МЕЛИТОПОЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННОГО
И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ
КЛАССИЧЕСКОГО ПРИВАТНОГО УНИВЕРСИТЕТА

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
САРАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

«НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА»

Материалы II Международной научно-практической конференции

(Саранск, 11–12 апреля 2018 г.)

САРАНСК
«ПРИНТ-ИЗДАТ»
2018

УДК 001:316.42(063)
ББК 60.56
Н347

Печатается по решению ученого совета
Саранского кооперативного института (филиала) РУК

Редколлегия:
Б.Ф. Кевбрин (отв. редактор), *Е.Г. Кузнецова* (зам. отв. редактора),
В.Н. Коломиец, *Е.В. Зотова* (отв. секретарь)

Н347 **«Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»** [Текст] : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.] ; Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления Классич. приват. ун-та ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт-Издат, 2018. – 452 с. – Текст рус., англ.
ISBN 978-5-6040765-5-2.

Материалы, вошедшие в настоящий сборник, затрагивают социально-экономические и философские проблемы инновационной экономики; вопросы реформ в экономическом вузе и практики обучения гуманитарным дисциплинам; финансирования инновационных процессов в экономике; ИТ-инфраструктуры на предприятиях малого и среднего бизнеса; современные аспекты развития экономики региона; проблемы менеджмента в условиях глобализации мировой экономики; исторический опыт, проблемы и альтернативы развития российского государства и права; современное состояние и перспективы развития частного права, уголовного и уголовно-процессуального законодательства; совершенствование системы физического воспитания, спортивной тренировки, туризма и оздоровления различных категорий населения.

Предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов.

УДК 001:316.42(063)
ББК 60.56

ISBN 978-5-6040765-5-2

© Оформление и составление.
Саранский кооперативный
институт (филиал) РУК,
2018

ПРЕДИСЛОВИЕ

В предлагаемый вниманию читателей сборник вошли материалы II Международной научно-практической конференции научно-педагогических работников «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества», проходившей под эгидой Мелитопольского института государственного и муниципального управления Классического приватного университета и Саранского кооперативного института (филиала) РУК 11–12 апреля 2018 г. В своих выступлениях преподаватели, аспиранты, магистранты, научные работники изложили собственное видение проблем инновационного развития научно-исследовательской и образовательной среды в условиях глобализации.

Настоящее издание, следуя программе научного мероприятия, включает десять разделов.

1. Социально-экономические и философские проблемы инновационной экономики.
2. Реформы в экономическом вузе и практика обучения гуманитарным дисциплинам.
3. Финансирование инновационных процессов в экономике. Бухгалтерский учет: тенденции и перспективы развититя.
4. ИТ-инфраструктура на предприятиях малого и среднего бизнеса.
5. Современные аспекты развития экономики региона.
6. Современные проблемы менеджмента в условиях глобализации мировой экономики.
7. Российское государство и право: исторический опыт, проблемы и альтернативы развития.
8. Актуальные вопросы частного права: современное состояние и перспективы развития.
9. Перспективы совершенствования уголовного и уголовно-процессуального законодательства.
10. Совершенствование системы физического воспитания, спортивной тренировки, туризма и оздоровления различных категорий населения.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИЛОСОФСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 101:502.3

ФИЛОСОФСКОЕ ЗНАНИЕ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСТАНОВОК ЛИЧНОСТИ

Борис Федорович Кевбрин
Александр Сергеевич Печаткин
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: bkevbrin@rucoop.ru, asp1024@mail.ru

PHILOSOPHICAL KNOWLEDGE IN THE PROCESS OF FORMING THE PERSONAL ECOLOGICAL INSTALLATIONS

Boris Fyodorovich Kevbrin
Aleksandr Sergeyevich Pechatkin
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье проводится философский анализ формирования экологических установок личности. В качестве базисных конструкций процесса экологической социализации представлены и проанализированы концепты смысла, рефлексии, выбора, проблемы. Философские основания экологического знания продуцируют интеллектуальный фон функционирования социально-экологической картины.

К л ю ч е в ы е с л о в а: философия, экология, мировоззрение, структура личности, социализация, экологическое сознание, экологические нормы.

The article considers a philosophical analysis of the formation of ecological attitudes of an individual. As the basic constructions of the process of ecological socialization, concepts of meaning, reflection, choice, and problem are presented and analyzed. The philosophical foundations of ecological knowledge produce an intellectual background for the functioning of the socio-ecological picture.

K e y w o r d s: philosophy, ecology, world outlook, personality structure, socialization, ecological consciousness, ecological norms.

© Кевбрин Б.Ф., Печаткин А.С., 2018

В социально-экологических отношениях возникает множество проблем, связанных с кризисными явлениями в области планирования, регулирования, оценочной деятельности, реализации гражданских инициатив и т. д. Требуется разработка мер противодействия глобальным угрозам, базирующихся на ценностях жизнеутверждающего мировосприятия, которое должно заложить основы плюралистичного, гармоничного устройства общества. Обеспечение комплексной безопасности государства немыслимо без обеспечения безопасности каждого конкретного человека. Одноаспектно понимаемая безопасность, как состояние с минимизацией риска для жизни, не отражает тех важных составляющих, которые сегодня приобрели насущный характер. К ним можно отнести качество жизни, психологический комфорт, экологическую обстановку, самоактуализацию.

В контексте экологической безопасности особенно остро встает вопрос необходимости изменения образа жизни и стиля мышления общества потребления. Создаются новые форматы предпринимательства, такие как экологическое предпринимательство, производство экологически чистой продукции и т. д. Инновативность объединяется с творческо-креативной деятельностью в едином порыве изменить условия бытия человека.

Индивид выступает активным субъектом социально-природных отношений, и уровень его мировоззренческой зрелости предопределяет их характер. Формирование экологических установок личности обусловлено особенностями ее субъект-объектных отношений как актора социально-природных преобразований. В связи с данным обстоятельством очень значимо внедрение в механизм социально-экологического регулирования образовательной функции с элементом выработки рефлексивного настроя восприятия экологических принципов, законов, норм в качестве общезначимых ориентиров социально-природного развития.

Историческая обусловленность мировоззрения отражает степень осознания конкретными индивидами и социальными общностями необходимости предотвращения угроз, исходящих от изменения условий бытия. На ранних этапах развития человечества в духовной жизни превалирует анимизм и мистические способы социализации. Мистическое восприятие окружающего мира предстает одним из вариантов картины мира, производящей нетривиальные смыслы, достаточно основательно характеризуемые как холистичные. Недостаток целостности мировосприятия и вместе с тем нарастающие фрагментарность, деперсонализированность знания вызывают интерес широкой публики к иным вненаучным способам познания, связанным с различного толка эзотерическими и метафизическими учениями. Апологетика мистицизма в позна-

нии, как и его отрицание, не вполне уместная тенденция в отношении к данному явлению. Поскольку вместе с отрицанием мистических озарений происходит вытеснение и инсайтов, интуиции, догадки, предчувствия, что достаточно может негативно сказаться на познавательной деятельности. В свою очередь, апологетика мистицизма часто выступает как одна из форм разрушения научного знания путем создания альтернативы, иллюзорно формирующей картину мира, вводящей человека в заблуждение.

Субъект социально-природных отношений может быть представлен как субъект трансляции смысла, который является прежде всего сознательным актором социально-природных преобразований. Качественные характеристики гармонично развитого субъекта трансляции смысла можно представить в схеме интерпретации психологических феноменов «интеллект – воля – эмоции».

Сниженная планка ответственности за процесс трансляции смысла (политический, научный, образовательный, морально-этический и др.) – результат стремления к обыденности, конформного настроя и однотипности. Плюралистический настрой, деликатность, уважение выступают базисными ценностями развитого субъекта трансляции смысла. Проводя социально-философский анализ ценностных отношений современного общества, Ф.А. Айзятов отмечает следующее: «ценностные отношения выглядят единым образованием, имеющим достаточно прочные основания, такие как доверие, научная картина мира, ценности и философские принципы» [1, с. 130].

Формирование ценностных установок личности во многом связано с диалогическим процессом взаимного смыслообмена, в котором несогласие с точкой зрения оппонента подталкивает к переосмыслению собственных взглядов на предмет дискуссии, что также выступает высокой степенью развитости рефлексивных качеств субъекта смысловой трансляции. Ведущую роль в процессе рефлексии задает процессуальное возвращение мысли на состоявшуюся мыслительную деятельность (мыслительный акт). Такой ментальный акт может повторяться многократно, позволяя субъекту приобщиться к более полному видению картины мира. Глубинное осмысление выступает ключом к активизации особого режима функционирования сознания, связанного с ментальными процессами. Сознание, направленное на самого себя, выступает некоей объективацией субъекта, внутренним контролем, продуцируя активизацию восприятия внутренних переживаний. Также рефлексивные практики оказывают благотворное влияние на развитие личности в связи с тем, что они позволяют повышать ценность обыденных вещей, противостоя рутине, обывательскому отношению к действительности, продуцируя философско-психологический настрой.

Экологическая рефлексия связана с реализацией процесса рефлексии в смысловом поле экологических отношений. В данном аспекте экология предстает в ее многообразных чертах, таких как гармоничное взаимодействие человека и природы, ресурсно-ориентированная экономика, устойчивое развитие, энергосбережение, экоцентризм, биоэтика, экологический гуманизм, природоохранная политика, экологическое право и т. д. Обширность спектра экологии во многом предопределена тем положением, которое она приобретает в современном мире, становясь новым флагманом в строе знания.

Приобщение к экологическим нормам, принципам, ценностям носит особый характер, связанный с необходимостью осознания человеком своей взаимосвязи с окружающей средой. Это происходит в процессе сопоставления экологического образа жизни и повседневной реальности. Акцентируя внимание на философских проблемах процесса социализации, В.В. Ильин пишет: «регулирование комфортности, достойности, равновесия, чистоты, просветленности пребывания лица в сообществе лиц через призму «Я»-концепции производится в результате самооценки, выполняющей функции защитного механизма личности» [3, с. 70].

Развертывание смыслового содержания наблюдается в условиях социокультурной адаптации. Положение, норма, принцип преломляются в конкретных условиях правореализационного процесса и трансформируются в реализационных практиках как конечный продукт правотворчества и правоприменения. Продуцируясь в практиках правоприменения, принцип теряет идеалистические очертания, становясь формой конкретного воплощения. Информационное обеспечение экологической правореализации оказывается важнейшей составляющей этого процесса в условиях недостатка информации о предпринимаемых действиях и их последствиях.

В процессе формирования экологических установок личности большое значение принадлежит образованию как агенту социализации. Достаточно интересный и во многих отношениях спорный вопрос применения стимулов в процессе обучения оказывается в центре внимания не только педагогики, но и философии, психологии, социологии, этики, юриспруденции и других научных дисциплин. На наш взгляд, такое пристальное внимание к этой проблеме связано не только с интеграционными тенденциями современного научного знания, но и с особенностями самого объекта – мотивации в образовательном процессе. Эти особенности обусловлены следующими вариациями формирования образовательной среды: передача социального опыта в новых форматных отношениях участников образовательного процесса, поиск модели слаженной системы педагогических технологий, перестроение и плюрализа-

ция ценностного базиса, диалогичность и др. Стихийно формирующаяся система стимулов препятствует по-настоящему слаженной и эффективной работе, но иногда в ее рамках может интуитивно предугадываться развертывание процесса реализации образовательной программы, что носит временный характер.

В связи с вышесказанным, возникает вполне оправданный вопрос, какой критерий следует внести в систему стимулов в обучении? По нашему мнению, такой критерий должен быть многовариатным, способным адаптироваться к изменяющимся условиям, но вместе с тем неизбежно следовать идеалам образовательного процесса. В качестве такого критерия целесообразно предложить самоактуализацию как результат личностного развития. В рамках данного критерия предполагается построение таких мотивационных комплексов, как формирование картины представлений, раскрытие внутреннего потенциала, освоение саморегуляции и самоответственности, целеустремленность, рефлексия, ценностное обогащение, активизация коммуникативного взаимодействия в разрешении ситуационных проблем. Все эти качественные характеристики мотивационных комплексов звучат особенно актуально в силу активизировавшегося обращения к проблемам раскрытия человеческого потенциала.

Экологическая культура формируется при соответствующих условиях формирования образовательных констант общества. Как справедливо заметил Э.В. Гирусов, «приобщение к экологической культуре поднимает человека на тот высший – не только социальный, но и планетарный, и даже космогонический – уровень, который будет означать полную гармонию в отношениях людей с окружающей средой и друг с другом» [2, с. 107].

Преодоление трудностей, разрешение проблемных ситуаций выступает важным стимулирующим фактором для укрепления личностной установки. Проблема содержит некоторое противоречие, которое следует разрешить. В процессе преодоления трудностей происходит личностное формирование, выработка устойчивых установок, методов ведения деятельности; изменяется режим функционирования мотивационной сферы. Относительно последнего следует сказать, что режим может изменять и мотивационные установки: работающие по отношению к одному виду деятельности теряют свою актуальность и эффективность при переходе на другой.

Проблема становится особым катализатором личностного развития только при правильном ее осознании. Проблема не должна являться угрозой, дестабилизирующим фактором, деморализующим личность, она должна быть осмыслена под особым углом зрения в качестве некоего барьера, препятствия, преодоление ко-

торого открывает новые горизонты. Причем преодоление должно содержать в себе не только компонент исхода (решения проблемы), но и процесса.

В контексте данной проблемы особенно актуально выглядит концепция Э. Фромма о бытии как форме мироотношения [4, с. 325]. Мотивация высокого уровня достаточно тонко настраиваемое состояние, требующее знания как социально-психологических предпосылок формирования личности, так и ее индивидуальные качества.

Выбор как наиболее общее понятие характеризует фундаментальное отношение к процессуальному порядку сознательной деятельности. Процессуальность ментальной активности субъекта разворачивается в актах выбора цели и пути ее достижения. Следует отметить, что путь достижения цели, иначе – метод, выполняет роль проводника выбора не меньше чем собственно цель. Выбрав цель, приходится искать путь к ее достижению; двигаясь по одному из возможных путей, возможно пройти по его алгоритмической структуре с изменением первоначальной цели. Этот процесс связан с особенностями механизма принятия решений, и в данном смысловом поле принятие решения тождественно выбору. Разница между принятием решения и выбором прослеживается в том, что выбор апеллирует к схватыванию идеальной схемы в процессе антиципации и стремлении к ее реализации, а принятие решения предоставляет четкую установку на реализацию цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Айзятов, Ф.А*. Методологические концепции ценностей в динамике современного общества // Междунар. науч.-исслед. журн. 2016. № 12-2 (54). С. 129–131.

2. *Гирусов, Э.В.* Гуманистический потенциал экологической культуры // Экон. и социальн.-гуманит. исследования. 2016. № 4 (12). С. 103–107.

3. *Ильин, В.В.* О природе социализации // Вестн. Моск. гос. обл. ун-та. Серия «Философские науки». 2016. № 3. С. 64–71.

4. *Фромм, Э.* Забытый язык. Иметь или быть? : [пер. с нем. и англ.]. М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2009. 442 с.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 316.42:330.3

МНОГОУРОВНЕВОЕ ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Виктория Николаевна Коломиец
Мелитопольский институт государственного и муниципального управления Классического приватного университета (Украина)
E-mail: vik2005vik@meta.ua

HUMAN CAPITAL MULTI-LEVEL FORMATION IN SOCIETY'S SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Viktoriya Nikolayevna Kolomiyets
Melitopol Institute of Public and Municipal Administration of the Classical Private University (Ukraine)

Целью данной работы является определение уровней понимания человеческого капитала, различий человеческого капитала на разных уровнях, необходимости вложений и эффекта от вложений. В результате исследования установлены четыре вида человеческого капитала: индивидуальный человеческий капитал, коллективный человеческий капитал, человеческий капитал национальной экономики, общечеловеческий капитал, каждый из которых имеет свои характеристики и особенности. В целях результативного использования человеческого капитала требуются его поддержка и развитие, для чего необходимы инвестиции. Их окупаемость не всегда выражается прямым экономическим эффектом, она может иметь социальное значение.

К л ю ч е в ы е с л о в а: человеческий капитал, индивидуальный человеческий капитал, коллективный человеческий капитал, человеческий капитал национальной экономики, общечеловеческий капитал.

The purpose of this work is to determine the human capital understanding levels, differences in human capital at different levels, the need for investments and the investments effect. As a result of the study, four types of human capital are established: the individual human capital, the collective human capital, the national economy human capital, the universal human capital, each of which has its own characteristics and features. In order to use human capital effectively, its support and development are required, for which the investment is needed. Their payback is not always expressed as a direct economic effect, it can have social significance.

K e y w o r d s: human capital, individual human capital, collective human capital, national economy human capital, universal human capital.

В социально-экономическом развитии общества на протяжении многих лет конкуренция оставалась неизменным двигателем, цена была основным конкурентным преимуществом. Определяющим

© Коломиец В.Н., 2018

фактором постиндустриального общества, а значит, основным элементом в социально-экономическом развитии признаются знания, умения, информация. В науке, это привело к появлению нового направления – экономики знаний [4, с. 332]. Культивация интегрального мышления в понимании новой экономики определяет потребность в пересмотре существующих теории и практики человеческого капитала. Такое направление определено в отчете римского клуба [9, с. 164]. Опыт показывает, что ценовая конкуренция в процветающей экономике знаний изжила себя. Возникла потребность в новых формах конкуренции. Человеческий капитал дает шанс выделиться на рынке среди конкурентов.

Экономический прогресс и общественное зависят от интеллектуализации жизни населения [2, с. 23]. Это обусловливает потребность в человеческом капитале с новейшими знаниями, навыками, умениями, т. е. с более высокой конкурентоспособностью, что, в свою очередь, выдвигает новые требования в целом к человеческому капиталу [5, с. 196].

Человеческий капитал создает возможности для повышения потребительской стоимости товара, услуги за счет средств, которые не могут быть созданы за счет стоимости [8, с. 262]. Создание добавленной стоимости является одной из важнейших задач в социально-экономическом развитии общества. Если компания хочет достичь наилучших функциональных возможностей, она должна формировать и поддерживать лучший человеческий капитал. Важно понимать, что за деятельностью компании всегда есть человек, который принимает самые важные решения по всем вопросам, касающимся клиентов, поэтому значимость человеческого капитала как отправной точки для прибыльности и успеха в социально-экономическом развитии общества очевидна.

Человеческий капитал индивидуума является отправной точкой для аккумулирования коллективного человеческого капитала, получающего конкурентные преимущества, но человеческий капитал отдельных лиц еще не создает конкурентного преимущества для компании. Навыки, опыт и знания людей переплетаются друг с другом, а также с деятельностью и процессами компании. Вместе они образуют коллективный человеческий капитал, который больше, чем сумма их частей (синергетический эффект). Компания может влиять на процессы формирования человеческого капитала. В большинстве исследований человеческий капитал не рассматривается как многоуровневое явление, а сосредоточено либо на индивидуальности, либо на позиции организации, где понимание формирования индивидуального человеческого капитала как составляющей коллективного не учитывается. Для лучшего понимания этого явления необходимы многоуровневые эмпирические ис-

следования на индивидуальном уровне и коллективном уровне, а также их взаимные отношения и влияние.

Целью данного исследования является определение уровней понимания человеческого капитала, различий человеческого капитала на разных уровнях, необходимости вложений и эффекта от вложений.

Важность индивидуального человеческого капитала для конкурентного преимущества компании очевидна, и она постоянно растет. Вложения в человеческий капитал в социально-экономическом развитии общества считаются новым инструментом для измерения прогресса государства и потенциала как благополучных стран, так и тех, которые развиваются [1, с. 31; 3, с. 134].

Часто мы слышим: «Сотрудники – наш главный ресурс» или «Сотрудники – это сердце нашего бизнеса». Что же тогда делает сотрудников такими ценными и незаменимыми?

Нематериальный капитал относится к организационным знаниям в многочисленных исследованиях. Распределение нематериальных активов по трем категориям очень распространено среди исследователей нематериального капитала. К этим категориям относятся человеческий капитал, организационный капитал и клиентский капитал. Человеческий капитал является частью нематериального капитала организации. Он включает, например, индивидуальные знания, навыки, талант и опыт. Человеческий капитал рассматривается как важнейший ресурс, источник творчества и инноваций. Некоторые определяют человеческий капитал как финансовый ресурс, физическим носителем которого является рабочая сила и ожидается, что в будущем он будет генерировать денежные потоки.

