-4	16	-82656	22152,82	-1488,82	2216584,992
2014	22848	-3	9	-68544	23348,67	-500,67	250670,4489
2015	26613	-2	4	-53226	24544,52	2068,48	4278609,51
2016	26768	-1	1	-26768	25740,37	1027,63	1056023,417
2017	27200	0	0	0	26936,22	263,78	69579,8884
2018	27055	1	1	27055	28132,07	-1077,07	1160079,785
2019	28658	2	4	57316	29327,92	-669,92	448792,8064
2020	29514	3	9	88542	30523,77	-1009,77	1019635,453
2021	33106	4	16	132424	31719,62	1386,38	1922049,504
Всего	242426	0	60	74143	242425,98	0,02	12422025,81

Таким образом, применение математических методов для выявления основной тенденции развития среднедушевых денежных доходов Ярославской области за период 2013 – 2021 гг. показывают, что среднедушевые доходы населения Ярославской области имеют тенденцию роста. Колеблемость около тренда составила 1332,132 руб./месяц или 4,95%. С помощью уравнения общей тенденции ряда был сделан достоверный прогноз на 2025 год, который показал, что среднедушевой доход Ярославской области в 2025 году составит 36503,02 руб./месяц.

#### Библиографический список

1. Батракова Л.Г. Теория статистики (бакалавриат, специалитет). Учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2016. - 527 с.
2. Бородина Т.В. Анализ структуры и динамика доходов населения России / Бородина Т.В., Гугнина Е.В. // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 12-3. С. 478-485.
3. Поклонова Е.В. Доходы населения РФ: анализ динамики и структуры / Поклонова Е.В., Родько В.Д. // Актуальные вопросы экономических наук. 2017. № 58. С. 78-83.
4. Среднедушевые денежные доходы населения по субъектам Российской Федерации (новая методология). Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>.

5. Уровень жизни. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. - URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397?print=1>.

УДК159.9

## **Психология защитного поведения курсантов-первокурсников**

*Лапкина Е.В., канд. псих. наук, доцент*

*Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

**Аннотация.** Проведено исследование основных стрессоров, ресурсов и способов преодоления трудностей курсантами первого года обучения. Цель - выяснение основных трудностей, субъективно важных для курсантов, а также ресурсов и способов их преодоления. Позитивными событиями для большинства курсантов оказались «поступление в военный ВУЗ», «отпуск», «сдача сессии». К числу негативных были отнесены - «эпидемия», «ограничения новых условий вуза», «разлука с родными», «ограничения в мероприятиях из-за пандемии». К антиресурсам преодоления курсанты относили «новые условия (малознакомые, трудно преодолевать)», «мало свободного времени», а также ряд собственных личностных качеств и состояний («лень», «неуверенность», «плохое настроение», «сильные переживания/страхи», «сильное чувство ответственности» и др.). Доминирующим ресурсом совладания курсантов-первокурсников является социальный ресурс (вера со стороны родителей, поддержка друзей, возможность обращаться за советом к старшим, офицерам факультета, преподавателям).

**Ключевые слова:** защитно-совладающее поведение, психологическая защита, копинг, ресурсы, антиресурсы, курсанты-первокурсники.

## **Psychology of defensive behavior of first-year cadets**

*Lapkina E.V., candidate of psychology sciences, associate professor  
Yaroslavl higher military school of air defense*

**Abstract.** A study of the main stressors, resources and ways of overcoming difficulties by first-year cadets was conducted. The goal is to clarify the main difficulties that are subjectively important for cadets, as well as resources and ways to overcome them. Positive events for most cadets turned out to be

"admission to a military university", "vacation", "passing the session". The negative ones included - "epidemic", "restrictions of the new conditions of the university", "separation from relatives", "restrictions in activities due to the pandemic". The cadets referred to the anti-overcoming resources as "new conditions (unfamiliar, difficult to overcome)", "little free time", as well as a number of their own personal qualities and states ("laziness", "uncertainty", "bad mood", "strong feelings/fears", "strong sense of responsibility", etc.). The dominant resource of coping of first-year cadets is a social resource (faith on the part of parents, support of friends, the opportunity to seek advice from seniors, faculty officers, teachers).

**Keywords:** defensive and coping behavior, psychological defense, coping, resources, anti-resources, first-year cadets.

Актуальность исследования обусловлена резкими изменениями условий жизни юношей [1]. Поступление и обучение в военном вузе предполагает на младших курсах постоянное проживание в казарме, необходимость следовать распорядку дня и подчинения офицерам и начальникам, установление взаимоотношений с людьми и формирование новых социальных ролей; адаптацию к непривычным формам обучения, невозможность уединения и частого общения с близкими. Перечисленные условия предъявляют высокие требования к адаптационным возможностям юношей. Психологический комфорт и успешность адаптации и обучении их будет зависеть от возможности адекватно реагировать на трудности, спокойно переносить их, уметь находить ресурсы для эффективного их преодоления [2; 3].

В исследовании приняли участие 50 курсантов-первокурсников разных специальностей. Все испытуемые находились в границах юношеского возраста. Опрос проводился в конце зимней сессии, по завершению последнего экзамена перед убытием в отпуск. Юношам предлагалось в письменном виде ответить на следующие вопросы: 1) опишите три позитивных события уходящего года; 2) опишите три негативных события уходящего года; 3) перечислите, что Вам мешало преодолевать трудности; 4) напишите, что Вам помогало (поддерживало) в преодолении трудностей. В уточнении к первым двум вопросам указывалось, чтобы курсанты не ограничивались одним-двумя словами, им необходимо было пояснить, о чем идет речь. Ко вторым двум вопросам необходимо было указать не менее трех событий. Стоит отметить, что набор текущего первого курса осуществлялся в уникальных условиях ограничений из-за пандемии COVID-19. Юноши, во-первых, завершали

среднее и среднее профессиональное обучение дистанционно, сдавали выпускные экзамены в особых условиях, а во-вторых, поступали и начали обучаться в военном училище при существенных ограничениях, которых не было ранее (ежедневная термометрия, «масочный» режим, ограничения в проведении массовых межфакультетских мероприятий и т.д.). Курсантами в анкетах указывались и иные важные стрессоры, обусловленные особыми условиями 2020 г.

Ретроспективный анализ пережитых событий года. Большинство курсантов указали позитивным событием года «Поступление в военный ВУЗ» (табл. 1).

Таблица 1. - Перечень значимых позитивных событий жизни первокурсников, %

<b>Событие</b>	<b>%</b>
Поступление в военный ВУЗ	60
Отпуск	42
Сдал сессию	36
Защитил диплом и хорошо сдал ЕГЭ	24
Завел новые знакомства	18
Приобрел новые умения	10
Взросление	8
Личностное развитие	6

Поясним отмеченные курсантами события внутренней жизни «Взросление» (ощущения собственного взросления) и «Личностное развитие» (достижение лично значимых результатов). Юношеский возраст является периодом активного формирования мировоззрения, поэтому приобретаемые знания, жизненный и первичный профессиональный опыт, а также наступающие вследствие этого ощущение собственного взросления являются особой ценностью.

Ведущим негативным событием уходящего года респонденты считают «Эпидемию» (болезни и смерти людей) (табл. 2).