Основанная на ресурсах бизнес-стратегия держится на идее, что у организации есть такие ресурсы, которые являются ценными и которые трудно дублировать или имитировать конкурентам. Эти стратегические ресурсы образуют устойчивое конкурентное преимущество. Эти ресурсы разделяют на физические, организационные и человеческие ресурсы. К физическим капитальным ресурсам относятся, например, оборудование, машины, здания и материалы. Человеческий капитал включает в числе прочего опыт, обучение, способность оценки, интеллект и отношения. Организационный капитал можно классифицировать как формальное и неформальное общение, планирование, контроль, координацию и межличностные отношения. Однако ресурсы взаимозависимы, что само по себе не дает долгосрочного конкурентного преимущества.

Человеческий капитал составляет нематериальные, связанные с персоналом ресурсы, способствующие успеху [6, с. 112]. На индивидуальном уровне он включает личностную информацию, навы-

ки, психологический капитал и отношения. На организационном уровне человеческий капитал представляет собой набор знаний и навыков сотрудников. На организационном уровне использование человеческий капитал зависит от индивидуального человеческого капитала персонала, а также от того, как атмосфера организации, организационная культура, руководство и структуры позволяют использовать и развивать человеческий капитал.

Человеческий капитал рассматривается как ключевой актив в создании добавленной стоимости и в качестве конкурентного преимущества. Является неисчерпаемой и воспроизводимой формой капитала. Механизм образования такого ресурса является интересной темой исследований. Хотя многие факторы, объясняющие конкурентные преимущества, просто многогранны, различия между лучшими успехами и просто успехами при равных прочих ресурсах объясняются человеческим капиталом. Максимизация производственной эффективности и эффективности человеческого капитала является одной из наиболее общих целей компании. Понятно, что она приносит пользу как индивидууму, так и компании, государству. Исследователи человеческого капитала подчеркивают его важность как генератора ценности, так и фактора успеха.

Человеческий капитал был определен и изучен с нескольких теоретических перспектив и на нескольких организационных уровнях. Исследования в области экономики и психологии были сосредоточены на человеческом капитале на индивидуальном уровне, а исследования в области стратегического управления приблизились к человеческому капиталу на уровне организации с точки зрения ресурсов. На национальном уровне человеческий капитал рассматривается как стратегический потенциал государства.

Человеческий капитал на индивидуальном уровне проявляется в знаниях, навыках, способностях и других характеристиках. Разделяют человеческий капитал индивида на две категории: когнитивный (ум, знания, навыки, способности, опыт и другие характеристики), т. е. те вещи, которые человек может сделать, и некогнитивный, т. е. те вещи, которые человек хочет сделать. Некогнитивные особенности включают черты характера, интересы и ценности. Интеллект отражает обработку человеческой информации, т. е. как человек создает, понимает и использует информацию. Знание отражает понимание человеком принципов работы, реальности и процессов. Навыки включают способность человека к обучению. Опыт – это накопленная путем применения в прошлом знаний и навыков практика. Черты характера – это человеческие особенности, которые в значительной степени определяют поведение, такое как внешняя ориентация или добросовестность. Интересы и ценности отражают человеческие предпочтения, посредством

которых человек стремится к самореализации. Некоторые исследователи подчеркивают, что с точки зрения человека человеческий капитал является гораздо более широким понятием, чем человеческий капитал на уровне организации и подчеркивают важность индивидуального человеческого капитала как источника инноваций и стратегического обновления [7, с. 179]. Знания индивида являются основной сущностью человеческого капитала.

Развитие собственного человеческого капитала является обязанностью сотрудников. Они решают, сколько они хотят инвестировать в свой человеческий капитал. Таким образом, сотрудники контролируют конкурентные преимущества компании. Человеческий капитал непосредственно и сильно связан с людьми.

Особенность человеческого капитала заключается в том, что знания, другие компетенции могут быть приобретены в течение фиксированного периода времени, но они связанны с отдельными лицами и не могут быть проданы, т. е. товар (человеческий капитал) фактически не может изменить владельца. При этом чем ценнее человеческий капитал на уровне индивида и чем он активнее, тем больше вложения в индивида становятся выгодной инвестицией.

При рассмотрении человеческого капитала на уровне организации необходимо отметить понимание организацией какие их преимущества являются предпосылкой для успеха. Работники играют решающую роль Человеческий капитал организации – это ресурс организации, инструмент, который позволяет компании создавать конкурентные преимущества и ценности. Он генерируется из возможностей, знаний и навыков человека. Выполняя эту работу, люди создают ценность для бизнеса. Человеческий капитал организации генерируется индивидуальным.

Важно, чтобы организация рассматривала сотрудников как талантливых, а не просто рабочую силу, которую можно заменить. Если сотрудники считаются талантами, организация понимает, что эксплуатирует важный и ценный ресурс, который создает преимущества для организации и в него необходимы инвестиции.

С точки зрения организации содержание человеческого капитала заключается в том, что способности сотрудников могут повысить производительность и рентабельность компании, но только в том случае, если человеческий капитал находится в наиболее полезном и эффективном использовании. Его стоимость должна окупиться в результате деятельности организации.

Человеческий капитал как мощный стратегический ресурс может быть рассмотрен на уровне национальной экономики. Он является неотъемлемой детерминантой экономического роста государства. Для обеспечения роста национальной экономики вложения в человеческий капитал становятся наиболее актуальными и

эффективными. Возврат инвестиций на уровне государства должен заключаться в будущих более высоких производительности труда, доходов граждан, а следовательно, налогов, что обусловливает экономический эффект от сделанных вложений.

Стремительное мировое развитие современного общества требует рассмотрения человеческого капитала на этом уровне. Его возможно идентифицировать как общечеловеческий капитал. Можно говорить о необходимости значительных капитальных вложений со стороны мировых альянсов, межгосударственных объединений, различных экономических, социальных, других союзов. Эффект этих вложений должен выражаться не столько в мировой экономике, сколько в социальном развитии мирового сообщества.

Таким образом, в результате исследования определены четыре уровня рассмотрения человеческого капитала: индивидуальный человеческий капитал, коллективный человеческий капитал, человеческий капитал национальной экономики, общечеловеческий капитал. Каждый вид человеческого капитала имеет свои характеристики и особенности. В результате их применения требуется их поддержка и развитие. Для этого необходимы инвестиции. Их окупаемость выражается не всегда прямым экономическим эффектом, может иметь социальное значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Головкова, Л.С.* Розвиток трудоресурсного потенціалу залізничної галузі в контексті корпоратизації // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». Дніпропетровськ, 2012. Вип. 4. С. 26–37.

2. *Порохня, В.М.* Моделювання впливу інтелектуального капіталу на макроекономічні процеси в державі / В. М. Порохня, М. М. Радєва, В. І. Кузнецов // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2017. № 2. С. 22–25.

3. *Рекун, І.І.* Зміни інституціональної парадигми економічної безпеки / І.І. Рекун / В. Коломієць, М. Радєва, А. Ткач [та ін.] // Інституціональні трансформації в економіці України: монографія / за заг. ред. В.М. Коломієць. Мелітополь, 2017. С. 128–179.

4. *Ткач, А.А.* Формування інституціональної парадигми економічної теорії // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2013. № 1. С. 329–334.

5. *Ткач, Т.В.* Психолого-педагогічні умови формування інституціональної моделі освітнього простору особистості / В. Коломієць, М. Радєва, А. Ткач [та ін.] // Інституціональні трансформації в економіці України: монографія / за заг. ред. В.М. Коломієць. Мелітополь, 2017. С. 180–219.

6. *Barney, J.* Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. 1991. № 17 (1). P. 99–120.

7. *Bontis N.* The knowledge toolbox: A review of the tools available to measure and manage intangible resources / N. Bontis, N. Dragonetti, // European Management Journal. 1991. № 17 (4). 391 p.

8. *Small* details that make big differences A radical approach to consumption experience as a firm's differentiating strategy / R. Bolton, A. Gustafsson, J. McColl-Kennedy [et al.] // Journal of Service Management. 2014. № 25 (2). P. 253–274.

9. *Weizsaecker, E.* Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet / E. Weizsaecker, A. Wijkman. Springer, 2018. 220 p.

УДК 124.5:316.324.8

ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВАНИЯ ПРИРОДЫ ЦЕННОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ЛИЧНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО СОЦИУМА

Фярит Ахметович Айзятов
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: fayzyatov@rucoop.ru

Жанна Юрьевна Бакаева
Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова
E-mail: jannasar@yandex.ru

PHILOSOPHICAL BASES OF THE INFORMATION SOCIETY PERSONALITY VALUE RELATIONS NATURE

Fyarit Akhmetovich Ayzyatov
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Zhanna Yuryevna Bakayeva
I.N. Ulianov Chuvash State University

При каузальном подходе к пониманию ценностно-нравственных отношений последние выступают как представление идеального в материальном в контексте современной реальности. Современные ценности формируются под влиянием информационной методологии и рассматриваются как энергетические характеристики данной методологии. Решение проблемы соответствия ключевых ценностных моментов развития субъекта в онтогенезе эволюции человечества сопряжено с формированием психических доминант, обусловливающих фиксацию субъекта в качестве лица, способного вступать в те или иные социальные отношения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: личность, онтогенез, индивид, информационная методология, ценностные отношения, информационное управление, идеальное, материальное.

In the causal approach to the understanding of value-moral relations, they are viewed as a representation of the ideal in the material in the modern reality context. Modern values are formed under the information methodology influence and are considered as energy characteristics of this methodology. The solution of the subject development key values correspondence problem in the mankind evolution ontogenesis is associated with the mental dominants formation, which determine the fixation of the subject as a person who is able to enter into certain social relations.

© Айзятов Ф.А., Бакаева Ж.Ю., 2018

K e y w o r d s: personality, ontogeny, individual, information methodology, value relations, information management, ideal, material.

В плане каузального подхода к пониманию ценностно-нравственных отношений они рассматриваются как представления идеального в материальном в контексте современной реальности. Но это лишь то, что лежит на поверхности и приводит нас к прямолинейному выводу. В своей трансформации упорядоченность данных отношений приводит к практическим действиям по отношению к ним и объясняет причинность как основание энергической конструкции данной реальности отношений [1, с. 53–54]. Причинность обусловлена функционированием мозга и формированием некоторого образа объекта, который определяется машинными сетями энергетических представлений.

Традиционный образ красивого, гармоничного и целостного отношения к окружающим объектам в современном обществе под влиянием рекламы незаметно трансформируется, подменяется образом «гламурной красотки». Анализ данной проблемы по теории Ж. Бодрийяра показывает, что современная культура страдает от отсутствия ценностей [2, с. 200–201]. Современные люди попрежнему являются как средством, так и непосредственными участниками ценностно-творческого переосмысления: некоторые ценности исчезают совсем или подвергаются закономерной трансформации. Полностью исчезнуть они не могут, так как являются частью человеческого мира и необходимы как обществу в целом, так и каждой отдельной личности. Современные ценности формируются под влиянием информационной методологии и рассматриваются как характеристики энергетической составляющей информационной реальности. Для того чтобы познать сложный, многообразный, постоянно изменяющийся мир ценностей и внести свой посильный, творческий вклад в его совершенствование, современному человеку необходимо прежде всего постичь самого себя и определить дальнейший алгоритм своего развития.

Положение человека в современном обществе характеризуется погруженностью в потоки информации и необходимостью ориентироваться в этой среде. Информационное общество обладает такими чертами, как приоритетное положение информации (которая является главным продуктом деятельности, основой ее различных направлений), возрастание роли научно-технических инноваций, изменение социальных отношений. Однако такое положение вещей таит в себе соответствующие опасности и риски. Информационные технологии могут менять мышление и образ жизни человека, функционирование общественных институтов и представлять угрозу для его здоровья, психики и полноценной духовной жизни. Информационное воздействие позволяет использо-

вать человека в экономических целях, в торговле, управлять его сознанием с помощью рекламы. Информационное управление вытесняет физическое, разрушающе воздействуя на психику, поэтому необходимо исследование способов самосохранения личности, индивидуальности. Человек снова должен ответить на вызов окружающей среды, чтобы выжить и выйти на следующий эволюционный уровень.

Среди комплекса проблем, связанных с выживанием личности в информационном обществе, выдвигается проблема сверхбыстрого возрастания количества информации за счет высоких темпов прироста научного знания, технических инноваций. Человек вынужден обрабатывать огромный информационный объем, потоки которого постоянно обновляются, причем, чтобы соответствовать ритму времени, необходимо осваивать его в сжатые сроки, что приводит к психологическим перегрузкам и стрессам, внутренним конфликтам и срывам. Особенно это проблема сказывается на учащихся школ, вузов, осваивающих большую учебную нагрузку. При обработке такого количества информации мозг нуждается в регулярном и полноценном отдыхе – в противном случае он теряет способность критически оценивать и перерабатывать информацию, защитные функции нервной системы слабеют.

По концепции С.И. Мозжилина проблема субъектогенеза определяется таким образом: когда человеческая психика не обладает неистощимым запасом энергии, она расходует часть психической энергии на достижение конкретных целей, а на другие остается меньше [3, с. 181–182]. Очевидно, что человек начинает расходовать психическую энергию на поглощение рациональной, прагматичной информации. Но не приведет ли это к чувственному и эмоциональному оскудению личности? Ответ на эти вопросы во многом связан с решением проблемы соответствия ключевых моментов развития субъекта в онтогенезе филогенетическим этапам эволюции человечества, сопряженным с формированием психических доминант, обусловливающих фиксацию субъекта в качестве лица, а вместе с тем и способности индивида вступать в те или иные социальные отношения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бакаева, Ж.Ю.* Педагогические конструкты информационного знания // Гуманит. науки и образование. 2010. № 2. С. 52–62.

2. *Бодрийяр, Ж.* Фатальные стратегии. М.: Рипол-классик, 2017. 234 с.

3. *Мозжилин, С.И.* Архетип духа, символ лица и время // Философия времени. Саратов, 2016. С. 180–189.

УДК 316.344

ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Фярит Ахметович Айзятов
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: fayzyatov@rucoop.ru

Николай Степанович Савкин
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева
E-mail: kafedranr@mail.ru

THE PROBLEM OF SOCIAL RELATIONS MANAGEMENT IN MODERN SOCIETY

Fyarit Akhmetovich Ayzyatov
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Nikolay Stepanovich Savkin
National Research Mordovia State University

В статье анализируются важнейшие актуальные вопросы управления социально-классовыми отношениями в условиях кризисного функционирования общества и регионов. Отмечаются рост напряженности в отношениях между властью и наемными работниками, большой разрыв в заработной плате различных категорий работников. Авторы считают, что в этих экстремальных социально-экономических условиях, кроме традиционных рабочих и работодателей, среднего класса, появляется особый класс – прекариат, большая социальная группа с временной занятостью и сезонной работой. Это тоже наемная рабочая сила с урезанными социальными правами. Для наиболее эффективной возможности управления социально-классовыми отношениями предлагается перевод всей системы экономических отношений на потребительно-стоимостную основу в противовес стоимостной, где во главу угла выдвигается получение прибыли. Потребительно-стоимостная концепция экономической теории может стать основой бескризисного, гуманного общества устойчивого развития.

Ключевые слова: классовые отношения, капитализм, потребительная стоимость, концепция, прекариат, сегменты, рыночные отношения, устойчивое развитие.

The article analyzes the most important issues in the management of social and class relations in the context of crisis functioning of society and regions. There is an increase in tension in relations between the authorities and employees, a large gap in the wages of various categories of workers. The authors note that in these extreme socio-economic conditions, in addition to traditional workers and employers of the middle class, a special class appears – a precarious, a large social group with temporary em-

© Айзятов Ф.А., Савкин Н.С., 2018

ployment and seasonal work. This is also a hired labor with cut social rights. For the most effective possibility of managing social and class relations, it is proposed to transfer the whole system of economic relations into a use-value paradigm in a cost-effective way, where profit is at the top of the line. The use-value concept of economic theory can become the basis of a non-crisis, humane society of sustainable development.

K e y w o r d s: class relations, capitalism, use-value, concept, precary, segments, market relations, sustainable development.

Современное состояние нашего общества достаточно сложное и противоречивое. Существуют трудности в экономическом росте, противоречия в социальных, национальных и конфессиональных отношениях, в системах образования и здравоохранения [2]. Все сегменты общественной системы требуют вдумчивого научного анализа и вмешательства с целью регулирования и управления, выбора лучшего варианта развития, приведения всей общественной системы в наилучшее оптимальное состояние.

Говоря об экономическом развитии, следует обратить особое внимание громадный разрыв в заработной плате различных категорий работников. У власти имеются эффективные рычаги управления уровнем заработных плат, чтобы демонстративная роскошь и нищета не стали причиной роста напряженности в социально-классовых отношениях.

Рассматривая проблему управления и гармонизации социально-классовых отношений в обществе, нельзя пройти мимо вопроса о классовости и классовой борьбе в обществе. Известно еще со времен К. Маркса и В.И. Ленина, что классообразующим основанием считается владение или невладение средствами производства и произведенным продуктом. Они и образуют два основных класса владельцев и наемных работников. Владельцев для сглаживания остроты вопроса называют работодателями, хотя последние – не только хозяева предприятий, но и руководители компаний, организаций, учреждений, агропромышленных объединений.

Теоретически мало обоснованным является отнесение большой социальной группы людей к среднему классу. В качестве основания их объединения в класс называют не владение средствами производства, а уровень доходов, заработной платы, обладание предметами движимости и недвижимости (дача, земельные участки, автомобиль и т. д.). Эта большая социальная группа не класс в традиционном понимании, а социальная общность, объединенная по признаку уровня жизни. Логически рассуждая, мы приходим к выводу, что если есть в обществе средний класс, то должны быть высший и низший классы. К первому, вероятно, можно отнести олигархов, крупных собственников, величаемых еще эффективными собственниками. Остальное население – бомжей, бедных, трудящихся с достатком на уровне минимального размера оплаты труда и др. – можно отнести к низшему классу. Поэтому, если ка-

питализм реставрирован, антагонизм между трудом и капиталом утвердился, рыночные отношения превалируют, неизбежно существование классов и классовой борьбы. И оптимизация в социально-классовых отношениях должна быть направлена на развитие, совершенствовании и гармонизацию социально-партнерских отношений, в которых заинтересован как капитал, оказывающий услуги работодателя, так и наемный рабочий, желающий заработать на жизнь.

Большие трудности в этом процессе связаны с тем, что рабочий класс чувствует себя обманутым: восстановление частной собственности не всегда подтверждает свое хозяйственное превосходство перед общественной: заработная плата низкая, бывают задержки в ее получении. В социальной памяти рабочих еще сохранилось, что в СССР были тяжелое машиностроение, черная металлургия, тракторная промышленность, станкостроение, авиационная промышленность, производство сельскохозяйственных машин. «По данным Росстата, по сравнению с 1991 годом, выпуск станков с числовым программным управлением сократился в 39 раз, радиоприемных устройств в 88 раз, подшипников качения в 108 раз, автоматических и полуавтоматических линий – в 139 раз» [3]. Разрушение наукоемких и высокотехнологичных производств, электроники, оптического и электротехнического машиностроения привело к понижению технологического уровня и падению квалификации производственного персонала. Все это усложняет эффективность регулирования социальных отношении и в обществе, и в регионе.

В современных условиях в стране сформировалась особая социальная группа людей, своеобразный класс рабочих, под названием «прекариат». Оно состоит из двух слов: латинского precarium – «неустойчивый», «нестабильный», «негарантированный» и «пролетариат». Это большая группа людей с временной занятостью и сезонной работой, вовлеченных в теневой сектор рынка труда, работающих вахтовым методом. Эти группы представляют не эпизодическую, а достаточно устойчивую и все расширяющуюся форму использования наемной рабочей силы. Эти люди имеют урезанные социальные права, обладают ущемленным социальным статусом, зависимы от обстоятельств, на которые не могут повлиять, зато собственник, работодатель освобождается от ответственности за нормальное их существование.

Временное постепенно становится постоянным, и это порождает в сознании людей, особенно молодых, ощущение социальной несправедливости, а положение неустойчивым и неопределенным. Люди, которые по своим потенциальным возможностям и способностям могли претендовать на стабильную занятость, хорошо

оплачиваемую работу, вынуждены соглашаться на не престижную и плохо оплачиваемую. Все это порождает протестную психологию, чувство социальной незащищенности. В стране не существует законов, правовых актов, гарантирующих их базовые трудовые права. Нестабильность доходов, зависимость от самых различных обстоятельств, отсутствие уверенности в будущем переносится и на семью, на ближайшее окружение, что в конечном счете принуждает людей или смириться со сложившейся ситуацией, или перейти к активным действиям против существующего режима. Некоторые из них становятся частью криминальной среды.

Многогранным является также управление процессами оптимизации социально-национальных и религиозных отношений. Известно, что и Россия, и Мордовия – многонациональные и многоконфессиональные общества (регионы). В национальных отношениях в Мордовии стабильно установились дружеские и добрососедские связи с учетом национальных обычаев, традиций. Что касается религии, то, на наш взгляд, наметился в республике явный уклон, чрезмерная увлеченность религиозным строительством (церкви, мечети, монастыри, соборы) в ущерб развитию социальной инфраструктуры (детские сады, школы, акушерско-фельдшерские пункты). Под предлогом оптимизации в ряде сельских районов закрывают малочисленные школы, участковые больницы, сельские роддома, библиотеки, дома культуры, мотивируя это недостатком средств, недобором денег. А ведь речь идет о благосостоянии сельского населения, поэтому узкокомерческий расчет здесь неуместен. Вспоминаются слова древнегреческого философа Протагора: «Человек есть мера всех вещей», – что означает, что именно человек есть главная производительная сила и главная потребительная сила, поэтому благополучие человека как совокупного индивида и есть смысл всех процессов оптимизации.

В связи с этим наиболее эффективной формой оптимизации социально-классовых отношений в обществе может стать перевод всей системы экономических отношений в русло потребительно-стоимостной парадигмы, когда общественное производство направлено не на максимизацию прибыли, а на приращение потребительных стоимостей выпускаемой продукции. Для этого надо научиться расчетным путем, не отвергая полностью возможности всемогущего рынка, определять и планировать потребительные стоимости экономических благ, систематически изучать и уточнять научно обоснованную, достоверную дорожную карту системы потребностей и потребления для разностороннего развития человека. В социально ориентированной экономике приоритет должен принадлежать потребительной стоимости (ценности, полезности), а не стоимости. Теория потребительной стоимости ориенти-

рует хозяйственную деятельность людей не на производство стоимостей, а на созидание потребительных стоимостей, а через их потребление – на воспроизводство и развитие самого человека. В стоимости воплощен общественный труд товаропроизводителей безотносительно к ее способности удовлетворять какую-либо потребность человека, без учета полезности вещи, ибо ее главное назначение – обмен и получение прибыли. Особенностью же потребительной стоимости товара является то, что она обладает свойством удовлетворять потребности людей, свойством полезности. Следовательно, общество должно приучать себя формировать потребностный портрет населения, вносить назревшие поправки и планировать их производство [1]. Потребительно-стоимостная концепция экономической теории может стать основой бескризисного, гуманного общества устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Айзятов, Ф.А.* Устойчивое развитие: состояние, модель, стратегия (методологический и социально-экологический анализ) / Мордов. гос. пед. ин-т. Саранск, 1998. 298 с.

2. *Имяреков, С.М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики: монография. М.: Акад. проект, 2017. 500 с.

3. *Трушков, В.* Пародия на экономический подъем // Философия и общество. 2014. № 3. С. 86.

УДК 316.7

МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОЙ СРЕДЫ КАК ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИУМА

Юлия Владимировна Бурова
Средне-Волжский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России)
E-mail: lady-burova@mail.ru

MECHANISMS TO ENSURE A SAFE ENVIRONMENT AS THE BASIS OF THE SOCIETY OPERATION

Yuliya Vladimirovna Burova
Middle Volga Institute (branch) of the All-Russian State University of Justice

В статье рассматривается феномен безопасной среды, который предполагает функционирование на разных уровнях системы. При этом основой становится противодействие угрозам, затрагивающим личность и общество.

© Бурова Ю.В., 2018

К л ю ч е в ы е с л о в а: безопасность, опасность, среда, норма, культура.

The article considers the phenomenon of a safe environment, which assumes functioning at different levels of the system. At the same time, the basis is the resistance to the threats affecting an individual and society.

K e y w o r d s: safety, danger, environment, norm, culture.

Феномен среды предполагает рассмотрение всего окружающего мира. Однако наличие разно уровневых взаимосвязей человека с природной или с внешним, локальным, социумом взаимосвязей предполагает социальную и культурную основу. Изначально понятие естественного (природного) состояния человека было противопоставлено общественному (культурному) состоянию Ж.Ж. Руссо, который развел понятия среды и воспитания. Так появляется концепция естественного воспитания как механизма преодоления деструктивного влияния социальной среды или культуры на человека. Однако в традиционной интерпретации термин «среда» предполагает взаимосвязь с понятием культура. В этом случае культура становится противоположностью природе, так как ее наличие является видоизменением того, что изначально дано природой. В связи с понятием культуры появляется понятие «социальная среда», которое соединяет в себе общественные, материальные и духовные условия, окружающие человека. В этом случае социальная организация пространства предполагает наличие безопасности. В основе организации безопасной среды предполагается влияние на субъекта безопасности окружающей его среды. Для обеспечения безопасности необходима система норм, которая оказывала бы влияние на деятельность и сознание. Нормы как регламентирующие правила способствуют формированию индивида в качестве члена соответствующей группы.

В процессе развития культуры и науки появляется проблема личного информационного пространства, контролировать которое становится чрезвычайно сложно. Однако возрастает значение получения информации от среды с помощью зрения, для этого человеку нужна определенная дистанция, так как в этом случае возможен фокус зрения.

Формирование безопасной среды в информационном плане связано с развития пиар-технологий, которые выросли на почве коммерции и бизнеса и представляют собой определенный вид рекламы. В этом случае возможно говорить об угрозе скрытого манипулятивного воздействия и деформации психики, о деструктивном воздействии культуры и разрушении безопасной среды.

Современная культура должна стать основой национальной безопасности. В «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» и «Стратегии государственной культурной политики на период до 2030 года» культура рассмат-

ривается в качестве одной из основ развития потенциала России и механизма обеспечения ее национальной безопасности. В этом случае безопасность признается безусловной ценностью, так как достигается она только посредством культуры, снимающей проблему скрытых угроз. Однако процесс создания безопасной среды весьма сложный, он охватывает возможность преодоления военных угроз, внешнеполитических угроз, религиозных угроз, демографических угроз, угроз государственности, информационных угроз, экологических угроз.

Безопасная среда в отношении к социуму является достижением такого состояния, когда возможна самореализация индивидов и созданы наилучшие условия для оптимального количества людей. В этом случае мы говорим о совокупности условий, факторов и ресурсов, которые создают и обеспечивают позитивный эффект самореализации людей, сообществ индивидов или социума, предполагая опору на физическое и духовное здоровье человека.

Специфической пространственной характеристикой среды является масштабность, наполняемость, степень концентрации и дифференциации социальных явлений, которые определяют качество жизни людей. Состояние среды определяется степенью благоприятности и неблагоприятности, адаптивности, конфликтогенности и стрессогенности.

Базовая характеристика среды – это ее пространственная организация, когда определяющее значение имеет масштабная соразмерность частей и структурных элементов социальной среды. Масштаб определяется в большей степени не количественными, а качественными значениями. В этом случае социальная дистанция предполагает наличие эффекта кривизны социального пространства, который воздействует в контексте коммуникативных связей и барьеров при формировании определенных представлений и образовании идентичности этических, профессиональных, культурных, территориальных форм.

Иерархия структуры среды по масштабу и пространственной организации предполагает микро, мезо-, макро- и мегафакторы. Микросреда создается на уровне ближайшего окружения человека и предполагает микросоциум жизнедеятельности людей, в котором происходит постоянное личное общение. Мезосреда индивида и социальной группы является территориальной общностью различного уровня. Мезосреда обеспечивает пространственную концентрацию, движение населения, соперничество из-за территории, необходимой для жизнедеятельности.

Макросреда социума, являющаяся территориальным или пространственным образованием, связана с территориальной организацией стран и крупных географических регионов, культур и наро-

дов, определенных обществ. Она влияет на характер общественного развития, жизнедеятельность людей, условия их существования. Макросреда в большей степени устойчива.

Мегасреда предполагает масштабный уровень организации среды. Мегафакторами пространственной организации среды являются космос, планета и мир в целом. В этом случае следует помнить, что становление человечества – многоступенчатое явление.

Таким образом, организация среды жизнедеятельности личности общества и государства предполагает организацию безопасности разноуровневой системы доминантных связей, отношений, взаимодействий. Обозначенные уровни организации среды задействуют определенные силы и механизмы, которые обеспечивают организацию безопасности жизни человека и общества.

УДК 123.1:004.946

ПРОБЛЕМА ИНФОРМАЦИОННОЙ СВОБОДЫ: РЕАЛЬНОСТЬ И ВИРТУАЛЬНОСТЬ

Мария Николаевна Гречкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: 235folk@mail.ru

THE PROBLEM OF INFORMATION FREEDOM: REALITY AND VIRTUALITY

Mariya Nikolayevna Grechkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается возможность изучения свободы в рамках формирующейся культуры виртуального пространства. Основной упор автор статьи делает на проблему взаимоизучения реальности и киберпространства в попытке осмысления феномена свободы.

К л ю ч е в ы е с л о в а: свобода, виртуальность, капитализм, информация.

The article examines the possibility of studying freedom within the emerging culture of virtual space. The author focuses on the problem of the mutual study of real and cyberspace in an attempt to understand the phenomenon of freedom.

K e y w o r d s: freedom, virtuality, capitalism, information.

В современной отечественной социальной философии часто

© Гречкина М.Н., 2018

принято отождествлять проблему информационной свободы и свободы в информационном обществе. Такое упрощение проблемы, на наш взгляд, ограничивает способность изучения феномена свободы в ее отношении к отдельному индивиду, а также обществу в целом. Зарождение теории информационного общества в западной общественной мысли середины XX в. привело к образованию ряда маркеров, которыми принято характеризовать новый уровень социальной организации. Обобщая теоретические разработки Д. Белла, А. Турена, Э. Тоффлера, П. Дракера и М. Макдюэна, мы можем сказать, что основными признаками информационной стадии развития социума являются: а) научное знание как главный ценностный атрибут общественного развития; б) уровень социальной дифференциации напрямую зависит от уровня образования; в) уровень социальной организации общества тесно примыкает к скорости распространения знаний и повышению роста информационных технологий. Анализ общественного развития передовых обществ Запада и Востока дает понять, что лишь распространение информационных технологий активно влияет на способы организации социума на современном этапе. Повышение скорости и количества передаваемой информации, вместе с изменением качества коммуникации, пока что не нашло пропорционального отображения в изменении уровня знания. Из этого следует, что в своем базисе изучаемый западными обществоведами феномен информатизации является лишь расширенным воспроизводством прежнего социального уклада, а поскольку фундаментом исследования информационного общества являлся капитализм, как ядро, то и проблема свободы должна быть отражена в плоскости изучения капитализма в новой, виртуализированной, оболочке.

Иллюзия наступления информационной эры в реальности приводит к искажению предмета исследования, что особенно хорошо заметно на изучении феномена свободы сегодня. Так, в отечественной науке сложилось два направления изучения информационной свободы. Первое из них рассматривает проблему свободы в рамках культурно-антропологического кризиса, который является следствием информатизации общества [3; 6]. Огромное количество информации, необходимость постоянной смены деятельности, отчуждение от реальности в виртуальность в поисках самоидентификации – все это, по мнению ряда отечественных мыслителей, способствует ограничению творческого начала человека, а значит, и раскрытию свободы. Представители второй группы исследователей, в свою очередь, рассматривают расширяющееся виртуальное пространство в качестве основного маркера раскрытия человеческих способностей, нового уровня культурного обмена и пути при создании универсальных человеческих ценностей [1; 2; 4]. От себя

добавим, что в отдельно взятом аспекте каждая из сторон спора научно подходит к решению проблемы изучения свободы, но лишь в аспекте влияния информационного поля, устраняя из поля изучения базисные проявления реального социума, который остается капиталистическим, а поэтому отображает в себе основные негативные факторы, например нарастающее отчуждение человека.

На наш взгляд, наиболее продуктивным подходом к рассмотрению проблемы свободы в современном обществе, с теоретико-методологической точки зрения, является изучение виртуальности как продолжении мира реальности, в котором свобода наделена всеми характеристиками привычного нам физического пространства и приобретает новые феноменальные признаки искусственного. Заметим, что попытки создания моделей виртуальности в современной социальной науки восходят к традиции исторического материализма К. Маркса, что соотносится с теориями информационного общества и изучением фактора свободы в нем. Следовательно, капиталистический уклад экономических отношений и проистекающая из него борьба различных социальных групп должна найти свое отражение в изучении свободы в структуре киберпространства. Теория А. Крокера и М. Вейнстейна, представленная в труде «Отходы информации. Теория виртуального класса», рассматривает свободы киберпространства как продолжение отчуждения человека капиталистического мира, погруженного развитием новых производительных сил в условия виртуальности [7]. Эта искусственная реальность, даруя иллюзию свободы выбора и действий, по сути, отражает реальность физическую, только реальный капитал заменен капиталом виртуальным, но отчуждение и бегство от свободы остаются для индивида реальными. Исследуя классовые отношения между людьми в условиях нарастающей виртуализации, А. Бюль приходит к выводу, что новый виртуальный способ производства воссоздает классовую структуру социальных отношений, тем самым копируя общественные противоречия реальности в виртуальность [5].

Таким образом, изучение информационной свободы сегодня должно быть сложено из двух важнейших аспектов: а) изучение свободы реально действующего социального организма; б) отражение этих аспектов в виртуальности и формирование новых элементов свободы в киберпространстве. На сегодняшний день только в заданной плоскости возможно научное осмысление феномена свободы человека и социальных групп внутри формирующегося информационного общества. Задача социальной философии в данной тематике разработать актуальную методологическую базу осмысления нарождающейся действительности, в которой информационная свобода играет ключевую роль.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абдеев, Р.Ф.* Философия информационной цивилизации. М.: ВЛАДОС, 1994. 336 с.
2. *Конев, В.А.* Культура в цивилизационном обличии // Тр. С.-Петерб. гос. ин-та культуры. 2015. Т. 210. С. 49–60.
3. *Курашов, В.И.* Философия: познание мира и феномены технологии. Казань: КГТУ. 2010. 387 с.
4. *Ракитов, А.И.* Информация, наука, технология в глобальных исторических изменениях. М.: ИНИОН РАН: Центр ИСТИН, 1998. 104 с.
5. *Скородумова, О.Б.* Виртуальная личность и свобода // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 7: Философия. 2004. № 2. С. 75–96.
6. *Смирнов, В.И.* Информационные системы и современный мир (Теория и методология). СПб.: Лань, 2010. 284 с.
7. *Kroker, A.* Data trash: the theory of the virtual class / A. Kroker, M. Weinstein. Montreal, 1994. 160 p.

УДК 316.7:659

К ВОПРОСУ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ В РЕКЛАМЕ

Валентина Константиновна Лепкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kliring2007@yandex.ru

TO THE QUESTION OF SOCIOCULTURAL COMPETENCE IN ADVERTISING

Valentina Konstantinovna Lepkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Стандартизированные системы рекламных образов проникают во все сферы жизни: в производство стандартизированных продуктов, корпоративную культуру, быт и досуг. Реклама становится важнейшим фактором выживания и развития субъектов хозяйственной и общественной деятельности. Вместе с увеличением масштабов рекламной деятельности и ее возможностей влиять на социокультурную реальность неизбежно возрастают масштабы деструктивных последствий этой деятельности. Отсюда качественное усовершенствование информационной деятельности в направлении повышения социокультурной компетентности в рекламном производстве приобретает особую актуальность.

Ключевые слова: реклама, рекламопроизводитель, социокультурные компетенции.

© Лепкина В.К., 2018

The standardized advertising image systems penetrate into all spheres of life: the production of standardized products, corporate culture, life and leisure. Advertising becomes an important factor in the survival and development of economic and social actors. Together with the increase in the scope of advertising activities and their ability to influence the socio-cultural reality, the destructive consequences of these activities inevitably increase. Hence, the qualitative improvement of information activities in the direction of improving socio-cultural competence in advertising production is of particular relevance.
K e y w o r d s: advertising, advertising producer, sociocultural competence.

В современной российской действительности наблюдается экспансия продукции рекламного производства. Реклама становится важнейшим фактором выживания и развития субъектов хозяйственной и общественной деятельности, возрастает ее влияние (часто негативное) на массовое сознание и на социокультурные процессы.

Нельзя не признать понимание того, что эффективность использования того или иного рекламного воздействия предопределяется особенностями (демографическими, социальными, культурными, личностными, профессиональными и т. д.) потребительской аудитории как потенциального интерпретатора.

Важное для рекламы значение в настоящее время приобретают вербальные компоненты. Именно благодаря им интерпретация смысла рекламного послания осуществляется потребителем строго по рекламным коммуникативным интенциям рекламодателя и рекламных агентств. Как результат, проникновение в бессознательное способно вызвать у потенциального потребителя так называемый инсайт – внезапное и не выводимое из прошлого опыта понимание существенных отношений и структуры ситуации в целом, посредством которого формируется осмысленное решение проблемы [1]. При этом для рекламодателя становится продуктивным такой инсайт, который способствовал бы выгодному для него качественному приращению информации о продукте, бренде.

Следует отметить, что стандартизированные системы рекламных образов проникают во все сферы жизни: в производство стандартизированных продуктов, в процедуры организации труда и учета, в корпоративную культуру, в быт и досуг. В обществе потребления реклама как социокультурное явление выходит за границы маркетинговой трактовки, в рамках которой она трактуется как оплаченная информация о товарах и услугах. По существу, интегрируясь в процесс построения системы политических, социальных, моральных, семейных ценностей современного человека, реклама вступает в систему символического обмена: знаки и символы рекламы не просто визуально репрезентируют рекламируемый объект, но и обогащают дополнительным смыслом, связанным с его позиционированием на рынке [2].

Потребление как социальная практика, вдохновляемая рекламой, формирующей символический мир человека, оказывает воздействие на формирование основных политических, правовых, нравственных, религиозных, эстетических и философских идей и взглядов, в которых отражается отношение индивидов к существующей социокультурной реальности. Таким образом, реклама предстает как составная часть системы производства, воспроизводства и обращения символических благ.

Вместе с увеличением масштабов рекламной деятельности и ее возможностей влиять на социокультурную реальность неизбежно возрастают масштабы деструктивных последствий этой деятельности. Так, из установки рекламодателей на манипуляцию сознанием потребителей проистекают деструктивные трансформации морали. Вследствие неконтролируемой эксплуатации рекламопроизводителями архетипических образов и символов происходит загрязнение информационной среды «токсичными» рекламными сообщениями, которые способствуют разрушению нормативно-ценностной сферы общества, росту консюмеризма, деградации морали общества потребления и утрате индивидами социально полезных качеств [3]. Искажаются задействованные в рекламной деятельности художественные ценности: эстетические представления о возвышенном и низменном, прекрасном и безобразном в рекламе упрощаются до уровня, соответствующего идеологии потребления [4].

На основании изложенного можно заключить, что концепт массового общества выступает как теоретическая модель, аналитически и критически описывающая социальные изменения, вызванные развитием технических средств массовых коммуникаций, демократизацией политики и т. п. На фоне этих процессов реклама становится одним из общественных институтов, которые способствуют становлению массовой культуры и массового человека.

Принимая во внимание то, что архетипы пронизывают ткань социальной жизни, ограничить или регулировать их использование в рекламе на данный момент не представляется возможным. Для этого пришлось бы отказаться от любых визуальных образов, сократить ее возможности до простого информирования о товаре. Отсюда качественное усовершенствование информационной деятельности в направлении повышения социокультурной компетентности в рекламном производстве приобретает особую актуальность. Кроме того, настоятельно требуют своего решения проблемы совершенствования технологий ориентирования человека в современном информационном пространстве, правового регулирования рекламной деятельности в целях обеспечения психологической безопасности потребителей рекламы, гармонизации интересов производителей и потребителей рекламы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дворникова, Е.В.* Потребительский инсайт – один из ключевых элементов успешного позиционирования бренда на рынке // Реклама. Теория и практика. 2011. № 1 (43). С. 2–7.