Таблица 2. - Перечень негативных событий жизни первокурсников

<b>Событие</b>	<b>%</b>
Эпидемия	40
Ограничения новых условий	26
Разлука с родными	26
Ограничения в мероприятиях из-за пандемии	16
Ограничения новых условий (условия военного училища)	16
Не сдал зачет, экзамен	13

Окончание школы без выпускного	6
Ссоры с товарищами	4
Травма	4
Поставил цели, но не выполнил	4
Смерть известных людей	4

К основным темам негативных событий жизни курсантов можно отнести: новые условия обучения в вузе, изменения в формально-должностной структуре факультета, события индивидуальной жизни. Поскольку первый семестр обучения курсанты проводят, в основном, в стенах училища, то, соответственно, все изменения организационные изменения обучения и жизни, являются для них значимыми.

Не меньший интерес представляли ответы курсантов, описывающих их антиресурсы (то, что мешало преодолевать) (табл. 3). Распространенные ответы находились в зоне внешних причин, экстернального локуса-контроля. Менее распространенные варианты носили дифференцированный характер.

Таблица 3. - Антиресурсы преодолевающего поведения первокурсников

<b>Антиресурсы</b>	<b>%</b>
Новые условия	30
Мало свободного времени	20
Лень	18
Неуверенность	16
Ничего	10
Плохое настроение	10
Сильные переживания/страхи	10
Чувство ответственности	4
Мнительность	4
Скромность/волнения	4
Неорганизованность/несобранность	4
Сомнения в правильности поступков	4

Наиболее дифференцированно курсантами перечислялись ресурсы преодолевающего поведения. Бесспорными ресурсами совладания первокурсников являются социальные (экстернальная природа). Приводятся также внутренние индивидуальные ресурсы (табл. 4).

Выводы:

1. Значимые позитивные и негативные события жизни курсантов-первокурсников связаны с их поступлением в военный вуз, изменением условий жизни.



2. Помимо обычных событий, курсанты, поступившие в военное училище в 2020 году, отмечают такие негативные события, как «эпидемия» и «ограничения в мероприятиях училища из-за пандемии».

Таблица 4. - Ресурсы преодолевающего поведения первокурсников

Ресурсы	%
Вера близких людей	64
Коллектив/дружба/командный дух/ решение общих проблем	48
Вера в себя	18
Личное желание достигать	18
Целеустремленность	14
Настойчивость	14
Желание быть офицером	12
Мечты о будущем/хорошие ожидания	12
Воспитательная работа курсовых офицеров	12
Опыт пребывания в Вооруженных Силах	6
Позитивный настрой	6
Сила воли	6

3. Ведущими антиресурсами и ресурсами преодоления трудностей первокурсников являются: внешний и внутренний. Внешний ресурс курсантов представлен, преимущественно, социальным окружением - родители, близкие друзья, курсовые офицеры, воинский коллектив. К внутренним ресурсам относят личные качества, состояния, мотивационные установки - вера в свои силы, интерес, желание «испытать себя», позитивный настрой и т.д.

#### **Библиографический список**

1. Демина М.А., Лаптева А.И. Социально-психологическая адаптация курсантов-первокурсников к процессу обучения и взаимоотношениям в воинском коллективе // Вестник Санкт-Петербургского военного института войск национальной гвардии. 2020. № 4(13). С. 44–46.

2. Монахов О.Н. Профессиональная ответственность будущего военного специалиста и ее становление в образовательном процессе военного вуза // Теоретический и практический потенциал современной науки: сб. науч. статей. - М., 2020. С. 43-47.

3. Монахов О.Н., Волков С.А. Влияние особенностей личности будущих военных специалистов на становление профессиональной ответственности // Воздушно-космические силы. Теория и практика. 2021. № 17. С. 267–274.

## **Темперамент и характер как свойства личности военнослужащего**

*Лапкина Е.В., канд. псих. наук, доцент*

*Котий И.Р.*

*Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны*

**Аннотация.** В статье рассмотрены индивидуально- психологические особенности темперамента и характера военнослужащего. Кроме того, в рамках исследования темы было проведено анонимное тестирование среди курсантов, с целью выявления специфики личностных свойств.

**Ключевые слова:** темперамент, характер, военнослужащий, анонимное тестирование.

## **Temperament and character as properties of a serviceman's personality**

*Lapkina E.V., candidate of psychology sciences, associate professor*

*Koti I.R.*

*Yaroslavl higher military school of air defense*

**Abstract.** The article considers the individual psychological characteristics of the temperament and character of a serviceman. In addition, as part of the research of the topic, anonymous testing was conducted among cadets in order to identify the specifics of personal properties.

**Keywords:** temperament, character, soldier, empirical research.

Профессия военнослужащего отличается особой психологическо-эмоциональной составляющей. Предъявляя высокие требования к уровню знаний и овладению необходимыми навыками, желаемыми характеристиками наделяется и психологические особенности будущего воина.

Попытки создать классификацию типов темперамента предпринимались на протяжении десятилетий. Такие ученые, как Гиппократ, Гален, И. Кант, П. Лесгафт, Э. Кречмер, У. Шелдон, И.П. Павлов, Б.М. Теплов, В.М. Русалов, К.Г. Юнг –объединяли индивидов по схожим физическим или психологическим свойствам, ставили знак равенства между типом темперамента и спецификой степени регулирования процессов, диапазоном эмоциональной возбудимости,

адаптацией к условиям окружающей среды. Среди выработанных способов диагностики темперамента наиболее известной является «Круг Айзенка». Английский психолог Г. Айзенк впервые предложил рассматривать предложенные учеными доводы сквозь призму системы из четырех координат. Согласно автору, тип темперамента представляет собой один из четырех квадрантов при пересечении двух осей: 1) экстраверсия – интроверсия (ось абсцисс) и 2) эмоциональная стабильность – лабильность (ось ординат). Первая шкала характеризует индивида со стороны открытости внешнему миру, вторая – со стороны его эмоциональной устойчивости. Сочетание таковой с экстраверсией Г. Айзенк отождествляет с типом сангвиника; эмоциональной лабильности и экстраверсии – с холериком; эмоциональной устойчивости и интроверсии – с флегматиком, а эмоциональной лабильности и интроверсии – с меланхоликом.

Изучению особенностей характера и выявлению его типов ряд работ и исследований посвятили такие ученые, как: Аристотель Теофраст, Платон, К.А. Гельвеций, П.Ф. Лесгафт, К. Леонгард, А.В. Личко. Так, немецкий социолог Э. Фромм считал, что «что раннее детство и взаимоотношения в семье выступают определяющими факторами в формировании личности». Именно поэтому, предложенная им классификация, составлена на основе социальных, а не врожденных факторов [1]. «Рецептивный (или «потребительский») тип» предполагает, что человек желает получать все блага из внешнего мира, не создавая их самому. «Рецептивную» ориентацию Фромм называет берущей. При этом ученый отмечает, что при формировании подобного типа социального характера, формируется мазохистский вид межличностных отношений. «Эксплуататорский тип» характера означает, что индивид неспособен к творчеству. По мнению Фромма, они агрессивны и эгоистичны, циничны и завистливы. «Накопительский тип» характера кардинально отличается от выше указанных. Людей данного типа характера пугает новое. У «накопителей» всегда чистота и порядок в доме. «Рыночный тип» характера Фромм наделяет следующими чертами: индивид ищет полезные знакомства, способен подстраиваться под быстро меняющиеся условия. И, наконец «любящий тип» характера вобрал в себя все положительное. Творчество, самоуважение, дружба – все это лишь малая часть мира индивида с подобным типом характера. Говоря о причине формирования такого типа характера, Фромм отметил, что «этот тип рождается в здоровой, теплой, благоприятной семейной атмосфере, где ребенок научается ценить себя и

других за то, что он и они есть, ощущает безопасность и внутренний мир с самим собой и с окружающими» [1].