2. *Лепкина, В.К.* Реклама в системе международной коммерческой деятельности // Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 окт. 2014 г. Саранск, 2014. С. 180–181.

3. *Пендикова, И.Г.* Архетип и символ в рекламе / И.Г. Пендикова, Л.С. Ракитина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 303 с.

4. *Рахинский, Д.В.* Влияние информационных и коммуникационных технологий на нравственные основы современной глобализации // Общество: философия, история, культура. 2016. № 4. С. 22–24.

УДК 004.05:316.324.8

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Ольга Ивановна Немыкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Nemykina_Olga@mail.ru

THE INFORMATION SECURITY PROBLEMS OF MODERN SOCIETY

Olga Ivanovna Nemykina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье анализируются проблемы информационной безопасности современного общества, раскрывается необходимость формирования системы информационной безопасности личности, общества и государства в целом.

К л ю ч е в ы е с л о в а: информационная безопасность, кибербезопасность, современное общество.

The article analyzes the problems of information security modern society, reveals the need for the formation of the system information security of the individual, society and the state as a whole.

K e y w o r d s: information security, cybersecurity, modern society.

Проблема безопасности довольно давно и плодотворно обсуждается в рамках философской литературы. Но в начале XXI в. осо-

© Немыкина О.И., 2018

бую важность получает анализ проблем информационной безопасности. Безопасное развитие любого общества, государства, человека непосредственно связано с их информационной безопасностью, так как информационная среда является системообразующим фактором этого развития. Информационная безопасность характеризуется способностью государства, общества, социальной группы, личности обеспечить достаточные и защищенные информационные ресурсы и информационные попытки для поддержания своей жизнедеятельности и жизнеспособности, противостоять информационным опасностям и угрозам, негативным информационным воздействиям на индивидуальное и общественное сознание и психику людей, а также на различные технические источники информации, осуществлять информационно-психологическое противоборство.

В современном мире подписанными международными договорами и соглашениями предусмотрено сотрудничество по развитию информационного общества, а оно вряд ли возможно без обеспечения информационной безопасности, кибербезопасности и конфиденциальности. Так в каком направлении нашей стране следует двигаться в сфере кибербезопасности? Для этого следует исследовать стандарты регулирования указанных областей в различных странах.

В общем смысле под кибербезопасностью понимается открытое, надежное и безопасное киберпространство». Кибербезопасность обычно относится к мерам и действиям, которые направлены на защиту киберпространства как в гражданской, так и военной сфере от угроз, которые могут нанести вред его взаимосвязанным сетям и информационной инфраструктуре, или связанных с ними.

Стратегия кибербезопасности Германии (Cyber-Sicherheitsstrategie für Deutschland) определяет кибербезопасность как желаемое состояние безопасности информационных технологий, при котором риски для киберпространства уменьшены до приемлемого минимума. При этом кибербезопасность рассматривается как в гражданской сфере, так и в военной. Стратегия безопасности и обороны информационных систем Франции (Défense et sécurité des systèmes d'information – Stratégie de la France) определяет кибербезопасность как желаемое состояние информационной системы, в которой она может противостоять угрозам из киберпространства, которые могут поставить под угрозу доступность, целостность и конфиденциальность данных, которые хранятся, обрабатываются или передаются в этих системах.

Вместе с тем информационная безопасность и кибербезопасность не отождествляются. Поэтому в документе «Трансформация киберпространства» (Transforming internet Security), подготовлен-

ном ISACA, в зависимости от уровня сложности атак и угроз в сфере информационной безопасности отнесены случайные попытки атак и простые атаки вредоносных программ, а к кибербезопасности – кибервойны, целевые кибератаки и фитинг. Также существуют угрозы, которые могут относиться к сфере как информационной безопасности, так и кибербезопасности – комплексные атаки вредоносных программ и эксплойт.

Также основополагающими документами в сфере кибербезопасности европейских государств являются: Конвенция Совета Европы о киберпреступности от 23 ноября 2001 г.; «Стратегия ЕС по кибербезопасности: открытое, надежное и безопасное киберпространство», которая имеет целью гармонизировать подходы к кибербезопасности во всех государствах – членах ЕС; Директива 2016/1148 о мерах для обеспечения высокого уровня безопасности сетевых и информационных систем во всем Союзе от 6 июля 2016 г., которая устанавливает требования безопасности во всех основных сферах жизнедеятельности; документ «Раскрытие потенциала облачных технологий в Европе» и др. [1]

В Российской Федерации действуют следующие основные документы, определяющие базовые подходы к обеспечению информационной безопасности: Закон РФ от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»; Федеральный закон от 28 июля 2012 г. № 139-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию» и отдельные законодательные акты РФ»; Основы государственной политики РФ в области международной информационной безопасности на период до 2020 года; Доктрина информационной безопасности Российской Федерации; Стратегия развития информационного общества в РФ.

Особо следует выделить современные правовые документы в области обеспечения кибербезопасности Российской Федерации: Концептуальные взгляды на деятельность Вооруженных сил Российской Федерации в информационном пространстве; проект Федерального закона «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации»; Указ Президента РФ 2013 г. № 31с «О создании государственной системы обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак на информационные ресурсы РФ»; Федеральный закон от 6 июля 2016 г. № 374-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О противодействии терроризму“»; Федеральный закон от 6 июля 2016 г. № 375-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс РФ и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в части установления дополнительных мер противодействия терроризму и обеспечения общественной безопасности»; указ

№ 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

Анализируя перечисленные документы, следует отметить, что сегодня четкого законодательства, определяющего, кто и как должен защищать критическую инфраструктуру в России, нет. Правовое регулирование в сфере информационной безопасности остается бессистемным. В основном нормативно-правовые акты ориентированы на отраслевое регулирование и связаны с защитой гостайны и шифрованием данных [2].

Документом, определяющим наиболее четкие критерии к обеспечению кибербезопасности нашего государства, является Концепция стратегии кибербезопасности Российской Федерации. В документе кибербезопасность определяется как совокупность условий, при которых все составляющие киберпространства защищены от максимально возможного числа угроз и воздействий с нежелательными последствиями. Следует отметить, что понятие «кибербезопасность» здесь является более узким, чем понятие «информационная безопасность» и отличается от общепринятых толкований.

В итоге следует заключить, что в рассмотренных странах постоянно изменяются и совершенствуются подходы к регулированию сферы кибернетической и информационной безопасности. Для развития безопасного информационного общества, нашей стране необходимо изучать стандарты правового регулирования информационной сферы различных государств и используя опыт многочисленных стран разрабатывать более надежные, прежде всего правовые механизмы в области обеспечения информационной безопасности Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Найман, Н.* Информационная безопасность современного общества [Электронный ресурс] // Status-Quo: информ. юрид. портал. [М.; Латцен], 2007–2018. Режим доступа: http://www.s-quo.com/content/comment/289/6864/. Загл. с экрана.

2. *Рудычева, Н.* Критическая инфраструктура РФ: сегодня ответственных нет [Электронный ресурс] // DIGITAL.REPORT. Все о цифровой экономике и ИКТ-политике. [Б. м., б. д.]. Режим доступа: https://digital.report/kiberbezopasnost-rossii-otvetstvennyih-za-sboi-net/. Загл. с экрана.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 316.6:316.324.8

ФЕНОМЕН МАССОВОГО СОЗНАНИЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Наталья Валерьевна Никишова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: nikishova.2011@mail.ru

THE COLLECTIVE CONSCIOUSNESS PHENOMENON IN INFORMATION SOCIETY

Natalya Valeryevna Nikishova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье на основе сравнительного подхода рассматривается содержание феномена массового сознания. Автор проводит анализ массового сознания как социально-массового явления в современном информационном обществе, что позволяет раскрыть его сущность, а также выявить отличия данного феномена от общественного сознания.

Ключевые слова: информационное общество, массовое сознание, общественное сознание, масса, массовое явление.

The article defines the collective consciousness phenomenon on the basis of comparative analysis. The author considers collective consciousness as a social-mass action in modern information society which allows to define its subject and to differentiate this phenomenon from public consciousness.

Keywords: information society, collective consciousness, public consciousness, mass, mass phenomenon.

Согласно учению Д. Белла, американского социолога и политолога, человеческое общество проходит в своем развитии три стадии: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное. Современное человечество еще в XX в. вступило в эпоху постиндустриального общества, где преобладают следующие сферы хозяйственной деятельности – экономика услуг, производство информации и духовное производство в целом. Данное понятие, опираясь на теорию технологического детерминизма, стремится объяснить существующую социокультурную реальность и проходящий общественно-исторический процесс через такой показатель социального прогресса, как размер валового национального продукта, так как именно он, согласно Д. Беллу, определяет уровень развития промышленности на данном этапе человеческого развития.

Теория постиндустриального общества получила огромное рас-

© Никишова Н.В., 2018

пространение, и впоследствии были предложены различные ее варианты, в частности учение о так называемом информационном обществе. Согласно последнему основополагающий фактор социального прогресса, который определяет как параметры существования, так и характер развития общества, – это производство и использование информации. Информационный детерминизм, трансформирующийся из технологического детерминизма, нашел свое отражение в работах таких ученых, как Г.М. Мак-Люэн, Е. Масуда и др.

Информационное общество по своей структуре намного сложнее, чем предшествующие ему общества, так как компьютерные коммуникации, выступающие его стержневым звеном, являются продуктом специфической индустрии, а не автономной производственной единицей. В связи с этим информационное общество как понятие должно отражать сущность общественного устройства через свои специфические характеристики.

К ним относятся: информация, которая как экономический ресурс на современном рынке становится массовой потребностью. Это влечет за собой усиление синергетической взаимосвязи в обществе, что предоставляет большему количеству членов свободу в решении стоящих перед ними задач и равные возможности; уменьшается время на поиск и усвоение информации; барьеры, в виде пространства и языка, размываются; количество и качество информации, находящейся в обработке, а также ее эффективная передача и переработка; доступность информации. Этот критерий достигается за счет развития и своевременного внедрения новых телекоммуникационных технологий, что приводит к снижению ее стоимости и увеличению возможностей ее получения каждым человеком.

Но все представленные характеристики информационного общества отражают лишь количественную сторону изменения социальной реальности. Однако по своему значению и последствиям гораздо более важен качественный скачок, происходящий во взаимодействии между человеком нового, информационного формата и окружающим его миром. Качественно новые массовые коммуникации, возникающие постоянно, пронизывают все стороны социального уклада современного общества – политику, экономику, право, культуру, мораль. Особенно ярко это наблюдается в сфере политики, поскольку данная сфера всегда предполагает существование опосредованных форм общения и специальных средств связи между многообразными субъектами власти, а также между государством и гражданами.

Таким образом, информационное общество, которое на современном уровне развития достигло небывалых высот в создании информационных технологий, техники связи, передачи и переработки информации, предполагает прежде всего изменения в рам-

ках массовой коммуникации – не количественные, а качественные. Главной особенностью обществ, перешедших на этот новый, информационный, уровень, является то, что они используют информационные технологии и массовые коммуникации уже не для преобразования мертвой материи, а для воздействия на человеческое сознание, как индивидуальное, так и общественное.

В связи с этим в философских исследованиях актуальным стало изучение проблем общественного сознания, а также такого феномена, как массовое сознание.

В Кратком энциклопедическом словаре философских терминов под общественным сознанием понимаются процессы, отношения, складывающиеся в процессе человеческого общения, взаимодействия, объективно существующие между людьми, но зависящие от их сознания [3, с. 156]. Это явление представляет собой целостное образование со своей внутренней структурой. Структура в свою очередь состоит из уровней (теоретический и обыденный; идеология и общественная психология) и форм (философское, политическое, научное и т.д.). И одной из таких форм, как считают некоторые ученые (Д. Майерс, Е.И. Тарутина), выступает массовое сознание.

История изучения массового сознания как социального феномена сложна и противоречива. Впервые об этом явление в общественной жизни в научной литературе стали писать в середине XIX в. Описание его встречалось в трудах таких классиков, как Г. Тард, Г. Лебон и Ш. Сигеле. Но при этом они использовали иное понятие – психология масс – и их работы носили в основном общесоциологический, а не аналитический характер. Понятие же «массовое сознание» в качестве научного термина стало употребляться лишь в 20–30-е гг. XX в.

Еще одной особенностью исследования массового сознания является ее неравномерность. За периодами всплеска интереса часто шла продолжительная пауза. Однако начиная с 60-х гг. прошлого века изучением проблемы массового сознания стали заниматься многие ученые и интенсивность работ в этой сфере не затихает до сих пор. Это можно объяснить двумя причинами: во-первых, начиная с середины XX в. происходит переход обществ от индустриальной к постиндустриальной эпохе, что сопровождается реструктуризацией социума; во-вторых, массовое сознание подвержено манипуляции извне, что в век информационных технологий и массовых коммуникаций открывает простор для идейного манипулирования большим количеством людей со стороны государства и небольших социальных групп.

В современной науке сложилось два основных взгляда на массовое сознание. Первый рассматривает его как форму общественного сознания, который обладает временным, несущественным

характером и проявляется лишь в годы динамичного развития социума. В стабильные периоды массовое сознание малозаметно и почти сливается с обыденным сознанием, которое характеризуется отсутствием четкой социальной отнесенности.

Второй взгляд преподносит данное общественное явление как глубокое образование, отражение реальной действительности, правда, с течением времени приобретающее необходимые психологические признаки социальной определенности. Так, представитель данной точки зрения Д.В. Ольшанский рассматривает массовое сознание как самостоятельный феномен, так как оно выступает сознанием определенного социального носителя – массы [4, с. 137].

Для адекватного понимания сущности массового сознания в современном информационном обществе необходимо проанализировать его структуру и специфические черты. Но прежде, чем мы приступим к их разбору, необходимо немного сказать о носителе данного вида сознания. Термин «масса» очень неоднозначен по своей сути и в литературе чаще всего преподносится в политико-ориентированном контексте. Все его определения носят собирательно-статистическое значение и даже серьезные исследователи, такие как Г.Г. Дилигенский, в своих работах приходят к определенному смешению идей и взглядов на данное понятие. Наиболее полное, на наш взгляд, определение, что такое массы, дает Б.А. Гришин, который в своем труде «Массовое сознание: опыт определения и проблемы исследования» пишет: «массы – это ситуативно возникающие социальные общности, вероятностные по своей природе, гетерогенные по составу и статистические по формам выражения» [2, с. 234–235]. К специфическим признакам данного социального субъекта ученый относит: аморфный тип целостности; вероятностный характер возникновения; однородность в одном отношении. Возникновение массы, по его мнению, всегда связано с какой-либо ситуаций или деятельностью, которые хотя и носят кратковременный и случайный характер, но относительно устойчивы в данный промежуток времени. Б.А. Гришин представляет и собственную классификацию масс. Он различает: большие и малые; устойчивые (постоянно функционирующие) и неустойчивые (импульсивные); сгруппированные и несгруппированные; контактные и неконтактные (дисперсные); спонтанные (стихийно возникающие) и организуемые (институционализированно порождаемые); состоящие из представителей одного класса (со-циального слоя) и нескольких различных классов (слоев) [2, с. 237–238].

Структура массового сознания состоит из двух уровней – эмоционально-действенного и рационального. Возникновение эмоционально-действенного уровня связано с появлением в обществе проблемы (например, экономический кризис, национальный кон-

фликт, война и т. д.), которая вызывает озабоченность основной части людей и выплескивается в ярком эмоциональном переживании по этому поводу. При этом крайняя степень переживания возникшей проблемы служит своеобразным системообразующим фактором для массового сознания. Привычные правила жизни (нормы, ценности) отходят на второй план и заслоняются чувствами. Они составляют ядро массового сознания и порождают у людей потребность в действиях.

Рациональный уровень формируется на базе эмоционально-действенного и содержит ряд познавательных компонентов – общедоступные знания и массово обсуждаемая информация. Эти компоненты по своему психологическому составу могут быть как статичными, так и динамичными.

Но чаще всего на данном уровне различают три основных блока познавательных компонентов. Первый из них включает социальные ожидания людей и их оценку возможности реализации последних в обществе. Второй блок – это быстро меняющиеся мнения и настроения людей, связанные с оцениванием текущей социально-политической реальности. В третий блок входят ценности общесоциального характера, такие как справедливость, равенство, порядок и т. д. Именно последний блок познавательных компонентов рационального уровня формирует отношение массового сознания к происходящей ситуации.

В обществе массовое сознание проявляется в массовом поведении, т. е в виде стихийно-неорганизованного, внегруппового поведения огромного количества людей, порожденного особой ситуацией. Оно может быть либо стихийным, если преобладать будет эмоционально-действенный уровень массового сознания, либо более или менее управляемым – при доминировании рационального уровня. Кроме этого необходимо учитывать и силу внешнего воздействия на массы, его объем и качество. До определенного момента поведение массы, а значит, и массовое сознание, можно регулировать благодаря внешнему воздействию.

Специфические черты массового сознания изложены во многих работах, и в основном они совпадают. Так, в своей статье Л.В. Виноградова относит к ним следующие: динамичность и изменчивость. Они проявляются в том, что на массовое сознание влияют и глобальные процессы, происходящие в экономике, политике и других сферах жизни мирового сообщества; и явления местного значения, которые выступают более подвижными факторами социальной системы; взаимосвязь опыта и традиций, настроения и стереотипов. В массовом сознании, в отличии от общественного, нет четких границ между научно-обоснованном и стихийном, психологическом и идеологическом; массовое сознание выступает как

групповой феномен, так как отражает усредненное мнение большинства в конкурентном обществе; массовое сознание – это реально функционирующее сознание, оказывающее влияние на развитие социума посредством поведения такого субъекта как массы [1, с. 110].

Таким образом, опираясь на все вышесказанное, можно сделать вывод, что массовое сознание представляет собой сложный феномен и широко распространенное мнение о нем, как о примитивной части общественного сознания определенной части населения является ошибочным. Массовое сознание не похоже ни на один из известных видов сознания и образует собственную, сверхиндивидуальную реальность, отличную от других проявлений общественного сознания.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Виноградова, Л.В.* Сущностные признаки массового сознания // Изв. РГПУ им. А.И. Герцена. 2008. № 33(73) С. 104–110.

2. *Грушин, Б.А.* Массовое сознание: опыт определения и проблемы исследования. М.: Политиздат, 1987. 368 с.

3. *Кикель, П.В.* Краткий энциклопедический словарь философских терминов / П.В. Кикель, Э.М. Сороко. 2-е изд. Минск: БГПУ, 2008. 266 с.

4. *Ольшанский, Д.В.* Психология масс. СПб.: Питер, 2001. 368 с.

УДК 330.133.8:330.138

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЦЕННОСТИ ЧЕЛОВЕКА НА ОСНОВЕ ТЕОРИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Владимир Кириллович Тингаев
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tingaev-vladim@yandex.ru

PROBLEMS OF PERSON VALUE ESTIMATION ON THE BASIS OF SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT THEORIES

Vladimir Kirillovich Tingayev
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается проблема оценки ценности человека с позиций теории стоимости и теории потребительной стоимости.

© Тингаев В.К., 2018

К л ю ч е в ы е с л о в а: ценность человека, рабочая сила, стоимость, потребительная стоимость человека, стоимость жизненных благ, труд, воспроизводство человека, общественная деятельность.

In the article the problem of person value estimation from positions of the theory of value and the theory of use-value is considered.

K e y w o r d s: human value, labor force, cost, human use value, value of life benefits, labour, human reproduction, social activities.

Стало привычным, что при анализе эффективности социально-экономического развития и управления обращаются к показателям, характеризующим ценность человека и уровень его развития. И это вполне понятно: ибо человек, его возможности в созидательной деятельности в современных условиях признаны в качестве критерия оценки состояния всего общества. Широкое распространение получили предложенные ООН методика анализа и показатели человеческого развития, которые используются при подготовке ежегодных докладов по странам и регионам.

Между тем приходится признавать, что как показатели человеческого развития, так и методика их применения научно не проанализированы с позиций двух основных экономических теорий – стоимостной и полезностной. Может быть, по этой причине в них обнаруживается отсутствие нацеленности на параметры ценности человека и стоимости его жизни как итоговых показателей состояния (развития) общества.

О ценности человека рассуждал еще У. Петти в работе «Ценность людей». По его мнению, ценность работника определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для его существования. Почти также рассуждали А. Смит и Д. Рикардо, определив стоимость товара общественно необходимыми затратами труда. Оценку стоимости труда они сводили к стоимости жизненных средств. Последняя по определению равна затратам труда на их производство. В их рассуждения получался замкнутый круг, а сами они оказывались в затруднительном положении: стоимость труда определялась трудом, затраченным на производство жизненных средств работника, т. е. стоимостью обмениваемых на живой труд товаров (стоимость определяется стоимостью). Впоследствии стоимость труда сводилась к издержкам производства работника соответствующей квалификации и его семьи [1, с. 438–440].

К. Маркс, заменив понятие стоимость туда стоимостью рабочей силы (живого труда общественным трудом), внес полную ясность в обсуждаемом вопросе. А именно – величина стоимости рабочей силы, реализующаяся в определенной продолжительности жизни, равна стоимости жизненных средств, необходимых для ее производства и воспроизводства (включая затраты на образование, медицинские услуги и т.п.). Тем самым, человеческое развитие и его

показатели подведены под единую меру с позиции теории стоимости (а именно – стоимость жизни, стоимость рабочей силы) [2, с. 186–188].

Однако эта мера не используется при оценке человеческого развития в рыночных условиях. Легко выявить причины этого.

Согласно закону стоимости «затраты труда и их результаты в виде стоимости жизненных средств равны». А это равенство не объясняет получение большего результата, чем затраты, без чего невозможно человеческое развитие.

Более того, с ростом производительности труда стоимость продукта снижается, а значит, падает стоимость рабочей силы, что также не совместимо с понятием человеческого развития.

В случае сопоставления живого труди и овеществленного, когда обменивается живой труд (рабочая сила) на капитал, оценка человеческого развития стоимостной мерой еще более затрудняется, потому что рабочая сила (живой труд) имеет отличную от стоимости природу. Он подчиняется законам потребительной стоимости. Ее потребительная стоимость возрастает в производственном использовании. Поэтому в результате обмена живого труда на овеществленные происходит все возрастающий разрыв между уровнями жизни обладателей рабочей силы (живого труда) и собственников продукта труда. По данным конференций ООН этот разрыв оценивается ныне соотношением 1:74.

Эти обстоятельства свидетельствуют о невозможности оценки человеческого развития стоимостными показателями, ибо, как доказал К. Маркс, человек и его живой труд по своей сущности не имеют стоимости.

С позиции полезностной концепции человек – мера вещей как благ. Человек оценивает, придает благам определенное значение полезности в зависимости от степени удовлетворения им его потребностей. Согласно такой логике полезность самого человека проявляется в его благосостоянии, а сам он становится истинным богатством (Ф.Ф. Галиани).

Следует отметить, что субъективистская школа предельной полезности не рассматривает человека и его живой труд в качестве реально существующий ценностей общества, а поэтому не интересовалась мерой их объективной оценки [4–7]. Она не сумела представить человека в ряду оцениваемых объектов как благо, потому что им определяется их полезность, ценность. Именно в этом смысле говорил Протагор, что человек – мера вещей существующих и несуществующих. Представители этой школы не признают человека в качестве ценности как объективного явления, производителя материальных благ. Более того, с их точки зрения ценностями являются не потребительные стоимости (как общественные

полезности), а придаваемые человеком им смысл и значение. По отношению к человеку как объекту оценки это означает оценивание себя собственной меркой (я сам как другой). Между тем человек имеет оценку как ценности, богатства с позиции общества, общественной практики. Человеческая личность, человеческий труд – ценности, потому что они явление природы, общества, которые составляют блага жизни и культуры общества. Не случайно говорят о них как о величайших ценностях [3].

Как известно, практика, трудовая деятельность и ее результаты выступают не только критерием оценки человека (человек красен трудом), его отношения к миру, но и воспитателем его вкусов и потребностей. Способы и средства удовлетворения потребностей свидетельствуют об истинности знаний человека, в этом смысле истина приобретает содержание величайшей ценности – а последняя – истины. Таким образом, общественная деятельность, трудовая деятельность, труд служат объективным критерием ценности человека, выражением (оценкой) его отношения к окружающему миру как к самому себе.

Если содержание ценности раскрывается посредством труда, то с учетом последнего и создаваемых им потребительных стоимостей должны разрабатываться показатели оценки ценности человека и его развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ельмеев, В.Я.* Социальная экономия труда: общие основы политической экономии. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2007. 576 с.

2. *Маркс, К.* Экономическая рукопись 1861–1863 годов // Маркс, К. Сочинения: в 50 т. Т. 47 / К. Маркс, Ф. Энгельс. Изд. 2-е. М.: Изд-во полит. лит., 1973. 660 с.

3. *Тингаев, В.К.* Взаимодействие труда и капитала: история и современность // Российскому университету кооперации – 100 лет. Саранскому кооперативному институту – 35 лет : юбил. сб. науч. ст. Саранск, 2011. С. 318–321.

4. *Becker, G.* Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Social Reference to Education. Chicago; London, 1993.

5. *Becker, G.* Investment in Human Capital // The Journal of Political Economy. 1962. № 10.

6. *Machlup, F.* Economics of Information and Human Capital. Princeton, 1994.

7. *Schulz, T.* The Economic Value of Education. N.Y., 1963.

УДК 2:316.6

КОЛЛЕКТИВНЫЕ ВЕРОВАНИЯ В МАССОВОМ СОЗНАНИИ

Алексей Николаевич Юркин
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: yurkin13.86@gmail.com

COLLECTIVE BELIEFS IN MASS CONSCIOUSNESS

Aleksey Nikolayevich Yurkin
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается феномен коллективного верования в контексте массового сознания. Рассматриваются процесс формирования коллективных верований, их виды и особенности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коллективные верования, массовое сознание, религия, социальная масса.

The article examines the collective belief phenomenon in mass consciousness context. The process of collective beliefs formation, their types and features are considered.

K e y w o r d s: collective beliefs, mass consciousness, religion, social mass.

История развития всей человеческой цивилизации неразрывно связана с таким важным феноменом как верование. Начиная с первобытных времен, древние люди, не имея необходимых рациональных знаний об окружающем мире, пытались придать ему мифологический образ. Природные процессы, источники жизнедеятельности, успех на охоте и т.д. человек пытался объяснять с позиций первых религий. Археологами найдены различные артефакты (рисунки на гальке, наскальная живопись и рельефы, костяные и каменные статуэтки, предметы первобытного искусства и т. д.), имеющие явный ритуальный характер. Как отмечает Мирча Элиаде в своей работе «История веры и религиозных людей», «если рассматривать палеоантропов как полноценных людей, то надо допустить, что у них был набор своих обрядов, поскольку, как мы констатировали выше, опыт священного входит в саму структуру сознания» [4, с. 72].

С развитием культуры, нравственности, технического и технологического развития, развивались и верования людей, возникали мировые религии, идеологические доктрины и т. д., каждая из которых заключала в себе некоторые догматические представления об окружающей действительности, целях, потребностях и желаниях после-

© Юркин А.Н., 2018

дователей данных доктрин. Объекты верований, догматические расхождения в представлениях различных народов, сообществ или властных групп часто служили поводом для ведения кровопролитных войн. «Надо только правильно понять вот что: вер всяких очень много; они часто решительно друг другу противоречат, жестко между собой враждуют. История знает множество случаев, когда кровь потоками лилась во время войн, о которых говорили, что они ведутся „во славу Божию“, „за истинную веру“, против „неверных“, „еретиков“ и т. п.» [3, с. 4]. На сегодняшний день роль верований в сознании людей играет по-прежнему немаловажную роль. Большие группы людей, целые народы, граждане государств являются носителями различных верований, которые в рамках данного исследования мы будем называть коллективными верованиями.

Коллективные верования являются источником догматических представлений каких-либо групп людей, социальных общностей, которые сформировались в ходе длительного исторического развития данной общности. Они несут в себе представления об окружающей действительности, нормах поведения, общественных идеалах, нравственных приоритетах.

К феномену веры впервые стали обращаться религиозные деятели, богословы и теологи. Гуманитарная наука начала исследование данного явления, в первую очередь, с религиозной стороны. К рассмотрению сущности верований обращаются такие отечественные деятели, как А.С. Хомяков, Л.Н. Толстой, И.А. Ильин, Н.О. Лосский, Н.А. Бердяев, П.А. Флоренский. Западные философы также обращались к рассмотрению данного феномена: К. Ясперс, С. Кьеркегор, М. Хайдеггер, М. Бубер, Э. Фромм, Б. Рассел, Э. Дюркгейм, П. Сорокин, Г. Зиммель и др.

Применительно к социальным массам, следует отметить, что коллективные верования способны зарождаться, храниться и циркулировать в их сознании. Массовое сознание впитывает в себя огромное количество различных идей, некоторые из которых проносятся молниеносно, а некоторые закрепляются в памяти и, передаваясь из поколения в поколение, переходят в разряд догматов.

Сквозь целые поколения в результате наследственности, воспитания, окружающей среды, благодаря наличию общественного мнения, подражания внутри семьи, группы, общества, выделяется некоторая сумма общих усредненных понятий, идей, которые обобщают их носителей, делают их похожими друг на друга и в какой-то степени выступают обобщающим фактором для каждого члена группы. В результате внутри народа, этноса или социальной массы возникают верования, которые начинают составлять один из самых важных элементов жизни всего общества. «Народы всегда сознавали пользу приобретения общих верований, инстинк-

тивно понимая, что исчезновение этих верований знаменует для них час упадка. Фантастический культ Рима был для римлян именно таким верованием, которое сделало их властелинами мира, и когда верование это исчезло, Рим пришел в упадок» [1, с. 211].

С. Московичи утверждает, что внутри социальных масс циркулируют различные верования как религиозные, так и светские, роль которых сводится к сохранению власти лидеров, вождей и т. д. При этом религия, по его мнению, есть «огромная власть, на службе у которой состоят самые сильные человеческие эмоции. Проникая в поры массового общества, она становится сутью человеческой жизни, энергией свободной веры, без которой все умирает» [2, с. 263]. Ее содержание заполняется на основе общего мировоззрения. Такие религии дают собственную точку зрения о происхождении общества «и тщательно описывают этапы его становления вплоть до состояния совершенства, которое, как ожидается, будет бесповоротным» [2, с. 264].

Таким образом, в момент, когда внутри какой-либо социальной группы возникает некоторое общее верование, которое каждый индивид осознанно приписывает себе и всей группе в целом, мы можем говорить о возникновении такого феномена, как коллективные верования, поскольку их сопереживание становится совместным. Коллективность, в данном случае, выступает в качестве главного образующего фактора коллективных верований.

В результате того, что основные идеи, определяющие коллективные верования формируются на протяжении длительного времени, они включают в себя историческую, социальную и эмоциональную память, накопленную предыдущими поколениями, благодаря чему этносы, нации, социальные группы способны сохранять свою идентичность.

Наряду с религиозными могут существовать и нерелигиозные верования. Например, идеология социализма в Советском союзе была призвана заменить собой православную религию в сознание советского народа.

Помимо разделения коллективных верований по степени отношения к трансцендентному (религиозные и внерелигиозные), их можно классифицировать по численности носителей. Так, верования целых этносов и народов можно считать большими верованиями. К ним можно отнести все мировые религии. К средним по численности коллективным верованиям можно отнести, например, профессиональные верования (вера педагогов в социальную важность своей профессии). И, наконец, малые по численности верования, к числу которых можно приравнять верования, носителем которых является одна семья.

Также коллективные верования можно разделить по количеству

последователей: верования большинства (господствующие верования) и верования меньшинства. Например, в современной России верования православных христиан являются господствующими верованиями по отношению к верованиям протестантского толка.

Таким образом, коллективные верования в массовом сознании следует определять как стихийно возникающие целостные, эмоционально-образные представления (с элементами фантазии и вымысла) социальной общности, в которых отражены ее взгляды на мир, потребности, интересы и цели, а ей самой приписывается приоритетное место в социальной жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лебон, Г.* Психология толп / пер. И.В. Задорожнюка, В.Н. Дружинина. М.: Ин-т психологии РАН, 1998. 412 с.

2. *Московичи, С.* Век толп. Исторический трактат по психологии масс: пер. с фр. М.: Центр психологии и психотерапии, 1998. 480 с.

3. *Прокофьев, В.И.* Возникновение религии и веры в Бога. М.: Воен. изд-во М-ва. обороны СССР, 1958. 126 с.

4. *Элиаде, М.* История веры и религиозных идей: в 3 т. Т. 1 / пер. Н.Н. Кулаковой [и др.]. М.: Критерион, 2002. 464 с.

РЕФОРМЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ И ПРАКТИКА ОБУЧЕНИЯ ГУМАНИТАРНЫМ ДИСЦИПЛИНАМ

УДК 821.111(73)Оутс

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ДЖ.К. ОУТС

Марина Ильинична Вечканова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: mvechkanova@mail.ru

J. K. OATES' AESTHETIC CONCEPT

Marina Ilyinichna Vechkanova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье осмысляется идейно-эстетическая позиция Дж.К. Оутс, прослеживается влияние экзистенциалистских идей и философии на формирование эстетических взглядов писательницы.

К л ю ч е в ы е с л о в а: эстетика, творчество, трагическое восприятие, этический универсализм, современная трагедия.

The article analyzes the ideological and aesthetic position of J.K. Oates, the influence of existentialist ideas and philosophies on the formation of the writer's aesthetic views.

K e y w o r d s: aesthetics, creativity, tragic perception, ethical universalism, modern tragedy.

Эстетика Дж.К. Оутс, современной американской писательницы (Joyce Carol Oates, род. в 1938 г.), как и все ее творчество, противоречива и довольно эклектична, представляет собой странное сочетание рационализма и метафизики. На эстетических воззрениях Дж.К. Оутс ощутима печать экзистенциального мироощущения, в особенности идей С. Кьеркегора о безысходной трагичности бытия и трагическом одиночестве человека в хаотичном и ужасном мире. Воздействие на философско-эстетические взгляды писательницы оказала и восточная философия. Более того, Дж.К. Оутс от-

© Вечканова М.И., 2018

личает живой интерес к странам Восточной Европы, обусловленный как фактами ее биографии (родители ее матери приехали в США из Венгрии), так и характером ее мировоззренческих приоритетов. В своих произведениях Дж.К. Оутс рассматривает проблемы исторической памяти, национальных различий, анализирует влияние географических факторов на сознание и картину мира представителей разных континентов. Вместе с тем, изображая действительность в ее многоликих проявлениях, писательница постоянно указывает на то, как тысячами невидимых нитей судьбы отдельных людей связаны с судьбами всего мира.

Гуманистический пафос ее произведений приобретает в момент кризиса моральных ценностей особое воспитательное значение. Рассматривая проблемы семейных отношений, влияния глобальных потрясений на судьбы людей, их стремление к самоопределению в контексте меняющихся экономических, социально-политических и культурных реалий, писательница выражает сочувствие к «маленькому человеку», для которого каждый день – это вызов. В условиях, когда жизнь человека теряет ценность, Дж.К. Оутс показывает, как трудно личности выстоять и не потерять человеческого достоинства. Эти идейно-смысловые доминанты придают ее произведениям этический универсализм, свойственный библейским притчам.

Оутс чужд дуализм западной философии, идущий из эпохи Возрождения, когда индивид был объявлен центром Вселенной. Опровергая дуализм и исходя из монистической перспективы, характерной для философии Востока, писательница во всем акцентирует интеграцию, целостность мира, единство человека и универсума, единство Бытия, которое, по мнению самой писательницы, является самим источником существования. В философско-эстетической системе Дж.К. Оутс отсутствует противостояние человека и природы, индивида и общества, сознания и подсознания, интуиции и интеллекта, художника и его среды, эпохи. Оба эти полюса составляют в ее видении одно неразделимое целое. Концепция бытия у Дж.К. Оутс носит явно антирационалистический и даже метафизический характер, поскольку в ней утверждается таинственность всех жизненных процессов и подчеркивается бессилие человеческого разума проникнуть в суть человеческого существования. Жизнь, на взгляд писательницы, не бессмысленна и не абсурдна, а жизнь – это непостижимая тайна. Это и есть исходная априорная идея творчества Дж.К. Оутс. Ярким подтверждением этому могут послужить самой писательницы: «Я чувствую, что дело всей моей жизни – драматизировать кошмары нашего времени и показывать, как некоторые личности находят выход, пробуждаются, выживают и стремятся к будущему» [3, с. 121].

Эстетика Дж.К. Оутс глубоко противоречива. С одной стороны, позиция писательницы явно антиромантическая; с другой стороны, романтическая традиция во многом служит исходной точкой для писательницы. Элементы эстетики романтизма обнаруживаются в ее творчестве, которое развивается под значительным влиянием американского романтизма, в особенности художественного опыта Н. Готорна. Оутс исходит из романтической концепции личности как сложного противоречивого диалектического единства, нравственный мир которого обусловлен социальным злом.

Характерной чертой этой концепции является трагичность, порожденная противопоставленностью человека и универсума. Трактовка трагичности у писательницы несомненно перекликается с романтическим понятием трагического. Согласно Оутс, единство бытия, мифическая гармония между человеком и его общиной, природой потеряно. Именно этот роковой разрыв между индивидом и универсумом, по ее утверждению, и порождает трагедию. Согласно логике Дж.К. Оутс, трагизм современного человека и его доли, всей современной жизни заключается в том, что все связи между человеком и природой, индивидом и обществом в полной мере порваны, и это противоречит элементарным законам человеческого бытия.

Поскольку в понимании человека экзистенциализм соприкасается с американским романтизмом, в этом плане творчество Дж.К. Оутс вступает в соприкосновение с экзистенциализмом. Эта точка соприкосновения заключается в первую очередь в доминанте творчества Оутс – в трагическом видении, хотя трагизм человеческой ситуации трактуется писательницей в ином свете, чем экзистенциалистами. Согласно самой писательнице, трагическое ощущение порождено не только тем, что человек, как изначально беспомощное существо, брошенное во враждебный мир, находится в постоянной тоске и страхе перед неминуемой смертью, но оно также обусловлено неблагоприятными социальными условиями, убивающими духовные стремления человека; он несет на себе отпечаток социального зла.

Обратим внимание, что проблема отчуждения личности от общества для писателей Америки всегда являлась актуальной, показывая «оборотную сторону американской мечты» [2, с. 286]. Кроме того, «отчуждение в значительной мере стало не только предметом творчества американских писателей, но и манерой, стилем письма» [1, с. 260]. Можно предположить, что тема отчуждения имеет характер лейтмотива в творчестве писательницы.

Важно учесть, что Дж.К. Оутс выявляет силу разума, что было нехарактерно для большинства американских писателей: «опасность таится в прославлении инстинктивного начала и в отказе

признать значимость разума, ибо в этом случае мы попадаем в тупик, пустоту, смерть» [4, с. 118].

Таким образом, трагизм у Оутс определен как универсальными, так и конкретными социальными обстоятельствами человеческого существования. Следовательно, все творчество писательницы проникнуто глубоким ощущением трагичности человеческого существования, в нем преобладает трагическое восприятие действительности. В силу того творчество Дж.К. Оутс рассматривается как произведения трагического склада, как современные трагедии, которые, в отличие от античной или шекспировской трагедии, не только занимаются универсалиями, но и воспроизводят трагизм повседневности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кряжева, Н.А*. Мифологические модели в американской литературе второй половины XX века // София: альманах. Вып. 2. П.А. Флоренский и А.Ф. Лосев: род, миф, история. Уфа, 2007. С. 283–287.

2. *Финкелстайн, С.* Экзистенциализм и проблема отчуждения в американской литературе. М.: Прогресс, 1967. 317 с.

3. *Oates, J.C.* New Heaven, New Earth: The Visionary Experience in Literature. New York: Fawcett Crest, 1974. 286 p.

4. *Oates, J.C*. The Edge of Impossibility: Tragic Forms in Literature. New York: The Vanguard Press, 1972. 259 p.

УДК 378.1

ПРОБЛЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТУДЕНТОВ ВУЗА

Петр Васильевич Новиков
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: pnovikov@rucoop.ru

THE PROBLEM OF STUDENTS' PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF THE HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT

Pyotr Vasilyevich Novikov
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматривается проблема профессиональной подготовки выпускников вуза. Показана важная роль мышления в обучении. Дается описание компетентностно-

© Новиков П.В., 2018

го подхода к подготовке специалиста. Описаны различные подходы к пониманию компетентности и компетенций. Выделена проблема диагностики уровня профессионального развития.
К л ю ч е в ы е с л о в а: профессиональное образование, профессиональное развитие, мышление, компетентность, компетенция, психодиагностика.