Темперамент и характер являются важным компонентом психологического портрета военнослужащего. Так, тип темперамента влияет на готовность военнослужащего к выполнению задач, быстроту реакции и принятия решения в чрезвычайных ситуациях. Важно учитывать темпераментный тип военнослужащего при выборе военно-профессионального поприща. А.Г. Маклаков отмечает, что «для деятельности, в которой требуется большое терпение, постоянное ровное напряжение (наблюдатель, снайпер, оператор радист и т. д.), более всего подходят военнослужащие флегматического или сангвинистического темперамента. Для холерика же подобная работа весьма утомительна, а, следовательно, он не будет с ней успешно справляться» [2].

Характер военнослужащего отражает как социально-общественные условия, в которых он пребывает ежедневно, так и направленность воспитания, которое усиливает определенные черты. Как известно, характер личности раскрывают поступки и действия, особенно в сложных условиях несения службы, сопряжённых с физическими и эмоциональными испытаниями. Профессиональное воспитание курсантов военных вузов рассматривается как «процесс формирования активного и сознательного гражданина и защитника Родины, всесторонне и гармонически развитой личности» [3]. Воспитания характера курсанта в условиях военного вуза происходит с помощью: воинского коллектива, личного примера командира, физического воспитания и самовоспитания и др.

В рамках исследования было проведено анонимное тестирование с использованием Google Формы. Анонимное тестирование проводилось на базе факультета радиотехнического обеспечения полетов авиации ЯВВУ ПВО. Участие в опросе приняли 62 курсанта. Вопросы теста содержали позиции для выявления типа темперамента и особенностей характера (всего 77 вопросов).

По итогам тестирования был выявлен преобладающий тип темперамента – экстравертированный сангвиник, что составило 58% от общего числа (36 человек). Экстравертированный сангвиник отличается общительностью, способностью быстро приспосабливаться к быстроизменяющимся условиям, иногда неусидчив, требуется чередование деятельности интеллектуальной, творческой и культурной направленности, умеет придерживаться строгого порядка и установленного режима дня. Второе место по распространенности в

результате анализа полученных данных занимает такой тип темперамента, как интровертированный флегматик, что составило 32% от общего числа (20 человек). Данный тип темперамента характеризуется низкой поведенческой активностью, расположен к постановке и выполнению конкретных целей, общение сводится к получению нужной информации, отличается рассудительностью и постоянством во взглядах, иногда представители данного типа темперамента ленивы и безучастны. И, наконец, 10% от общего числа респондентов (6 человек) обладают экстравертированным холерическим типом темперамента. Экстравертированный холерик отличается повышенной возбудимостью, движения резки и отрывисты, учитывая общественные интересы, продолжает прислушиваться к своему мнению, в выполнении важного поручения не боится брать ответственность и проявляет инициативу, иногда не сдержан и вспыльчив.

Полученные сведения позволили получить представления о преобладающем типе характера. По итогам анализа полученных данных 40 респондентов, что составило 64% от общего числа, обладают твердым характером. Данный тип характера характеризуется реалистичным взглядом на жизнь, добросовестностью в выполнении поручений, дружелюбностью в коллективе. 17 респондентов по итогу тестирования стали представителями сильного типа характера, что составило 27% от общего числа. Подобный показатель свидетельствует о наличии таких черт, как: настойчивость и ответственность. Представители данного типа характера самостоятельно ориентируются в ситуациях и могут принимать рациональное решение. Всего 5 респондентов, что составило 8% от общего числа, обладают слабовыраженным типом характера. Для данного типа характера проявлении неуравновешенности и беззаботности.

Проведенное анонимное анкетирование тестирование позволило исследовать особенности формирования темпераментного типа и характера военнослужащего. Сегодня, организация учебно-профессионального пространства военного вуза должна проводится с учетом индивидуально- психологических характеристик личности, что обеспечит наиболее эффективную подготовку специалиста.

#### **Библиографический список**

1. Ильин Е.П. Психология индивидуальных различий. - СПб: Питер, 2004. - 701 с.
2. Маклаков А.Г. Военная психология и педагогика: учебник для вузов. - СПб: Питер, 2005. - 464 с.

3. Теория и практика воспитания военнослужащих. Под общей редакцией Н.И. Резника. - М.: ГУВР ВС РФ, 2005. - 340 с.

УДК 94(6): 332.135

### **Интеграционные процессы на Африканском континенте: от Организации африканского единства к Африканскому союзу**

*Мильто А.В., канд. ист. наук*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал*

**Аннотация.** Статья посвящена процессам интеграции на Африканском континенте, активно развивающимся в постколониальную эпоху. Роль Организации африканского единства и ее преемника Африканского союза выражается в продвижении единства и сотрудничества их государств-членов, в достижении социально-экономической солидарности за счет согласованных усилий по борьбе с бедностью и коррупцией, в укреплении надлежащего управления посредством политического процесса и гражданского правления, которые подчеркивают прозрачность и подотчетность в демократической системе. В статье определены успехи и проблемы деятельности данных организаций и сделаны выводы о об их значении.

**Ключевые слова:** организация африканского единства, Африканский союз, интеграция, глобализация, колониализм.

### **Integration processes on the African continent: from the Organization of African Unity to the African Union**

*Milto A.V., candidate of historical sciences*

*Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl Branch*

**Abstract.** The article is devoted to the integration processes on the African continent, which are actively developing in the post-colonial era. The role of the Organization of African Unity and its successor, the African Union, is expressed in promoting the unity and cooperation of their member states, in achieving social and economic solidarity through concerted efforts to fight poverty and corruption, in strengthening good governance through the political process and

civil governance, which emphasize transparency and accountability in a democratic system. The article identifies the successes and problems of the activities of these organizations and draws conclusions about their significance.

**Keywords:** organization of African Unity, African Union, Integration, Globalization, Colonialism.

Декolonизация стран Африки во второй половине XX в. внесла существенные изменения в сложившийся порядок и социальную структуру. В большинстве случаев молодые государства представляли собой мозаику плохо или вовсе не интегрированных местных сообществ, в которых существовали противоречащие друг другу схемы подчинения. На Африканском континенте были особенно заметны процессы кризиса государственных институтов и идеи суверенитета. Вместе с тем, африканские государства стремились завуалировать возникшие противоречия и продемонстрировать единство и солидарность перед странами Запада [4, с. 411].

Независимость обеспечила им возможность участвовать в международных организациях, а также формировать собственные межгосударственные структуры. В конце мая 1963 г. в Аддис-Абебе (Эфиопия) была создана Организация африканского единства (ОАЕ) делегатами из 32 африканских стран. Цели Организации были сосредоточены на содействии политическому и экономическому улучшению положения Африки и ее народов, укреплению сотрудничества между африканскими странами, искоренению всех форм колониализма и защите суверенитета и территориальной целостности африканских государств [2, с. 6-7].