The article deals with the problem of professional training of graduates of the university. It shows an important role of thinking in studying. The description of the competence approach to training a specialist is given. Different approaches to understanding competence and competencies are described. It is singled out the problem of diagnosing the level of professional development.
K e y w o r d s: professional education, professional development, thinking, competence, competency, psychodiagnostics.

Насущная тенденция вузовского образования – профессиональная подготовка выпускника вуза, способного уметь ориентироваться и действовать в условиях неопределенности, решать творческие задачи, требующие нестандартных подходов. Динамичное изменение современного общества ориентируют школьное и вузовское образования на личностное развитие учащихся.

Ранее существующая традиционная парадигма образования была направлена на формирование теоретических знаний, умений и навыков учащихся, которые сложно было применить в реальной практической деятельности.

Способность самостоятельного обновления знаний, саморазвития в значительной мере подготавливают молодого человека к жизни, к профессиональной деятельности в современном быстро меняющемся мире.

Особое место в этом процессе обучения учащихся уделяется развитию интеллектуального компонента в целостной структуре личности. В то же время педагогическая практика показывает, что мыслительные способности учащихся, как общеобразовательных школ, так и вузов развиваются недостаточно эффективно.

Мышление является ведущим компонентом в структуре интеллектуальных способностей. Развитое мышление влияет и на развитие других познавательных способностей (мнемических, перцептивных и др.).

Основы мышления необходимо закладывать в школе, так как этот возраст очень благоприятный для формирования фундаментальных новообразований личности [3].

Насущные проблемы интеллектуального развития учащихся заставляют исследователей и практиков образовательной системы более активно внедрять идеи осуществления специального, целенаправленного психологического развития учащихся. К ним относятся различные технологии развивающего и инновационного обучения.

Рефлексия является самым высшим уровнем развития теорети-

ческого мышления, в рамках теории обучения В.В. Давыдова. Она включает в себя важнейшие мыслительные способности – анализ и планирование как необходимые компоненты. Совершенность уровня развития мышления выражается в его рефлексивности. Любая задача предполагает наличие некоторых условий, которые должен учитывать решающий задачу, если он желает не допустить ошибку. Эти условия могут быть разной меры сложности и количества, явными или неявными, завуалированными или очевидными, привнесенными извне дополнительно. Умение учитывать все необходимые условия, сопровождающие решение задачи, есть умение рефлексировать.

В настоящее время рефлексии посвящено огромное количество исследований, в которых она выступает как личностное качество, как мыслительная способность, как механизм. Возможность целенаправленного развития рефлексии открывает огромные возможности в плане личностного и профессионального развития человека.

Одной из задач при внедрении различных развивающих программ и инновационных методик обучения является исследование изменений, происходящих в интеллектуальной, мотивационной и других сферах личности учащихся. Традиционно используемые предметные методы (тесты, контрольные работы, срезы знаний и т. п.) дают возможность оценить знания и достижения обучающихся, но не всегда интеллектуальное, в том числе и личностное развитие как таковое.

Одна из возможностей решения этой проблемы кроется в периодической диагностике результатов обучающих воздействий на учащихся и коррекции их учебно-профессиональной деятельности. Решение данной задачи требует конструирования особых, диагностических заданий.

Принцип системного подхода к изучению психики человека гласит, что психика формируется и проявляется как целостное, интегральное явление. Все психические феномены взаимосвязаны и обусловливают друг друга. При этом количественные и качественные изменения, происходящие в отдельных психических явлениях, процессах, состояниях, тут же приводят к изменениям в функционировании и проявлениях всей психики как системы.

В настоящее время профессиональное развитие будущего специалиста связывают с формированием компетентности и развитием соответствующих компетенций.

Однако в психолого-педагогической науке сегодня не существует единого подхода к изучению проблемы компетентности. Одни авторы отождествляют понятия «компетентность» и «компетенция», другие – отмечают их существенные различия [2; 1].

Анализ психолого-педагогической литературы по данной про-

блеме показал, что, несмотря на различия в понимании рассматриваемых терминов, большинство исследователей определяют компетентность как обобщенную способность учащегося к решению учебных и профессиональных задач, как владение, человеком соответствующей компетенцией, включающей его личностное отношение к ней и к предмету деятельности. Компетенцию, в свою очередь определяют как объективный безличный показатель, отчужденную, заранее заданную норму к уровню подготовки учащегося, она является целью образования.

Компетентность включает в себя познавательную, в том числе интеллектуальную и творческую, мотивационную, эмоциональную, этическую, социальную и поведенческую составляющие, а также результаты обучения (знания, умения и навыки), привычки и др. Компетентности формируются в процессе обучения, и не только в школе, вузе, но и под воздействием семьи и культуры в целом [1].

Проблема диагностики уровня профессионального развития выпускника требует создания новых диагностических инструментов, позволяющих «измерять» все составляющие личности, включая операциональную, а также способность использования полученных знаний, умений и навыков в соответствующей практической области.

Поскольку существенным показателем профессионализма является самостоятельность человека при нахождении обобщенного, оптимального, нестандартного способа решения профессиональных (учебных) новых задач, то необходимо разрабатывать и предлагать систему вспомогательных задач, которые учащиеся могли бы решать с различной мерой помощи наставника (педагога). Это позволит фиксировать возможности не только самостоятельного осуществления того или иного действия, но и его осуществление в процессе совместной деятельности с помощником, т. е. позволит выявить зону актуального или ближайшего развития обучающегося.

При конструировании диагностических заданий необходимо создавать методики, предъявляемые в разной форме: предметно-действенной, наглядно-образной, словесно-логической.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Краевский, В.В.* Основы обучения: дидактика и методика / В.В. Краевский, А.В. Хуторской. М.: Академия, 2007. 352 с.

2. *Новиков, А.М.* Постиндустриальное образование. М.: Эгвес, 2008. 136 с.

3. *Новиков, П.В*. Мышление школьника: учеб. пособие / Морд. гос. пед. ин-т. Саранск, 2000. 152 с.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 372.881.1

ОБУЧЕНИЕ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ ШКОЛЬНИКОВ ПОСРЕДСТВОМ СИСТЕМЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Лилия Вячеславовна Самосудова
Елена Алексеевна Кукушкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: lilya.a13@mail.ru, helena_kuk@mail.ru

TRAINING FOREIGN LANGUAGE OF SCHOOLCHILDREN THROUGH THE SYSTEM OF ADDITIONAL EDUCATION

Liliya Vyacheslavovna Samosudova
Yelena Alekseyevna Kukushkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья затрагивает вопросы внедрения системы дополнительного образования школьников. Развитию иноязычных коммуникативных умений школьников способствует система дополнительного лингвистического образования – внеурочного процесса, направленного на целостное становление личности школьника, его саморазвитие. Обязательное условие – четкая и слаженная работа школьных учителей и педагогов высшей школы. Наиболее продуктивным и эффективным методом обучения выступает метод проекта.

К л ю ч е в ы е с л о в а: дополнительное образование, обучение иностранному языку, модульная система, разноуровневый тематический принцип, иноязычная коммуникативная компетенция, проектная методика.

The article deals with the problem of the system of supplementary schoolchildren education implementation. The system of supplementary linguistic education as extra class activity stimulates the integral formation of a student's personality, his self-development. An obligatory condition is a clear and coordinated work of school teachers and teachers of higher education. The most productive and effective method of teaching here is the method of the project.

K e y w o r d s: supplementary education, foreign language teaching, modular system, multilevel thematic principle, communicative foreign competence, the method of project.

Изучение иностранного языка – важный момент в жизни современного человека, который, как предполагается, должен не только говорить на нем, но и постоянно совершенствовать его. Знание иностранного языка дает людям новые возможности и обогащает их внутренний мир, развивает мировоззрение, позволяет

© Самосудова Л.В., Кукушкина Е.А., 2018

людям улучшать логическое мышление, способность выражать свои мысли кратко и ясно.

Согласно новым образовательным стандартам, иностранный язык будет включен в список обязательных предметов при сдаче Единого государственного экзамена, что также стимулирует детей к изучению иностранного языка. Опыт показывает, что наиболее продуктивное решение проблемы преподавания иностранного языка проявляется в системе дополнительного образования – в средней школе и вузе – с четким и последовательным сотрудничеством со всеми частями педагогической системы, ведущей к полной реализации потенциала формирования личности. Дополнительное образование является важным компонентом образовательной деятельности высшего образования как показатель качественно доступного образования с инновационным подходом к процессу и с учетом региональных потребностей.

Основой анализируемой проблемы является формирование навыков общения на иностранных языках. Российский опыт создания моделей для обучения иностранным языкам, принципы непрерывного формирования иностранного языка представлен в работах Войтовича И.К., Ветошкина А.А., Серякова С.Б. Дополнительное образование рассматривается по-разному: региональные особенности обучения в целом, преподавание лингвистически одаренных детей, а также получение индивидуального способа обучения учеников, их креативная деятельность.

Анализ опыта преподавания, методологического практического опыта, систем преподавания иностранного языка для учащихся на вузовской основе в рамках дополнительного образования говорит о разнообразии методов, учебных ресурсов, программ, направленных на индивидуальное развитие студенческой личности и раскрытие его творческого потенциала.

Приобретая знания и умение говорить на иностранном языке, ученик должен быть готов общаться с носителями языка на межличностных и межкультурных уровнях. Обучение в системе дополнительного образования достаточно эффективно, так как оно расширяет возможности общения на иностранном языке и интересы школьников, развивает их познавательные интересы. В этом контексте проблема преподавания иностранного языка представлена как формирование творческой личности, способной осуществлять продуктивную деятельность на иностранном языке. Теоретически выпускники школ должны использовать приобретенные знания иностранного языка. Но на практике уровень компетенции владения иностранным языком оставляет желать лучшего. Дополнительное образование помогает заполнить этот пробел.

Процесс преподавания иностранного языка в его традиционной

форме, как правило, направлен на детей среднего уровня развития, лишая одаренного ребенка возможности полностью реализовать свои врожденные способности. Преподаватели учебных заведений сталкиваются с проблемой создания оптимальных условий для полного раскрытия возможностей ребенка. Эксперты рассматривают этот подход как часть непрерывного образования и воспитания школьников, одним из главных приоритетов которого является формирование свободно мыслящей и гармонично развитой личности ребенка посредством развития, обогащения и обучения иностранного языка.

Современные исследователи изучают программы модернизации педагогического образования, ориентированные на поиск новых путей взаимодействия педагогической науки с учебной практикой. На наш взгляд, достаточно продуктивным являлось бы внедрение вузами программы дополнительного образования «Детский университет». Анализ предлагаемой программы подтверждает, что главным в деятельности курса является инициативность, творческая работа, высокий профессионализм команды, зависимость от инноваций и новых технологий в учебном процессе.

Для реализации программы дополнительного образования школьников предлагается единая модульная многоуровневая тематическая система. Программа будет направлена на улучшение знания иностранного языка для учащихся 7–10 классов средней школы посредством их аудиторной работы и внеучебной деятельности. В отличие от школьной программы, материал лингвистического, внеязыкового и лингвистико-культурного характера здесь представлен соотношением с естественным общением на иностранном языке с помощью различных методов обучения, в частности, метода проекта.

Метод проекта, предназначенный для использования большого количества проблемных, поисковых способов работы со школьниками, основан на тематических аутентичных материалах. Последний аспект, как известно, затрагивается в школе поверхностно из-за перегрузки обязательной программы. В то же время именно подлинность иностранного языка (тексты, видео, аудиоматериалы), помогает школьникам приблизиться к реалиям современного иностранного языка, вызывая у них живой интерес. Большое разнообразие методов интерактивного обучения с материалами на иностранном языке (ролевая игра, виртуальный тур) способствует такой деятельности учеников.

Таким образом, дополнительное образование влияет на качество знаний по предмету, который школьник изучает в форме дополнительных занятий с целью повышения уровня его интеллектуального развития. Дополнительное образование способствует пол-

ному внедрению потенциала, встроенного в систему, посредством скоординированной работы всей педагогической системы: школьных учителей и преподавателей высшей школы.

УДК 372.881.1:004.4

ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ИНТЕРАКТИВНОГО ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ

Лилия Вячеславовна Самосудова
Елена Алексеевна Кукушкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: lilya.a13@mail.ru, helena_kuk@mail.ru

PLATFORMS FOR FOREIGN LANGUAGES INTERACTIVE ONLINE LEARNING

Liliya Vyacheslavovna Samosudova
Yelena Alekseyevna Kukushkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена вопросам использования различных обучающих программ. Предлагаются некоторые платформы, которые получили широкое распространение в онлайн-обучении иностранным языкам. Данные программы позволяют использовать интерактивные методы обучения для обеспечения легкого доступа к онлайн-курсам в любое время независимо от географического расположения обучающегося и тьютора.

К л ю ч е в ы е с л о в а: интерактивное обучение, онлайн-обучение, платформа, инструмент обучения, виртуальное обучение.

The article is devoted to the use of various training programs. Some platforms are offered that are widely used in online learning of foreign languages. These programs allow to use interactive teaching methods to provide easy access to online courses at any time, regardless of the geographic location of the learner and a tutor.

K e y w o r d s: interactive learning, online learning, platform, learning tool, virtual learning.

В современных условиях существует потребность в сотрудниках, владеющих иностранными языками не только для профессионального, но и для повседневного общения в организациях или на предприятиях в целях повышения их производительности и трудоспособности. Для реализации этой цели возможно организовать

© Самосудова Л.В., Кукушкина Е.А., 2018

занятия дистанционно или онлайн-способом. Несомненно, онлайн-обучение неуклонно растет во всех отраслях промышленности, и необходимо создать платформы, которые обеспечивают беспрепятственное виртуальное обучение.

С появлением компьютерных технологий, разработаны различные виды интерактивного онлайн-обучения для обеспечения легкого доступа к онлайн-курсам в любое время независимо от географического расположения обучающегося и тьютора. Существует большое количество бесплатных онлайн-обучающих курсов, что означает экономически эффективное проведение дистанционных тренингов. При выборе интерактивной платформы дистанционного обучения следует понимать отличительные особенности каждой программы, так что можно принять осознанное решение, которое наилучшим образом соответствует требованиям к обучению.

Ниже приведены шесть лучших онлайн интерактивных обучающих платформ.

1. ezTalksMeeting. Является программным обеспечением, которое было разработано для разных форм виртуального обучения. Эту программу можно проводить с на базе ПК, Android, Mac и устройств iOS. Данная обучающая платформа позволяет тьюторам проводить бесплатный онлайн-тренинг с участием до 100 чел. независимо от того, где они находятся.

Программа ezTalks имеет и другие особенности, кроме высококачественных видео и аудио компонентов. Она включает в себя обмен экранами для демонстрации идей, интерактивные доски для эскиза идей, и обмен текстовыми сообщениями с тьюторами и другими обучающимися.

2. Adobe Connect. Если вы ищете лучший онлайн-инструмент обучения, то обучающая платформа Adobe Connect должна появиться в списке предпочтений. Это универсальная и интерактивная программа, которая обеспечивает быстрое и мобильное обучение. Данная программа позволяет провести учебные занятия в любое время, в любом месте, практически на любом устройстве.

Платформа Adobe имеет много возможностей, а именно аудио- и видеоконференции, IP-телефония, совместный доступ к экрану, заметки, чат функции, мультимедийные доски, голосования, администрирование, управление пользователями, отчеты, сотрудничество и источники разных электронных библиотек.

3. ReadyTalk. Это еще одна универсальная программа, обеспечивающая эффективное и надежное виртуальное обучение. Данная программа имеет функцию «поднять руку», которая является уникальной, используемой обучающимися для взаимодействия с преподавателем. Среди других функций можно отметить аннотации, назначение содокладчиков, серии вопросов и ответов, IP-телефо-

нию, индивидуальный дизайн, встроенную аудио-конференц-связь, видео-конференции, функцию записи, автоматизированные напоминания по электронной почте, и интерактивный опрос.

4. Zoho Showtime. Если вы ищете бесплатную обучающую онлайн-платформу, то Zoho Showtime может быть вашим выбором. Showtime является одним из лучших инструментов, которые могут выступать в роли репетитора. Данная программа позволяет быстро получить обратную связь, посредством интерактивного взаимодействия студента и тьютора. С Zoho Showtime, онлайн-семинары становятся невероятно интересными и познавательными и имеют возможность продемонстрировать слайды, прокомментировать, задавать вопросы и многое другое.

5. GoToTraining. Это продукт, разработанный и реализованный Citrix, одной из всемирно известных компаний-разработчиков программного обеспечения. Это облачное программное обеспечение дистанционного обучения, которое позволяет тренерам записывать учебные занятия и использовать их позже для обучения и электронного обучения. Продукт хорошо защищен и обеспечивает простые в использовании интерактивные функции.

Преимуществом данной программы является общий доступ к файлам, общий доступ к экрану, потоковое видео на YouTube и многое другое. Платформа хорошо работает на всех основных операционных системах, а также на ПК и мобильных устройствах.

6. AdaptiveU. Это еще одна замечательная интерактивная обучающая онлайн-платформа, которая доступна в списке лучших виртуальных обучающих программ. Продукт больше подходит для организации среды с новыми сотрудниками, так как это поможет им достичь личного развития в своих рабочих областях. Вышеуказанное средство является эффективным средством для поиска новых работников. Также это программное обеспечение возможно использовать в группах студентов на начальном этапе обучения. С помощью эксклюзивных курсов, представленных в виде видео, викторин, презентаций и веб-ссылок возможно проведение интерактивного занятия.

Подводя итог вышесказанного, следует отметить, что список лучших интерактивных обучающих онлайн-платформ бесконечен, но вышеперечисленные зарекомендовали себя только с положительной стороны. Если вы планируете проводить виртуальные занятия (в качестве студентов или сотрудников), важно определить, какая из описанных выше программ наиболее подходит вашим потребностям. Кроме того, большинство из этих платформ поставляются с бесплатной пробной версией, так что можно опробовать каждую из них перед обновлением до получения премиум-версии, если она платная.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

УДК 658.14

РЕЗЕРВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ООО «ВТОРЧЕРМЕТ»

Людмила Александровна Абелова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: abeloval@yandex.ru

FORMATION RESERVES AND IMPROVEMENT OF THE "VTORCHERMET" Ltd FINANCIAL RESOURCES FORMATION SOURCES STRUCTURE

Lyudmila Aleksandrovna Abelova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются вопросы формирования стратегии увеличения финансовых ресурсов предприятия, которое связано с достижением его экономических интересов посредством решения задач по стабилизации финансового положения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовые ресурсы, дебиторская задолженность, платежный календарь, стратегия увеличения финансовых ресурсов.

The article deals with the issues related to the formation of the strategy of increasing the enterprise financial resources, which is associated with the achievement of its economic interests by solving the problems of financial situation stabilization.

K e y w o r d s: financial resources, accounts receivable, payment calendar, a strategy to increase financial resources.

Основными направлениями совершенствования формирования финансовых ресурсов ООО «Вторчермет» являются следующие.

© Абелова Л.А., 2018

1. Совершенствование управления дебиторской задолженностью. В процессе анализа было установлено, что дебиторская задолженность менялась по годам исследуемого периода следующим образом: в 2015 г. она составила 1 470 тыс. руб., 2016 г. – 1 236 тыс., 2017 г. – 3 162 тыс. руб. В ходе более детального анализа отмечено, что наибольший удельный вес в составе оборотных активов приходится на дебиторскую задолженность, ее удельный вес значителен: в 2015 г. – 55,06 %, 2016 г. – 10,19, 2017 г. – 54,91 %. Доля дебиторской задолженности незначительно, но снизилась на 0,15 %. Отрицательным фактором в структуре оборотного капитала является то, что дебиторская задолженность занимает значительный удельный вес. Этим можно объяснить и низкие показатели денежных средств, так как высокая задолженность дебиторов может привести к серьезным проблемам, связанным с дефицитом денежных средств, и, как следствие, убыткам и банкротству.

Одним из важнейших условий стабильного финансового положения предприятия в современных условиях является четкая организация расчетов с партнерами. Отсутствие должного внимания к задолженности покупателей и заказчиков может спровоцировать нехватку средств для погашения своей задолженности перед поставщиками, бюджетом, сотрудниками. Управление дебиторской задолженностью по товарным операциям – это часть общей политики организации по выбору условий реализации продукции на определенный период времени, оптимизации общего размера дебиторской задолженности по обеспечению ее своевременной инкассации для достижения заданного уровня финансовой устойчивости.

2. Разработка платежного календаря. Контроль состояния расчетов с покупателями и заказчиками. Это позволит выстроить процесс контролирования состояния расчетов с покупателями и поставщиками, кредиторами и заемщиками.

3. Внедрение в деятельность ООО «Вторчермет» системы финансового контроллинга. Возможно внедрение системы контроллинга, состоящей из следующих рекомендуемых этапов: 1) постановка целей; 2) организация планирования и бюджетирования; 3) организация учетного процесса; 4) выработка рекомендаций для управленческих решений; 5) анализ планов, результатов и отклонений; 6) формирование отчетности; 7) контроль.

4. В качестве еще одного способа повышения эффективности использования финансовых ресурсов можно назвать управление основными средствами предприятия и выбор метода начисления амортизации.

Как известно начисленная амортизация уменьшает налогооблагаемую прибыль и соответственно уменьшает налог на прибыль. В нашем случае ООО «Вторчермет» является налогоплательщиком

налога УСН. База налогообложения данного налога – доходы, уменьшенные на сумму расходов, которые также включают амортизацию.

Организация использует линейный способ амортизации (основных средств). Использование линейного метода начисления амортизации в налоговом учете дает возможность равномерного отнесения на уменьшение налогооблагаемой базы суммы амортизационных отчислений. Соответственно, резких колебаний финансового результата в течение использования амортизируемого имущества не будет, в то время как нелинейный метод способствует постепенному росту налоговых платежей, а соответственно, и уменьшению величины чистой прибыли.

Следует отметить, что несомненным плюсом линейного способа начисления амортизации является простота применения. Кроме того, установив этот способ и в налоговом учете, и в бухгалтерском, организация может избежать временных разниц.

Однако существуют эффективные способы начисления амортизации в отношении основных производственных фондов – ускоренные методы. В частности, способ начисления амортизации – уменьшаемого остатка, при котором также можно использовать ускоряющие коэффициенты. База налогообложения данного налога – доходы, уменьшенные на сумму расходов, которые также включают амортизацию.

5. Разработка стратегии развития предприятия как еще один способ повышения эффективности использования финансовых ресурсов.

Можно подумать и о диверсифицированной товарной диверсификации деятельности, в случае если предприятие подключит дополнительные виды деятельности с реализацией других товаров и услуг, тем более что предприятие располагает собственным капиталом в виде нераспределенной прибыли, которая в структуре источников финансовых ресурсов имеет высокий удельный вес в размере: в 2015 г. – 53,29 %, 2016 г. – 54,92, 2017 г. – 94,44 %.

6. Серьезной проблемой ООО «Вторчермет» является снижение рентабельности как всего имущества, так и ее составляющих. Рентабельность активов составила за 2015–2017 гг. составила соответственно: 78,5; 44,9; –17,5 %, уменьшившись на 96 %. Темпы роста активов опережают темпы роста прибыли. Рентабельность оборотных активов снизилась с 2015 по 2017 г. на 101,12 процентных пункта, с 82,04 до –19,08 %. Рентабельность собственного капитала с 2015 по 2017 г. снизилась на 164,74 процентных пункта. Рентабельность реализованной продукции в 2015 г. составила 25,23 %, затем увеличилась до 36,11, а к концу 2017 г. снизилась до – 3,17 %. Общее снижение составило 28,4 %. Рентабельность вне-

оборотных активов также снизилась. В 2015 г. она составила 1 822,61 %, 2016 – 868,31, 2017 г. – –206,57 %. Таким образом, снижение с 2014 по 2016 г. составило 2 029,18 процентных пункта.

7. Важнейшей задачей предприятия является покрытие убытков и рост прибыли. По итогам 2017 г. хозяйственная деятельность предприятия была недостаточно эффективной.

Таким образом, предприятию в случае выбора стратегии перспективного развития предстоит решить многие задачи. При условии учета конкретных особенностей предприятия, рассмотренные рекомендации стратегического планирования, выбора и реализации стратегии, могут быть полезными для стабилизации работы ООО «Вторчермет».

УДК 658.1

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ РАБОТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Наталья Сергеевна Беспалова
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева
E-mail: chuikova.natali@yandex.ru

THE ENTERPRISE FINANCIAL WORK ORGANIZING IN MODERN CONDITIONS

Natalya Sergeyevna Bespalova
National Research Mordovia State University

В статье рассматриваются понятие и сущность финансовой работы на предприятии в современных условиях.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовая работа, организация, финансы, финансовые ресурсы, финансовый анализ, политика.

The article deals with the concept and essence of financial work at the enterprise in modern conditions.

K e y w o r d s: financial work, organization, finance, financial resources, financial analysis, politics.

Финансовая работа является неотъемлемым элементом управления организацией. Ее оперативность, комплексность и общее качество оказывают непосредственное влияние на экономическую жизнь предприятия и его чистый доход.

© Беспалова Н.С., 2018

Успех бизнеса обеспечивается в основном за счет высокого качества производимой продукции и оказываемых услуг при минимальных издержках, а также максимально гибкого реагирования предприятия на происходящие изменения факторов внешней среды.

Чтобы воздействие факторов внешней среды было оптимальным, необходимы надежные и устойчивые способы и методы влияния на механизм движения финансовых ресурсов предприятия с целью эффективного использования им собственных и заемных средств, внеоборотных и оборотных активов, основного и оборотного капитала.

Финансовая работа на предприятии – это специфическая деятельность, которая направлена на своевременное и полное обеспечение предприятия финансовыми ресурсами для удовлетворения его воспроизводственных нужд, активной инвестиционной деятельности и выполнения всех его финансовых обязательств перед государством, банками, другими предприятиями и собственными работниками [1].

Сущность финансовой работы заключается в обеспечении оптимального кругооборота основного и оборотного капитала и в поддержании эффективных финансовых отношений, сопутствующих коммерческой деятельности.

Организация финансовой работы на предприятии предполагает оптимизацию механизма управления денежными потоками, возникающими в процессе финансово-хозяйственной деятельности, максимизацию прибыли и рост благосостояния собственников предприятия.

Финансовая работа состоит из процедур разного уровня сложности и ответственности. Она, как правило, организуется и выделяется в самостоятельную службу, ее размеры определяются масштабами деятельности и отраслевыми особенностями. Так, на крупных предприятиях, в холдингах создаются финансовые дирекции либо финансовые организации как самостоятельные структурные подразделения. В средних – финансовый управляющий и главный бухгалтер, а в малых – только главный бухгалтер. Хотя функции финансового управляющего и главного бухгалтера на предприятии могут быть распределены между службами, однако они находятся в тесной взаимосвязи и не могут выполняться независимо друг от друга.

Построение финансовой деятельности организации должно обязательно включать в себя следующие мероприятия:

– создание уставного капитала и его распределение на предприятии;

– объединение финансовых средств для реализации определенных целей;

– направление потока средств от основной деятельности компании для покрытия производственных нужд;

– выполнение финансовых отчислений в соответствии с законодательством (заработная плата сотрудникам, социальные и налоговые отчисления);

– управление финансовыми ресурсами, получаемыми в качестве прибыли от текущей деятельности.

Перечисленные мероприятия, имеют определенные механизмы реализации, свои правила и приемы.

Выделяют три основных направления организационной финансовой работы предприятия:

1) финансовое прогнозирование и планирование;

2) контроль над производственно-хозяйственной деятельностью;

3) оперативная финансово-экономическая деятельность [2].

Финансовое планирование и прогнозирование заключаются в построении четкого плана финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Данная работа выполняется в два этапа. Сначала эксперты прогнозируют ожидаемую прибыль от основной деятельности предприятия с учетом возможных рисков, сложностей, сезонных составляющих и прочих факторов, которые зависят от конкретной сферы труда. В итоге составляется приближенная к реальности картина ожидаемой финансово-экономической деятельности компании. Уже далее на основе полученных данных строится непосредственно план с учетом рыночных обстоятельств, экономической среды, налогообложения, спроса и т. д.

Процесс контроля и анализа производственно-хозяйственной деятельности включает в себя специальные мероприятия, посредством которых специалисты-аналитики, а также руководство компании стремятся устранить различные экономические риски, негативно влияющие на ожидаемые результаты. Сюда относятся реагирование на различные экономические обстоятельства, эффективное привлечение имеющихся средств, уменьшение финансового оборота при возникновении определенных сложностей. При этом универсального набора приемов не существует: каждое предприятие разрабатывает собственные методы после изучения индивидуальных показателей деятельности за определенный период.

Оперативная или текущая финансово-экономическая деятельность предприятия проводится для обеспечения его стабильной платежеспособности, рационального распределения имеющихся ресурсов для продолжения производства. Данное направление предусматривает поиск и применение различных приемов для быстрого устранения различных препятствий в процессе экономи-

ческой деятельности, а также для обеспечения постоянного дохода с направленностью на его рост.

Таким образом, финансовой работе на предприятии в условиях рыночных отношений должно уделяться большое внимание как главному звену деятельности, посредством которой можно поднять эффективность всей экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ковалев, В.В*. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2013. 512 с.

2. *Мельник, М.В*. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. М.: Форум: ИНФРА-М, 2015. 192 с.

УДК 336.226

ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА УПРОЩЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ООО «ЦЕНТР ОТЧЕТНОСТИ»

Антонина Юрьевна Бушева
Ольга Владимировна Елисеева
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: a.yubusheva@rucoop.ru, o.yeliseyeva@rucoop.ru

THE STUDY OF THE “TSENTR OTCHYOTNOSTI” Ltd SIMPLIFIED TAXATION EXISTING MECHANISM

Antonina Yuryevna Busheva
Olga Vladimirovna Yeliseyeva
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматривается методика анализа налогообложения организации при упрощенной системе налогообложения (УСНО).

Ключевые слова: налогообложение, доходы, расходы, налоговый период, налоговая база, единый налог, уплата налога, динамика, факторный анализ, налоговая нагрузка.

The technique of the enterprise taxation analysis at the simplified taxation system is considered.

Keywords: taxation, income, expenses, tax period, tax base, single tax, tax payment, dynamics, factor analysis, tax burden.

© Бушева А.Ю., Елисеева О.В., 2018

Прежде чем анализировать практику налогообложения ООО «Центр отчетности», проверим правильность выбора налогоплательщиком объекта налогообложения. Для этого проведем эксперимент с изменением указанного объекта.

ООО «Центр отчетности» в качестве объекта налогообложения при упрощенной системе налогообложения выбраны доходы, уменьшенные на величину расходов, что привело к следующим показателям деятельности организации за 2017 г.:

– сумма, полученных доходов за налоговый период нарастающим итогом составила 2 367 942 руб.;

– сумма произведенных расходов за налоговый период нарастающим итогом составила 2 013 982 руб.;

– доходы, уменьшенные на величину расходов, учитываемые при исчислении налоговой базы, – 353 960 руб.;

– ставка налога – 15 % (одинаковая для всех организаций независимо от организационно-правовых форм и видов деятельности).

Таким образом, сумма налога, исчисленная за налоговый период 2017 г., составит: 353 960 · 15 % = 53 094 руб.

В случае если ООО «Центр отчетности» при переходе на упрощенную систему налогообложения для определения налогооблагаемой базы применило бы объект налогообложения в виде доходов, показатели деятельности могли бы выглядеть следующим образом:

– сумма, полученных доходов за налоговый период нарастающим итогом составила 2 367 942 руб.;

– ставка налога – 6 %;

– сумма уплаченных за 2017 г. страховых взносов, на которую налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшают сумму налога, исчисленную за налоговый период на обязательное пенсионное страхование, составила 173 029,77 руб.; обязательное медицинское страхование – 42 945,85 руб. При этом сумма налога не может быть уменьшена на сумму указанных выше расходов более чем на 50 %.

Следовательно, сумма налога, исчисленная за налоговый период 2017 г., составит: 2 367 942 · 6 % = 142 077 руб.

Так как сумма уплаченных страховых взносов за налоговый период свыше 50 % исчисленного налога, то уменьшение составит: 142 077 – (142 077 · 50 %) = 71 038 руб.

Сумма налога, подлежащая уплате: 142 077 – 71 038 = 71 038 руб.

Таким образом, проведя эксперимент, в ходе которого проверялась правильность выбора ООО «Центр отчетности» объекта налогообложения, можно сделать вывод, что сравнение суммы налога, подлежащей уплате по итогам налогового периода (2017 г.) с применением объекта налогообложения в виде доходов уменьшенных на величину расходов, и суммы налога, которую предприятие

уплатило бы за этот же период, если бы в качестве объекта налогообложения выбрало доходы, свидетельствует о том, что ООО «Центр отчетности» выбрало более выгодный, а следовательно, экономичный вариант налогообложения. При объекте налогообложения в виде доходов, уменьшенных на величину расходов, налогоплательщик заплатит единый налог на 17 944 руб. меньше. Грамотный выбор объекта налогообложения, говорит о высокой квалификации руководства, в частности главного бухгалтера ООО «Центр отчетности».

Соотношение сумм налогов при изменении объекта налогообложения представлено в табл. 1.

Таблица 1

Соотношение сумм налогов при изменении объекта налогообложения

Показатели, применяемые в расчетах	Объект налогообложения при УСНО	
	Доходы	Доходы, уменьшенные на величину расходов
Доходы, руб.	2 367 942	2 367 942
Расходы, руб.	Не принимаются	2 013 982
Расчет единого налога для УСНО		
Налогооблагаемая база, руб.	2 367 942	353 960
Ставка налогообложения, %	6	15
Сумма налога по ставке, руб.	142 077	53 094
Вычеты из налога, руб.	71 038	–
Сумма налога к уплате, руб.	71 038	53 094

Анализ налогообложения начнем с рассмотрения полноты уплаты платежей в бюджет и страховые фонды.

Полнота уплаты налогов ООО «Центр отчетности» за 2017 г. представлена в табл. 2.

Таблица 2

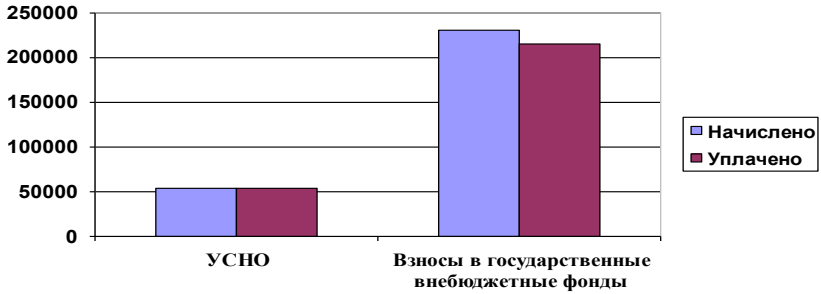
Полнота уплаты налогов ООО «Центр отчетности» за 2017 г., руб.

Показатель	Начислено	Уплачено
Единый налог, уплачиваемый при применении УСНО	53 094	53 094
Взносы в государственные внебюджетные фонды	231 216	215 976
Итого	284 310	269 070

Проанализировав данные табл. 2, можно сделать следующий

вывод. За 2017 г. начислено платежей на 284 310 руб., уплачено – 269 070 руб. Единый налог уплачен в полном объеме и своевременно, что положительно характеризует деятельность ООО «Центр отчетности» за рассматриваемый налоговый период, однако страховые взносы в государственные внебюджетные фонды ООО «Центр отчетности» уплачены в меньшем объеме, чем начислено на 15 240 руб. Следовательно, плательщику нужно доплатить страховые платежи.

Наглядно полнота уплаты налогов ООО «Центр отчетности» за 2017 г. представлена на рис. 1.



Р и с. 1. Полнота уплаты налогов ООО «Центр отчетности» за 2017 г.

Проанализируем динамику уплаты налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения ООО «Центр отчетности» за налоговые периоды 2016–2017 гг. согласно данным декларации по уплате указанного налога. Данные сведем в табл. 3.

Таблица 3

Динамика уплаты единого налога ООО «Центр отчетности» за 2016–2017 гг.

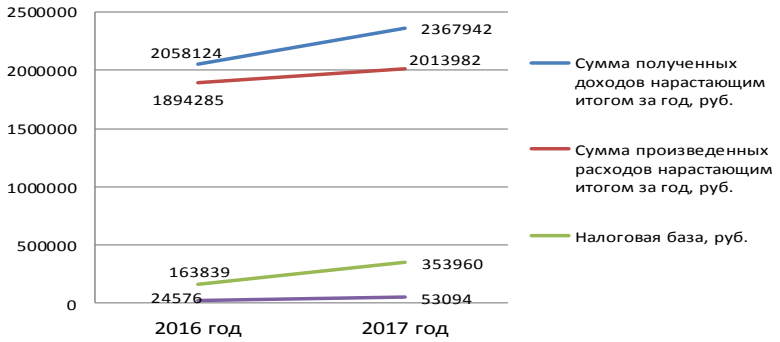
Показатель	2016, руб.	2017, руб.	Отклонение, руб.	Темп роста, %
Сумма полученных доходов нарастающим итогом за год	2 058 124	2 367 942	309 818	115,1
Сумма произведенных расходов нарастающим итогом за год	1 894 285	2 013 982	119 697	106,3
Налоговая база	163 839	353 960	190 121	216,0
Единый налог, уплачиваемый при применении упрощенной системы налогообложения	24 576	53 094	28 518	216,0

Основываясь на данных табл. 3, можно сделать следующий вы-

вод. Сумма единого налога, уплачиваемого при применении упрощенной системы налогообложения, за 2017 г. по сравнению с предыдущим увеличилась на 28 518 руб., или в два раза. Сумма налога увеличилась из-за роста налоговой базы на 190 121 руб. Рост указанного показателя вызван ростом суммы полученных за 2017 г. доходов по сравнению с предыдущим годом на 309 818 руб., или на 15,1 %, что связано с увеличением выручки от реализации, которая определяется двумя факторами: увеличением цены реализации услуг и увеличением объема предоставления бухгалтерских услуг за 2017 г. по сравнению с 2016 г., что положительно характеризует деятельность рассматриваемого предприятия и говорит о растущем спросе на данные услуги.

Следует также отметить, что в 2017 г. наблюдается рост произведенных расходов, учитываемых при исчислении налоговой базы. Так, размер расходов увеличился на 119 697 руб., или на 6,3 %.

Наглядно динамика суммы уплаченного ООО «Центр отчетности» единого налога и показателей налоговой базы за 2016–2017 гг. представлена на рис. 2.



Р и с. 2. Динамика единого налога и налоговой базы за 2016–2017 гг.

Факторный анализ раскрывает причины, под влиянием которых произошли наиболее значимые изменения в динамике и структуре налогов, сборов и страховых взносов:

$$Н = (НБ – ЛНБ) (Сн – ЛСн) – ЛН,$$

где Н – сумма налогов и других обязательных платежей; НБ – величина налоговой базы; ЛНБ – льгота по налоговой базе; Сн – ставка налогов и других платежей; ЛСн – льгота по ставке обязательного платежа; ЛН – льгота по сумме налогов и сборов.

Влияние величины налоговой базы, ставки налога, налоговых льгот на налоги и сборы можно определить при помощи приема

цепных подстановок. Налоговый кодекс Российской Федерации для большинства налогов определяет порядок их исчисления как произведение налоговой базы на соответствующую ей налоговую ставку (НБ × Сн). Поэтому в разрезе отдельных налогов, а в нашем случае единого налога, изучается влияние следующих факторов: величины налоговой базы, ставки налога. Расчеты производятся по следующим формулам:

1) изменение суммы начисленного налога под влиянием изменения ставки (АН нач Сн): АН нач Сн = (Сн1 – Сн0) НБ0, где Сн1, Сн0 – ставка налога отчетного и прошлого (базисного) налоговых периодов соответственно; НБ1, НБ0 – величина налоговой базы отчетного и прошлого (базисного) налоговых периодов соответственно;

2) изменение суммы начисленного налога под влиянием изменения налоговой базы (АН нач НБ): АН нач НБ = (НБ1 – НБ0) Сн1;

3) изменение суммы начисленного налога при изменении ставки и базы (АН нач Сн, НБ): АН нач Сн, НБ = НБ1 × Сн 1 – НБ0 × Сн0.