ОАЕ стала организацией, основанной на свободном сотрудничестве стран. На особые роли в ОАЕ претендовали в разные годы Нигерия, Ливия, Египет, Алжир. В 1984 г. из ОАЕ вышло Королевство Марокко, в связи принятием в организацию Западной Сахары. В Марокко данное событие расценили как нарушение принципа неприкосновенности границ. Ассамблея глав государств и правительств выступала в качестве исполнительного органа, собиралась ежегодно для обсуждения африканских проблем, вопросов интеграции и гармонизации, а также функций ОАЕ. В попытке устранить потенциальные межгосударственные споры Устав ОАЕ предусматривал создание Комиссии посредничества, примирения и арбитража, которая позволяла бы мирно урегулировать споры между членами Организации.

Организация активно оказывала помощь освободительным движениям в колониальных странах. Еще одним ее достижением стало поощрение развития региональных экономических сообществ, таких как: Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС), Сообщество развития Юга Африки, Экономическое Сообщество Стран Великих Озер и др. ОАЕ содействовала объединению профсоюзов посредством создания Организации африканского профсоюзного единства (ОАПЕ) и поддерживала молодежные организации в укреплении лидерского потенциала на континенте [3, с. 37]. ОАЕ также попыталась решить проблему беженцев, приняв Африканскую конвенцию о беженцах 1969 г. и Африканскую хартию прав человека и народов в 1981 г., которые касались вопросов предоставления убежища. Однако Конвенция о беженцах никогда не применялась к национальному законодательству и, таким образом, оставалась в основном неэффективной.

Разногласия сделали построение союзного правительства несостоятельным. Нехватка ресурсов и отсутствие необходимой инфраструктуры вместе с коррупцией, политической нестабильностью и отсталостью во многом сдерживали социально-экономическое развитие, которого добивалась ОАЕ. Зарождающиеся диктатуры, перевороты и контрперевороты усугубили политическую нестабильность. Организацию обвиняли в двойных стандартах: она осуждала апартеид в Южной Африке, но при этом не осудила массовые нарушения прав человека, совершенные некоторыми из ее членов. В 1990-е гг. ОАЕ пришлось официально одобрить несколько резолюций о нарушении прав человека в отдельных странах, иными словами вмешаться во внутренние кризисы.

После выборов в ЮАР в 1994 году к власти пришел Н. Мандела и режим апартеида рухнул окончательно. ЮАР не только была принята в ОАЕ, но она начала играть там ведущую роль, учитывая экономический, политический и культурный потенциал этой страны. Поскольку деколонизация была смыслом существования ОАЕ, факторы, связывающие африканские государства с общим внешним врагом, больше не существовали, и «живительные импульсы» ОАЕ теперь остались в прошлом. Было немыслимо, чтобы Организация могла выступать в качестве эффективного миротворца на континенте из-за ее собственной риторики невмешательства. Финансовые кризисы во многих странах означали, что ОАЕ постоянно недофинансировалась из-за неспособности государств-членов, которые полагались в основном на внешнее финансирование, платить членские взносы. Из-за необходимого консенсуса двух третей по всем резолюциям фракционирование еще



больше усложнило решение насущных вопросов. Таким образом, уже к середине 1990-х гг. ОАЕ оказалась в значительной степени ненужной. Организация почти не пыталась предотвратить раскол групп государств-членов, которые были ответственны за распри внутри ОАЕ, и к тому времени когда Организация была распущена в 2002 г., она превратилась, по мнению критиков, в «элитный клуб, лидеры которого в значительной степени отрезаны от своего народа».

Стремление к сильной и единой Африке привело к формированию новой межправительственной организации – Африканского союза (АС). С 1999 г. было проведено три саммита для содействия реализации Африканского союза (АС). На саммите в Ломе (2000 г.) был принят Учредительный акт Африканского союза, определяющий цели, принципы и органы АС. На Лусакском саммите (2001 г.) была составлена дорожная карта для реализации АС. Саммит в Дурбане (2002 г.) положил начало АС и создал Первую Ассамблею глав государств Африканского союза. АС был призван продвигать панафриканское сознание, расширять сотрудничество и интеграцию между африканскими государствами в целях их роста и экономического развития. После реадмиссии Марокко в 2017 г. в Африканский союз теперь входят все международно признанные страны со столицей в Африке [5].

В Учредительном акте АС были воспроизведены некоторые принципы из устава ОАЕ. Например, подчеркивалась готовность глав государств и правительств стран-членов содействовать единству, солидарности и сотрудничеству на африканском континенте. АС подтвердил принцип уважения и нерушимости существующих границ. Вместе с тем, были сформулированы новые принципы с целью укрепления союза. Главный среди них – приверженность демократии и уважению прав человека. Цели нового союза были сформулированы шире в области преодоления отсталости. Несмотря на то, что применение вооруженных сил, интервенция и вмешательство во внутренние дела одной страны Африки против другой были запрещены по статье 4 Учредительного акта АС, в той же статье говорится, что вмешательство Африканского союза применимо в отдельных случаях (военных преступлений, геноцида и преступлений против человечества) [5]. В 2005 г. на 4-й Ассамблее АС в Абудже (Нигерия) был принят «Пакт Африканского союза о совместной обороне и противодействии агрессии».

Основное отличие АС от ОАЕ состояло в том в том, что ключевым приоритетом деятельности новой организации провозглашалась экономическая интеграция, а не политическая [1, с. 206]. Одной из частей

этой интеграции является действующая Африканская континентальная зона свободной торговли (AfCFTA), целью которой является расширение и оптимизация торговли между странами континента. По сравнению с соседним Европейским союзом (ЕС) АС по-прежнему представляет собой лишь свободный форум для сотрудничества между его странами-членами. Члены АС не имеют высокоинтегрированной экономической системы, общесоюзных законов или общей внешней политики, хотя дальнейшая интеграция является целью на будущее.

Африканский союз за последние 30 лет показал, что он способен обеспечить лидерство и выступать в качестве советника правительств и межправительственных учреждений. АС побудил африканских лидеров принять либеральные ценности в качестве основы международного сотрудничества в Африке; установил прогрессивные и новаторские правила и нормы для африканского континента; создал множество полезных структур для принятия решений, которые способствовали предотвращению, регулированию и разрешению конфликтов в Африке.

Он разработал перспективные планы развития, например, Повестку дня на период до 2063 г. Одним из главных начинаний АС в области решения застарелых экономических проблем оказалась программа «Новое партнерство для развития Африки» (НЕПАД), чья реорганизация способствовала сокращению открытых конфликтов в Африке. АС также мобилизовал ресурсы для поддержки инициатив в области развития на континенте. В том числе внес существенный вклад в обеспечение доступности вакцин против COVID-19 для государств-членов.

Однако, нет сомнений в том, что у Африканского союза есть свои проблемы. Он финансово слаб и зависит от внешних доноров. Его часто считают клубом стариков, недоступным для обычных африканцев. Работа АС часто сдерживается постоянным стремлением его реформировать, что требует глубокой переоценки его устава и полномочий. Продолжение переворотов на континенте предполагает, что Африканскому союзу необходимо пересмотреть свою позицию в отношении неконституционной смены правительств и усилить программу продвижения демократии.

Создание и деятельность АС, несмотря на все сложности его функционирования, подтвердило возможность влияния на авторитарные режимы мощного международного регионального союза. Опыт принятия на ассамблеях АС решений представителями африканских стран, сложные многосторонние согласования проектов показывают, что благодаря появлению союза укрепился еще один институциональный тренд демократизации. Можно предположить, что дальнейшее развитие

АС сократит количество конфликтов на континенте и будет крайне полезным для международной социализации африканских элит.

#### **Библиографический список**

1. Богатырев В.В. Региональная интеграция в современной Африке / В.В. Богатырев, Е.А. Волкова // Вестник Владимирского юридического института. 2009. № 2. С. 202–207.

2. Корендясов Е.Н. Африка, Россия и 50-летие ОАЕ/АС / Е.Н. Корендясов, А.Ю. Урнов, В.Г. Шубин // Азия и Африка сегодня. 2013. № 9(674). С. 6-13.

3. Костюнина Г.М. Интеграционные процессы в Африке: история и современный этап // Рос. внешнеэкон. вестн. 2016. № 4. С. 34–50.

4. Мильто А.В. Африканский социализм: альтернативный путь развития // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». - Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. С. 411-415.

5. Constitutive Act of the African Union [Электронный ресурс]. - URL: [https://au.int/sites/default/files/pages/34873-file-constitutiveact\\_en.pdf](https://au.int/sites/default/files/pages/34873-file-constitutiveact_en.pdf) .

УДК 930.85:327.8

### **«Мягкая сила» как средство достижения успеха в мировой политике**

*Мильто А.В., канд. ист. наук*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** В данной статье проанализирована концепция «мягкой силы». Рассмотрены различные области ее применения, преимущества и недостатки. Подчеркнуто, что негосударственные акторы могут быть проводниками использования «мягкой силы» государства, а могут самостоятельно ее формировать. В заключении приведены данные Глобального индекса «мягкой силы» за 2022 г. и сделан вывод об ее перманентной изменчивости и сложности формирования.

**Ключевые слова:** «мягкая сила», имидж, государство, глобальный индекс «мягкой силы», влияние.

### **Soft power as a means of achieving success in world politics**

*Milto A.V., candidate of historical sciences  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*

**Abstract.** This article analyzes the concept of "soft power". Various areas of its application, advantages and disadvantages are considered. It is emphasized that non-state actors can be conductors of the use of the "soft power" of the state, or they can independently form it. In conclusion, the data of the Global Soft Power Index for 2022 are presented and a conclusion is made about its permanent variability and the complexity of its formation.

**Keywords:** soft power, image, government, global soft power index, influence.

Концепция «мягкой силы» (soft power), разработанная американским политологом, профессором Гарвардского университета Дж. Наем в 1990-е гг., подразумевает способность формировать предпочтения различных акторов (государств, корпораций, сообществ, общественности и т.д.) не путем принуждения или давления, а за счет приобщения к общим ценностям и целям. Ключевым моментом данной теории является понятие привлекательности тех или иных положений, феноменов, образов действий и т.п. Именно привлекательность противопоставлена методам принуждения, силового давления, шантажа [2].

Термин «мягкая сила», первоначально применявшийся в отношении США, постепенно расширил свою географию и стал обрастать дополнительными трактовками в зависимости от конкретной ситуации. Концепция со временем приобрела политический резонанс и ассоциацию с международными отношениями. Примерами «мягкой силы» могут быть количество иностранных студентов, масштабы академических обменов, мировое потребление иностранных медиапродуктов, экспорт культурных и спортивных традиций и др.

Одинаковые мировоззрение и культура могут помочь убедить другие государства в достоинствах общего дела и заручиться поддержкой для достижения «единой» цели. Правительство одной страны может влиять на граждан других государств, показывая пример поведения у себя дома (например, защищая свободу прессы и право на протест), и международные институты (консультируя и поощряя многосторонность). В отличие от активов жесткой силы (прямое давление, использование оружия и т.д.), многие ресурсы «мягкой силы» отделены от правительства и лишь частично отвечают его целям. Например,

голливудские фильмы, в которых показаны независимые женщины или протестующие меньшинства, вдохновляют людей по всему миру. То же самое можно сказать и о благотворительной деятельности американских фондов, и о свободе исследований в американских университетах. Фирмы, университеты, фонды, церкви и протестные движения развивают свою собственную «мягкую силу». Иногда их деятельность укрепляет официальные внешнеполитические цели, а иногда они вступают с ними в противоречие. В любом случае, такие частные источники «мягкой силы» приобретают все большее значение в эпоху социальных сетей.

Сегодня идеологи часто подменяют термин «мягкая сила» понятием «имидж», он является важным компонентом лидерства. Для того, чтобы убедить других в своей ценности, часто требуется активная деятельность. Малейший промах, манипуляции могут пустить насмарку десятилетия работы. Солидная репутация создается годами, ее воздействие, как правило, является медленным и косвенным. Но игнорировать или пренебрегать ею является серьезной стратегической и аналитической ошибкой. Имидж может быть очень мощным инструментом для достижения своих целей. Например, при развале Берлинской стены не прозвучало ни одного артиллерийского залпа; ее разобрали молотками и бульдозерами люди, которых коснулась «мягкая сила» Запада [4].

«Мягкая сила» лежит в основе ненасильственного противоборства, интегрирующего в себе использование невоенных методов конкуренции и разрешения конфликтов между участниками международного общения. Одним из наиболее распространенных инструментов реализации «мягкой силы» является публичная дипломатия, которая может осуществляться через официальные каналы (публичные выступления официальных лиц), а также неофициальные каналы (НПО, университеты и т.п.).

Большим преимуществом использования «мягкой силы» является то, что она «ничего не стоит». Используя «мягкую силу», стране не нужно идти на уступки: она просто добивается своего мягко. Однако у «мягкой силы» есть свои недостатки: она не только укрепляет, но и ограничивает. Созданный образ может сковывать. Общество ожидает поведения, соответствующего имиджу – внезапное отклонение может привести к серьезной потере репутации. Ключевым фактором является наличие альтернативы, возможность воспользоваться выбором [1, с. 106]. Созданный привлекательный образ может повлечь за собой и негативные последствия для государства, например, стимулировать наплыв мигрантов из стран с менее позитивным имиджем, что при

отсутствии должной подготовки может вызвать социально-экономические и гуманитарные проблемы.

Многие страны обладают «мягкой силой» в разной степени. Компания Brand Finance ежегодно проводит исследование, посвященное измерению степени способности государств использовать «мягкую силу» для получения необходимых результатов. Рейтинг составляется на основе опроса 100 тысяч респондентов из разных стран мира. В нем учитываются такие категории, как: люди и ценности, образование и наука, бизнес и торговля, управление и дружелюбие, культура и наследие и др. Индекс «мягкой силы» выражается тремя основными показателями: известность, репутация и влияние.

Согласно Глобальному индексу «мягкой силы» 2022 г. США заняли первое место благодаря своей реакции на COVID-19, при этом другие показатели, такие как репутация, управление, люди и ценности также значительно улучшились по сравнению с предыдущим годом. Общая оценка выросла с 55,9 баллов в 2021 г. до 70,7 баллов в 2022 г. из 100 возможных, демонстрируя самый высокий показатель за всю историю рейтинга. Тем не менее оценки США за безопасность и надежность в категории «Управление» (41-е место) и за дружелюбие в категории «Люди и ценности» (62-е место) остаются крайне низкими. Brand Finance заявила, что насильственные преступления с применением огнестрельного оружия и жестокость полиции, по-видимому, влияют на восприятие на международном уровне и, вероятно, останутся постоянной проблемой для национального бренда США до тех пор, пока эти проблемы не будут решены в корне [3].

В Европе Великобритания активно восстанавливается после бурного периода, спровоцированного Brexit и усиленного COVID-19. Показатель страны вырос с 57,9 пунктов в 2021 г. до 64,9 в 2022 г. Поднявшись на одну позицию, Великобритания закрепилась на 2 месте рейтинга, обогнав лидера прошлого года Германию. В Соединенном Королевстве отмечены улучшения в области информирования и реагирования на COVID-19 благодаря вкладу страны в разработку вакцины Oxford-AstraZeneca и эффективной программе иммунизации, развернутой правительством [3].

В 2022 г. баллы Германии поднялись до 64,6, но из-за более высоких показателей США и Великобритании Германия опустилась на третье место. Аналитики Brand Finance отметили, что перед новым правительством Германии стоит большая задача – оправдать ожидания и поддерживать стандарты, установленные за последние годы [3].

В том же исследовании Китай добился лучших результатов за всю историю, показав самый высокий рейтинг в Азии, обогнав Японию и поднявшись с 8 на 4 место. Китай занимает 4 место по известности, 2 – по влиянию, а показатель его репутации вернулся к уровню 2020 г. после прошлогоднего спада [3]. По сравнению с США, Китай отстает в привлекательности на всех континентах. Одной из причин более низкого уровня «мягкой силы» Китая является неуклюжее использование жесткой силы в погоне за все более националистической внешней политикой, что проявилось в агрессивном, принудительном запугивании малых стран [5].

В Юго-Восточной Азии самые эффективные показатели продемонстрировал Сингапур. Его индекс вырос до 48,5 по сравнению с 47,9 в 2021 г. В категории реагирования на COVID-19 страна занимает 10-е место, образование и наука –13-е место, бизнес и торговля –13-е место), управление –16-е место [3].

На Ближнем Востоке и Северной Африке лидируют Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ). По сравнению с 2021 г. они поднялись в рейтинге на 2 пункта с 17-го места на 15-е [3].

Глобальный индекс мягкой силы охватывает также Россию и Украину. По сравнению с восприятием, отраженным в исследовании, проведенном до конфликта, репутация России в мире упала на 19% по причине вторжения в Украину. Восприятие Украины, напротив, улучшилось в результате российского вторжения: известность увеличилась на невероятные 44%, влияние – на 24%, репутация – на 12%. Внимание мировых СМИ к конфликту также оказало положительное воздействие на восприятие Украины по большинству других составляющих Глобального индекса «мягкой силы», даже тех, которые не связаны с военными действиями [3].

«Мягкая сила» очень изменчива. Ее преимущества и негативные последствия на сегодняшний день недостаточно изучены. С достоверностью можно отметить, что все заинтересованные стороны «мягкой силы» должны быть тесно сплоченными, оставаться непредубежденными, адаптивными, критически настроенными друг к другу и должны сопоставлять свои цели с ожидаемой перспективой.

#### **Библиографический список**

1. История управленческой и финансовой мысли: учебное пособие / А.В. Бородкин, М.В. Громова, А.В. Мильто. - Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2021. - 186 с.

2. Най Дж. Мягкая и острая сила Китая [Электронный ресурс]. - URL: <https://inosmi.ru/economic/20180110/241144649.html>.

3. Global Soft Power Index. The World's Most Comprehensive Research Study on Perceptions of Nations Brands [Электронный ресурс]. - URL: <https://brandirectory.com/softpower/>.

4. Matteucci A. Soft Power: The Means to Success in World Politics. 2005 [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.diplomacy.edu/resource/soft-power-the-means-to-success-in-world-politics/>.

5. Yuen S. Study: Which countries have the biggest soft power influence? 2022, 25 March [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.marketing-interactive.com/soft-power-index-2022>.

УДК 340

### **Юридическая «дислексия» на примере пандемии коронавируса**

*Сироткин С.А.* канд., экон. наук, доцент

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

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Настоящая статья посвящена исследованию практического опыта полученного в области образования и использования юридических и общественных терминов, вошедших в общеупотребительный оборот в период пандемии коронавируса. Часть терминологии не отражает (или не полностью отражает) смысловую и юридическую нагрузку. Поэтому их использование принято считать вынужденным, а процесс терминального образования (смыслового наполнения) неудачным. Авторы суммируют и исследуют недостатки в использовании аннотированных концептов.

**Ключевые слова:** юридический термин, пандемия, использование, значение, эратив.

### **Legal «dyslexia» on the example of the coronavirus pandemic**

*Sirotkin S.A.*, candidate of economic sciences, associate professor

*Borodkin A.V.*, candidate of historical sciences, associate professor

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch*



**Abstract.** This article is devoted to the study of the practical experience gained in the field of education and the use of legal and social terms that have come into common use during the coronavirus pandemic. Part of the terminology does not reflect (or does not fully reflect) the semantic and legal meaning. Therefore, their use is considered to be forced, and the process of terminal formation (semantic filling) is unsuccessful. The authors summarize and explore the shortcomings in the use of annotated concepts.

**Keywords:** legal term, pandemic, use, meaning, erative.

Актуальность настоящего исследования определяется отсутствием комплексных научных публикаций по аннотированной проблематике. Между тем проблема адекватного (полного смыслового) соответствия существующих явлений и юридических терминов имеет принципиальный характер [5].

Точное соответствие терминального концепта юридической константе позволяет добиться адекватного понимания значения термина, определить его пределы и варианты толкования [4].

Это, в свою очередь имеет принципиальное значение для практического применения упомянутых терминов в рамках юридического поля (процесса).

В настоящее время, оценивая предварительный опыт освещения в средствах массовой информации (СМИ) пандемии коронавируса (Covid-19) можно констатировать:

1. Существенное преобладание информационных (коммуникационных) технологий при добротном (профессиональном) уровне анализа и подготовки общего информационного контента.
2. Явное несоответствие части терминальной составляющей фактической и юридической активности [1].

Поэтому целью настоящего исследования является изучение фактов «юридической дислексии» в информационной повестке.

С методической стороны необходимо отметить, что термин «дислексия», в данном исследовании обозначает неправильное (ошибочное) употребление юридического понятия, значение которого не соответствует (не отражает) смысловой концепт понятия.

Принципиально, что «дислексия» в своем значении противоположно «эрративам».

Термин «эрратив» происходит от латинского – «ошибаться». Принципиальным различием «дислексии» от «эрратива» является то, что «эрратив» умышленно искаженное (неправильное слово или

словосочетание, или термин), причем искажитель (коммуникатор сообщения) является носителем традиции.

Иначе говоря, при «дислексии» искажение происходит неосознанно, а при «эрративе» намеренно, для придания особого (нужного отправителю коммуникации) эффекта.

Например, объективно неудачным представляется использование термина «самоизоляция».

Значение термина не детализировано, составляющие понятия отсутствуют (не регламентированы). До актуальной современности термин «самоизоляция» не использовался. Более того ранее широко применялся термин «изоляция» в том же смысловом значении (прекращения контактов с окружающими). Однако, если с термином «самоизоляция» ситуация спорная, но компромиссная (в значении инициации процесса) это та же «изоляция», но инициированная самим человеком, то с другими терминами ситуация не однозначна.

В целом можно констатировать, что для всех «концептов» такого рода характерно, то, что они изобретались (формулировались) в спешке, поэтому не продуманы, не конкретны и не детализированы.

Даже термин «самоизоляция» - это индивидуально принятое решение о полном прекращении всех связей с социумом, что невозможно, в принципе. Следовательно, речь здесь идет не о «самоизоляции», а об ограничении межличностных контактов, необходимом медицинском карантине и т. д.

Еще более не удачным представляется термин «социальная дистанция». В устоявшемся контексте восприятия он апеллирует к социальному, т.е. структурно-иерархическому (сословно-классовому) расстоянию.

Иначе говоря, может использоваться, например, в социологии, для определения социальных различий (дистанции) между разными социальными слоями и группами населения с разным социальным статусом и финансовыми доходами. Например, богатыми и средним слоем, бедными и беднейшими группами населения, элитой и маргиналами и др.

Именно в таком виде термин «социальная дистанция» длительное время использовался в социологии. Автором термина считается американский социолог Эмори Богардус, который создал специальную шкалу, с помощью которой можно было исследовать «близость» отдельных социальных групп.

По другой версии термин принадлежит американскому профессору социологии Роберту Парку (1864-1944 гг.) и т.д.

Тогда как в употребляемом контексте термин «социальная дистанция» должен подчеркнуть санитарное расстояние (дистанцию) между индивидуумами в константности и движении для недопущения передачи инфекционного заболевания.

В этом отношении не известно, почему произошел отказ от более адекватных ситуации и традиционно использовавшихся ранее терминов «санитарное расстояние», «санитарная дистанция», «безопасное расстояние» и т.д.

Однако вместо идентификации и введения в научный оборот нового (адекватного проблеме) термина был использован уже существующий термин с новым значением.

Аналогичная ситуация существует и с рядом иных терминов. Все это не проясняет, а скорее запутывает ситуацию. Объяснить создавшееся положение можно с учетом дефицита времени [3].

Таким образом, термин «социальная дистанция» используемый в настоящее время, юридически не соответствует своему предписанному содержанию и характеру использования и является попыткой инкорпорирования нового смыслового значения в мировую новостную повестку (при объективном дефиците времени).

Новообразование может быть интересно как юридический дислекс экстренного порядка случайного (экстренного) образования либо как новая практика генерирования новой терминологии, возникающей путем случайного выбора [2].

### **Библиографический список**

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

2. Бородкин А.В. Семейные легенды и предания в художественной прозе Н.В. Гоголя / «Нежданный, как цветок над бездной, очаг семейный и уют...»: семейный дискурс русской и мировой литературы. Министерство Просвещения Российской Федерации; Ярославской государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского; Юго-Западный университет КНР. – Ярославль, 2020. С. 70-80.

3. Бородкин А.В. Современный «цифровой» протест как разновидность проектного менеджмента (PROJECT MANAGEMENT) // Актуальные аспекты политической конфликтологии: цифровизация, виртуализация. Сборник научных статей научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков. Под

редакцией М.А. Таниной, В.А. Юдиной, О.А. Зябликовой, И.А. Юрасовой. - Пенза, 2021. С. 311-113.

4. Бородкин А.В. Практическая интерпретация термина «элита» в государствах постсоветского пространства // Актуальные проблемы социальной стратификации и трансформации в современных условиях. Сборник научных статей научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков. Под редакцией М.А. Таниной, В.А. Юдиной, О.А. Зябликовой, И.А. Юрасовой. – Пенза, 2021. С. 4-7.

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

УДК 908

### **М.Ф. Болдырев и реформа системы народного образования Ярославской губернии**

*Сироткин С.А., канд., экон. наук, доцент*

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

*Финансового университета при Правительстве Российской Федерации  
Ярославский филиал*

**Аннотация.** Настоящая статья посвящена вкладу последнего главы Ярославской губернии (перед ее ликвидацией и включением территории в состав Ивановской промышленной области) М.Ф. Болдырева процесс реформирования местной системы народного образования. Исследуются причины, сделавшие реформу необходимым условием дальнейшего развития Ярославского края. Реконструирован процесс эволюции этого процесса (компания по борьбе с неграмотностью, развитие сети учебных заведений, создание системы профессионального и высшего образования).

**Ключевые слова:** реформа, народное образование, М.Ф. Болдырев, Ярославская губерния, Ярославль.

### **M.F. Boldyrev and the reform of the system public education of the Yaroslavl province**

**Sirotkin S.A.**, candidate of economic sciences, associate professor  
**Borodkin A.V.**, candidate of historical sciences, associate professor  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Yaroslavl Branch

**Abstract.** This article is devoted to the contribution of the last head of the Yaroslavl province (before its liquidation and inclusion of the territory into the Ivanovo industrial region) M.F. Boldyrev to the process of reforming the local system of public education. The reasons that made the reform a necessary condition for the further development of the Yaroslavl Territory are investigated. The process of evolution of this process has been reconstructed (company to combat illiteracy, development of a network of educational institutions, creation of a system of vocational and higher education).

**Keywords:** reform, public education, M.F. Boldyrev, Yaroslavl province, Yaroslavl.

Актуальность настоящего исследования определяется тем, что работ по вкладу М.Ф. Болдырева в развитие системы народного образования Ярославской губернии не существует.

Между тем Михаил Федорович Болдырев – последний глава Ярославской губернии перед ее ликвидацией и включением в состав Ивановской промышленной области внес значительный вклад в развитие образования и промышленного развития региона.

Ярославская губерния до революции 1917 года по темпам промышленного развития существенно уступала Москве, Петрограду, Нижнему Новгороду, Казани и другим регионам европейской России. Однако к началу 40 г. XX века Ярославская область уже числилась как динамично развивающийся крупный промышленный центр.

Таким образом, переход, к промышленной доминанте развития произошел между концом 20-х – началом 40-х гг. XX века. У истоков создания промышленного потенциала современной Ярославской области *Михаил Федорович Болдырев (1894 – 1938 гг.)*. В настоящее время это имя практически забыто и почти не упоминается в научной и справочной литературе, поскольку М. Ф. Болдырев был репрессирован и расстрелян как «враг народа» в 1938 г. [1].

Личность и управленческие решения Михаила Федоровича Болдырева, последнего главы Ярославской губернии, затем народного комиссара здравоохранения СССР никогда не были предметом отдельного комплексного научного исследования [3].

В феврале 1924 - ноябре 1928 гг. М.Ф. Болдырев работал секретарем Совета Народных комиссаров (СНК) РСФСР. В декабре 1928 г. М.Ф. Болдырев был назначен на работу в Ярославскую губернию. В 1928-1929 гг. М.Ф. Болдырев председатель Ярославского губернского исполкома, в 1929-1930 гг. председатель Ярославского окружного исполнительного комитета (исполкома).

М.Ф. Болдырев был отправлен из СНК РСФСР в Ярославскую губернию для содействия реализации «на местах» первого пятилетнего плана развития экономики (1928 - 1933 гг.). Так ко времени деятельности М.Ф. Болдырева в качестве главы Ярославской губернии, относится завершение промышленного перевооружения рыбинского завода «Металлист» (1928 г.), началось строительство резиноасбестового комбината в Ярославле (в районе Полушкиной рощи в 1929 г.) и строительство завода СК-1 (1931 г.).

К этому же времени относится начало реконструкции Ярославского автозавода (1929 г.) и реконструкция рыбинского завода «Трансстрой» и т.д. Ускоренное промышленное развитие региона потребовало коренных преобразований в электроснабжении предприятий.

Поэтому летом 1931 г. началось строительство ТЭЦ-1 (первоначально для обеспечения резиноасбестового комбината, а после 1934 г. для обеспечения электроэнергией всех жителей региона). В результате именно в годы первых пятилеток Ярославский край стал трансформироваться в крупный промышленный центр станы.

В то же время опыт создания в Ярославской области индустриальных предприятий наглядно показал наличие целого ряда проблем. От их успешного решения зависело успешное выполнение планов первой пятилетки. Кроме того, можно говорить о «ярославском» опыте в создании будущего механизма привлечения и закрепления рабочей силы на предприятиях региона.

Ярославский опыт выявил следующие *проблемы*:

1. «*Кадровая проблема*». Она заключалась в том, что для строительства в регионе гигантов первой пятилетки практически не было опытных кадров. Отток профессиональных кадров из региона продолжался в связи с мобилизацией на фронты Первой Мировой (1914-1918гг.) и Гражданской (1917-1922 гг.) войн. Страшный удар региону нанесло Ярославское восстание 1918 г. Кроме многочисленных жертв братоубийственных боев регион стал объектом массового переселения беженцев.

«В городе долгое время не было водопроводной воды. Начались эпидемии. По-прежнему не хватало продовольствия. Жить в городе было

невозможно, и часть ярославцев была вынуждена покинуть его. Население Ярославля к началу осени 1918 года сократилось до 76.000 человек, то есть стало меньше на 50.000 человек». Однако необходимые кадры необходимо было изыскать в срочном порядке. С учетом опыта «военного коммунизма» кадры решено было привлечь «мобилизационными методами» [4, с. 265].

На время пребывания М.Ф. Болдырева на посту главы ярославской губернии пришлась очередная «волна» коллективизации крестьян. Часть крестьян Ярославской губернии были привлечены к работам.

Однако привлеченные к строительству крестьяне необходимой профессиональной квалификацией не обладали. Поэтому попытка решить кадровую проблему методами гражданской войны не удалось. Большинство крестьян было привлечено к тяжелому не квалифицированному труду.

Наиболее талантливых представителей крестьянской молодежи необходимо было многому научить. В том числе, поэтому в 1928 году был объявлен Всесоюзный культурный поход по ликвидации неграмотности.

*2. Проблема преобладания неквалифицированных кадров.* Как уже отмечалось, с привлечением представителей части крестьянства к работам на промышленных объектах Ярославской области «Во весь рост» встала проблема их низкой квалификации.

Иначе говоря, представители крестьянства могли использоваться на участках самого первого цикла строительства (закладке фундаментов, рытье котлованов, канав, траншей, доставке кирпичей и стройматериалов, в лучшем случае на втором цикле – укладке стен и т.д.), т.е. там, где требовались их трудовые навыки и жизненный опыт.

Однако в дальнейшем их труд был бесполезен, поскольку они работали, не зная плана строительства, характеристик материалов, законов физики и электротехники, технологий производства и чертежей конкретных узлов и объектов. Поэтому следующим элементом Ярославского опыта, стала объективная необходимость борьбы с неграмотностью. На решение данной проблемы были брошены значительные силы и средства [2].

Уже в октябре 1929 – январе 1930 гг. в сводке о состоянии дел «ликбеза» отмечались значительные успехи достигнутые трудящимися Ярославля. К 1931 г. Ярославль стал городом «сплошной грамотности». В 1931 г. в Ярославле работали 9 комбинатов рабочего образования.

В них обучалось более 20.000 человек. В 1930-1931 гг. все дети г. Ярославля посещали школы. На следующем этапе необходимо было

создать систему постоянного совершенствования уровня образования и повышения квалификации работников.

Поэтому в регионе постоянно совершенствовалась система среднего профессионального образования.

В 1930 г. к существовавшим в Ярославле техникумам добавились: строительный, химико-лакокрасочный, автостроительный и библиотечный. Увеличилась численность существовавших в регионе высших учебных заведений.

В 1931 г. в Ярославле были открыты Вечерний «Металловуз» и отделение Ленинградского института инженеров железнодорожного транспорта, работала Высшая коммунистическая сельскохозяйственная школа. М.Ф. Болдырев понимал, что существующий человеческий потенциал необходимо постоянно развивать и совершенствовать. Поскольку первые стройки пятилетки, фактически, использовали весь существующий в регионе кадровый резерв.

Частично эта проблема могла быть решена путем привлечения кадров разной квалификации из других регионов страны.

Таким образом, с конца 20-начала 30 гг. XX века в Ярославский регион начинается активное переселение представителей других регионов. Например, Поволжья и Севера (Архангельск, Кострома и Вологда).

Однако в данных регионах существовала объективная потребность в своих кадрах, поскольку объекты промышленного строительства строились и здесь. Поэтому единственно правильным выходом стала подготовка и профессиональное развитие представителей местного населения.

Дальнейшая практика привлечения кадров из других регионов и создание местной системы подготовки и переподготовки кадров столкнулась с проблемой ограниченности жилищного и производственного фонда.

### **Библиографический список**

1. Бородкин А.В. Из истории управленческой мысли: последний глава Ярославской губернии М.Ф. Болдырев // Сборник научных трудов IV-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». Т.2. - Ярославль: ООО «ПФК «СОЮЗ-ПРЕСС», 2021. С. 225-230.

2. Бородкин А.В. «Ремесло историка»: патриотизм в курсе истории России // Сборник научных трудов III-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических



работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». - Ярославль: ООО «ПФК «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. С. 358-363.

3. Бородкин А.В. «Нарком и земский доктор». Жизнь, отданная медицине / «Все живы в памяти моей». Научный альманах ярославского историко-родословное общества. Выпуск 1. - Ярославль, 2004. С. 35-42.

4. История Ярославского края с древнейших времен до конца 20-х гг. XX века. Под редакцией А.М. Селиванова. – Ярославль: ЯрГУ им. П.Г. Демидова, 2000. - 367 с.

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Научное издание*

*Сборник научных трудов  
V-й Национальной научно-практической конференции  
научно-педагогических и практических работников  
с международным участием  
Том 1*

*24 июня 2022 года*

*Компьютерная верстка Смирнов А.В.*

**ISBN 978-5-6046051-5-8**



Подписано в печать 11.08.2022. Формат 60x90 1\16  
Тираж 80 экз. Заказ № 4068.

Отпечатано в ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС»  
150062, г. Ярославль, пр-д Доброхотова, д.16, кв.158  
Тел.: (4852) 58-76-33, 58-76-37