Так как известно, что налоговая ставка по единому налогу, уплачиваемого при применении упрощенной системы налогообложения, не изменялась в 2017 г., то используем формулу для определения изменения суммы налога под влиянием изменения налоговой базы:

$$\text{АН нач НБ} = (\text{НБ1} - \text{НБ0})\,\text{Сн1} = (353\,960 - 163\,839) \cdot 15\,\% = 28\,518 \text{ руб.}$$

Таким образом, под влиянием фактора «изменение налоговой базы» сумма исчисленного налога выросла на 28 518 руб.

Следующим этапом исследования проанализируем структуру платежей ООО «Центр отчетности» в бюджет и внебюджетные фонды. Данные представим в табл. 4.

Таблица 4

Анализ структуры платежей ООО «Центр отчетности» в бюджет и внебюджетные фонды за 2017 г.

Налог	Начислено		Уплачено		Отклонение	
	Сумма, руб.	Удельный вес, %	Сумма, руб.	Удельный вес, %	руб.	%
Единый налог, уплачиваемый при применении упрощенной системы налогообложения	53 094	18,7	53 094	19,7	–	1,0
Взносы в государственные внебюджетные фонды	231 216	81,3	215 976	80,3	–15 240	–1,0
Итого	284 310	100,0	269 070	100,0	–15 240	–

На основе данных табл. 4, можно отметить, что в структуре платежей в бюджет и внебюджетные фонды за 2017 г. львиную долю занимают взносы в государственные внебюджетные фонды, причем доля начисленных платежей в фонды составляет 81,3 % а доля уплаченных – 80,3 % в общей сумме платежей. Так, отклонение вызвано недоплатой рассматриваемым предприятием указанных платежей на сумму 15 240 руб.

Единый налог занимает лишь 18,7 % общих начислений за 2017 г. На изменение удельного веса в структуре уплаченных платежей (19,7 %) повлияла недоплата страховых взносов.

Рассчитаем налоговую нагрузку ООО «Центр отчетности» за 2017 г.

Отметим, что абсолютная налоговая нагрузка – это налоги и страховые взносы, подлежащие уплате в бюджет и во внебюджетные фонды, т. е. абсолютная величина налоговых обязательств хозяйствующих субъектов. В данный показатель включается фактически внесенные в бюджет налоговые платежи и перечисленные во внебюджетные фонды страховые взносы, а также недоимку по данным платежам.

В расчет абсолютной налоговой нагрузки не включается налог на доходы физических лиц, так как плательщиком этого налога являются физические лица, а предприятия выполняют роль налоговых агентов.

Страховые взносы являются обязательными платежами работодателя, поэтому учитывается при исчислении налогового бремени.

Для определения налоговой нагрузки в России разработана собственная методика Департамента налоговой политики Минфина России. Тяжесть налогового бремени по этой методике рассчитывают отношением всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации, включая выручку от прочей реализации (в процентах).

Таким образом, налоговая нагрузка ООО «Центр отчетности» за 2017 г. рассчитывается следующим образом: (сумма исчисленного единого налога + сумма начисленных страховых взносов во внебюджетные фонды) / выручка от реализации ×100 %:

$$\text{налоговая нагрузка} = (53\,094 + 231\,216) / 2\,368\,000 \times \times 100\,\% = 1{,}4\,\%.$$

Так, согласно данным отчета о финансовых результатах за 2017 г. выручка ООО «Центр отчетности» составила 2 368 000 руб., доля платежей в бюджет и внебюджетные фонды рассматриваемого предприятия в выручке составила 1,4 %, что является низким значением и говорит о том, что уплата налогов и страховых взносов не обременительно для хозяйствующего субъекта.

В мировой науке установлен верхний предел налогового изъятия, за которым пропадает интерес к предпринимательству. Сце-

нарный подход выделяет при этом два основных типа поведения: уход в тень и сворачивание деятельности. Такой предел получил название кривой Лаффера и составляет 30–35 % предпринимательского дохода. Обобщающие и частные показатели относительной налоговой нагрузки представляют собой систему аналитических коэффициентов налоговой нагрузки, рассчитываемых по методу начисления (выделяются группы коэффициентов налоговой нагрузки на выручку от реализации, на показатели прибыли, на величину издержек производства и обращения и др.). В знаменателе подобных показателей указывается источник уплаты налога, а в числителе – налоги, уплачиваемые за счет данного источника. Наиболее часто используемыми являются: налоговая нагрузка на выручку, налоговая нагрузка на прибыль (до налогообложения и чистую прибыль), налоговая нагрузка на себестоимость.

Рассчитаем частные показатели налоговой нагрузки ООО «Центр отчетности»:

$$\text{налоговая нагрузка на прибыль от продаж} = (53\,094 + 231\,216) / 236\,000 \cdot 100\,\% = 120{,}5\,\%;$$

$$\text{налоговая нагрузка на чистую прибыль} = (53\,094 + 231\,216) / 488\,000 \cdot 100\,\% = 58{,}3\,\%.$$

Следовательно, платежи в бюджет и внебюджетные фонды занимают свыше половины (58,3%) всей полученной чистой прибыли ООО «Центр отчетности» за 2017 г.

Важность анализа задолженности по налоговым платежам проявляется в том, что на просроченные налоговые платежи начисляются штрафы и пени, которые увеличивают налоговую нагрузку. Это позволяет определить налоги, по которым сложились наибольшие задолженности; выделить те виды обязательных платежей, которые вызывают у плательщиков наибольшие затруднения с уплатой, т. е. наиболее обременительны.

В заключение обозначим, что необходимо оптимизировать взаимодействие налогоплательщиков и налоговых органов и сократить временные затраты на это. Переход на электронный документооборот с налоговиками, безусловно, будет этому способствовать.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 657(100)

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА

Елена Алексеевна Васильева
Елена Владимировна Гудожникова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Elvasmalina@mail.ru, gudognikova-net@mail.ru

THE BASIC ACCOUNTING MODELS IN DIFFERENT COUNTRIES

Yelena Alekseyevna Vasilyeva
Yelena Vladimirovna Gudozhnikova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются основные модели организации бухгалтерского учета в разных странах мира. Дана характеристика четырех основных моделей бухгалтерского учета: англо-американской, европейской (континентальной), латиноамериканской, исламской.

Ключевые слова: модели бухгалтерского учета, англо-американская модель, континентальная модель, латиноамериканская модель, исламская модель.

The main accounting studies organization models in different countries are considered. The characteristic of the four main accounting models is given: English-American, European (continental), Latin American, Islamic.

Keywords: accounting model, Anglo-American model, continental model, Lasinoamerican model, Islamic model.

Способы и приемы ведения бухгалтерского учета в разных странах мира обладают определенным разнообразием. Тому, как организована работа бухгалтерии в той или иной стране мира, соответствуют определенные характеристики. Внимание уделяется разным разделам бухгалтерского учета. Но даже несмотря на то, что бухгалтеры и иные финансовые работники по всему миру используют единую международную систему ведения учета и отчетности, существуют очевидные отличия в вопросах ведения бухгалтерии в отдельных государствах.

В основе видимых отличий в разных аспектах организации бухгалтерии мы видим воздействие самых разных обстоятельств и причин, самыми значимыми из них можно назвать следующие: влияние ведущих теоретиков и профессиональных организаций; социально-экономические условия (степень развития производ-

© Васильева Е.А., Гудожникова Е.В., 2018

ства, управления, финансовой системы, уровень подготовки кадров и т. д.); правовое регулирование бухгалтерского учета; национальные особенности.

В настоящее время в мире не существует и двух стран, в которых бы порядок ведения бухгалтерии был абсолютно идентичным: на формирование специфических черт оказывают влияние налоговое и финансовое законодательство, государственный строй и особенности ведения хозяйства.

Тем не менее большинство экспертов-экономистов считают, что все страны мира допускается сгруппировать в рамках, определяющих четыре модели бухгалтерского учета, а именно: англо-американская; европейская (континентальная); латиноамериканская; исламская.

Стоит отметить, что англо-американская, европейская и латиноамериканская модели организации бухгалтерского учета настроены на исчисление финансового результата и определение прибыли. Сущность же исламской модели сводится в основном к контролю за сохранностью средств.

В странах с англоязычным населением организация бухгалтерии осуществляется исключительно высокопрофессионально. В этих странах нет всеобъемлющего и всеохватывающего контроля и координации со стороны государства. Профессиональные бухгалтеры и юристы объединены в ассоциации. Такие ассоциации пользуются авторитетом у государственных органов, ведется их совместная деятельность.

Основная цель учета в странах латинской Америки – это отражение и изучение инфляционных процессов в экономике. В странах, относящихся к Восточной Европе, учет главным образом осуществляется по заданиям и установкам государственных структур. Это касается не конкретно взятых бухгалтеров на предприятиях, а системы бухгалтерского учета и анализа в целом.

Рассмотрим англо-американскую модель организации бухгалтерского учета. Данная система ведения бухгалтерии применяется в таких государствах мира, как США, Великобритания, Австралия и Нидерланды. Она предполагает ориентацию на интересы инвесторов (акционеров корпораций) и кредиторов. В связи с этим каждая фирма стремится составлять отчетность по согласованному образцу, чтобы будущие вкладчики имели возможность соизмерять компании различных отраслей.

Для стандартизации бухгалтерского учета в странах англо-американской модели созданы специальные государственные ведомства. Например, в США эту функцию выполняет Совет по стандартам учета (FASB), а в Великобритании – Комитет по стандартам бухгалтерии (ASC).

Разберем континентальную модель организации бухгалтерского учета. Такой вариант организации бухгалтерии предполагает активное вмешательство государства в осуществление учета и отчетности в рамках компаний. В итоге – государственные ведомства формируют строгие стандарты формирования отчетов и ведения учетной политики, обязательные для всех субъектов хозяйствования и проводят проверки не менее одного раза в квартал.

Континентальной моделью ныне пользуются практически все страны – члены ЕС, а также Япония, Марокко и Россия [2].

Разберемся в латиноамериканской модели организации бухгалтерского учета. Эта модель также отличается активным вмешательством государства в деятельность компаний. Однако в отличие от континентальной модели – это делается не в целях контроля над бизнесом, а для более продуманного формирования бюджетно-налоговой политики на уровне страны. В отчеты, которые субъектам хозяйствования требуется представлять в государственные органы, включаются не только активы и пассивы, но и сведения, касающиеся аренды, страхования, налогов и т. п. Латиноамериканскую модель бухгалтерии используют все страны Южной Америки.

Проанализируем исламскую модель организации бухгалтерского учета. Такая система ведения бухгалтерии сформировалась под влиянием финансовых учреждений, действующих на базе принципов, прописанных в Коране. Поскольку данный религиозный труд ориентирован прежде всего на человеческие ценности, то в бухгалтерском учете существует масса специфических особенностей, не свойственных иным системам. Например, для ряда направлений деятельности запрещено получение спекулятивного дохода (такая графа даже отсутствует в отчетах), фирмы обязаны платить налог в пользу бедных, а также строго следить за исполнением своих обязательств перед контрагентами. Подобная система ведения бухгалтерии активно используется в Арабских Эмиратах, Саудовской Аравии, Омане и других исламских государствах [1].

Столь существенные отличия в вопросах организации бухгалтерии в разных странах мира не позволяет говорить о том, что одна модель является более совершенной, чем другая. В реальности каждая из них сформировалась в конкретных исторических, социальных и экономических условиях, что сделало ее наиболее приемлемой для специфических условий хозяйствования в рамках конкретно взятого государства.

Классификация моделей бухгалтерского учета способствует более точному определению сходства и различий между странами; может помочь в становлении в стране бухгалтерского дела и выбору системы, наиболее подходящей для данного государства. Кроме того, она является превосходным познавательным инстру-

ментом, представляющим прекрасную возможность сфокусироваться на ключевых странах, каждая из которых является примером подхода к формированию системы бухгалтерского учета и отчетности определенного типа. Для специалистов по бухгалтерскому делу классификация моделей становится ориентиром, позволяющим предсказывать исходя из опыта применения типовой модели, с какими проблемами может столкнуться страна, в которой действует такая же система учета.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зарапина, Л.В.* Учет в зарубежных странах: метод. пособие для самостоят. подготовки к зачету. Симферополь: Ун-т экономики и управления, 2014. 56 с.

2. *Мислявская, Н.А.* Бухгалтерский учет: учебник / Н.А. Мислявская, С.Н. Поленова. М.: Дашков и К, 2016. 591 с.

УДК 658.15

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ АКТИВОВ И КАПИТАЛА

Татьяна Владимировна Завьялова
Татьяна Валерьевна Булычева
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tprnina@rambler.ru, m-tatyana@list.ru

THE ANALYSIS OF ASSETS AND CAPITAL BUSINESS ACTIVITY INDICATORS

Tatyana Vladimirovna Zavyalova
Tatyana Valeryevna Bulychova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрена методика анализа показателей деловой активности активов, собственного и заемного капитала. Приведены формулы расчета коэффициентов эффективности использования собственного и заемного капитала; приведен пример расчета данных коэффициентов на материалах конкретного объекта исследования. Проведена прогнозная оценка показателей деловой активности, сформулированы выводы и предложения.

Ключевые слова: деловая активность, собственный капитал, заемный капитал, эффективность, коэффициент, оборачиваемость собственного и заемного капитала, анализ, прогноз, коэффициент, источники финансирования, уровень, структура, динамика, оборотные активы.

© Завьялова Т.В., Булычева Т.В., 2018

In the article the technique of the business activity indicators analysis of own and borrowed capital is considered. Formulas for calculating the efficiency coefficients for the use of own and borrowed capital are given; an example of calculating these coefficients on the materials of a particular research object is given. The forecast estimation of business activity indicators is made, conclusions and offers are formulated.

K e y w o r d s: business activity, equity, borrowed capital, efficiency, coefficient, turnover of own and borrowed capital, analysis, forecast, coefficient, sources of financing, level, structure, dynamics, current assets.

Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от его деловой активности, поэтому выбранная тема работы достаточно актуальна. Оценка деловой активности базируется на расчете различных показателей, характеризующих уровень эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Деловая активность оборотных активов выражается в показателях оборачиваемости. Обратим внимание на изменение показателей оборачиваемости оборотных активов ООО «Ультра Анжелс» проведем в табл. 1, рассчитав коэффициенты оборачиваемости и закрепления оборотных активов, а также продолжительность одного оборота.

Таблица 1

Показатели оборачиваемости оборотных активов ООО «Ультра Анжелс» за 2015–2017 гг.

№ строки	Показатель	2015	2016	2017	Абсолютное отклонение (2016 г. от 2015 г.)	Абсолютное отклонение (2017 г. от 2016 г.)
1	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	9 364	11 111	10 035	1 747	–1 076
2	Средние остатки всех оборотных активов, тыс. руб.	573	678	5 712	105	5 034
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (стр. 1 / стр. 2)	16,342	16,387	1,756	0,045	–14,631
4	Продолжительность одного оборота, дни (365 / стр. 3)	22,335	22,273	207,858	–62	185,585
5	Коэффициент закрепления оборотных активов (стр. 2 / стр. 1)	0,061	0,061	0,569	–	0,508

Итак, как видно из данных табл. 1 оборачиваемость оборотных активов в 2016 г. ускорилась на 0,045 оборота, а в 2017 г. замедлилась на 14,361 оборота. Как следствие такого изменения в 2016 г.

снизилась продолжительность одного оборота на 62 дня, а в 2017 г. – увеличилась на 185,585 дней. Таким образом, в 2016 г. оборотные активы использовались более эффективно, чем в 2015 г. Но в 2017 г. по сравнению с 2016 г. эффективность снижается, о чем свидетельствует изменение коэффициентов оборачиваемости.

Следует заметить, что наибольшую долю в составе оборотных активов занимают денежные средства и их эквиваленты, а также дебиторская задолженность, поэтому мы считаем необходимым отдельно проанализировать оборачиваемость денежных средств и дебиторской задолженности и проследить, как она изменяется в динамике.

Таблица 2

Анализ оборачиваемости денежных средств и их эквивалентов в ООО «Ультра Анжелс» за 2015–2017 гг.

№ строки	Показатель	2015	2016	2017	Абсолютное отклонение (2016 г. от 2015 г.)	Абсолютное отклонение (2017 г. от 2016 г.)
1	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	9 364	11 111	10 035	1 747	–1 076
2	Средние остатки денежных средств и их эквивалентов, тыс. руб.	95	101	5 076	6	4 975
3	Коэффициент оборачиваемости (стр. 1 / стр. 2)	98,568	110,009	1,976	11,441	–108,033
4	Продолжительность одного оборота, дни (365 / стр. 3)	3,703	3,317	184,72	–0,386	181,399
5	Коэффициент закрепления (стр. 2 / стр. 1)	0,010	0,009	0,505	–0,091	0,496

Итак, как видно из данных табл. 2, оборачиваемость денежных средств и их эквивалентов в 2016 г. ускорилась на 11,441 оборота, а в 2017 г. замедлилась на 108,033 оборота. Как следствие такого изменения в 2016 г. снизилась продолжительность одного оборота на 0,386 дня, а в 2017 г. – увеличилась на 181,399 дней. Таким образом, в 2016 г. денежные средства и их эквиваленты использовались более эффективно, чем в 2015 г. Но в 2017 г. по сравнению с 2016 г. эффективность снижается, о чем свидетельствует изменение коэффициентов оборачиваемости.

Следующим этапом анализа мы считаем необходимым проанализировать оборачиваемость дебиторской задолженности (табл. 3).

Таблица 3

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Ультра Анжелс» за 2015–2017 гг.

№ строки	Показатель	2015	2016	2017	Абсолютное отклонение (2016 г. от 2015 г.)	Абсолютное отклонение (2017 г. от 2016 г.)
1	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	9 364	11 111	10 035	1 747	–1 076
2	Средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	185	215	343	30	128
3	Коэффициент оборачиваемости (стр. 1 / стр. 2)	50,616	51,679	29,256	1,063	–22,423
4	Продолжительность одного оборота, дни (365 / стр. 3)	7,211	7,062	12,476	–149	5,414
5	Коэффициент закрепления (стр. 2 / стр. 1)	0,019	0,019	0,034	–	0,015

Как видно из данных табл. 3, оборачиваемость дебиторской задолженности в 2016 г. ускорилась на 1,063 оборота, а в 2017 г. замедлилась на 22,423 оборота. Как следствие такого изменения в 2016 г. снизилась продолжительность одного оборота на 149 дней, а в 2017 г. – увеличилась на 5,414 дней. Таким образом, в 2016 г. денежные средства и их эквиваленты использовались более эффективно, чем в 2015 г. Но в 2017 г. по сравнению с 2016 г. эффективность снижается, о чем свидетельствует изменение коэффициентов оборачиваемости.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свой капитал. Как правило, к этой группе относятся различные коэффициенты оборачиваемости: оборачиваемость собственного капитала; оборачиваемость инвестированного капитала; оборачиваемость кредиторской задолженности; оборачиваемость заемного капитала.

Оборачиваемость собственного капитала (Коск), исчисляемая в оборотах, определяется как отношение объема реализации (продаж) (N) к среднегодовой стоимости собственного капитала (СК), обороты:

$$Коск = N / Среднегодовая\ стоимость\ СК.$$

Этот показатель характеризует различные аспекты деятельности: с коммерческой точки зрения он отражает либо излишки продаж, либо их недостаточность; с финансовой – скорость оборота

вложенного капитала; с экономической – активность денежных средств, которыми рискует вкладчик.

Если данный показатель значительно превышает уровень реализации над вложенным капиталом, то это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того предела, за которым кредиторы начинают активнее участвовать в деле, чем собственники компании. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу увеличивается, растет также риск кредиторов, в связи с чем, компания может иметь серьезные затруднения, обусловленные уменьшением доходов или общей тенденцией к снижению цен. Напротив, низкий показатель означает бездействие части собственных средств. В этом случае показатель оборачиваемости собственного капитала указывает на необходимость инвестирования собственных средств в другой более подходящий источник доходов.

Аналогичным показателем является коэффициент оборачиваемости заемного капитала, который рассчитывается как отношение объема реализации (продаж) (N) к среднегодовой стоимости заемного капитала (ЗК), обороты:

Козк = N / Среднегодовая стоимость ЗК.

Еще одним показателем является оборачиваемость инвестиционного капитала (ИК) (обороты):

ИК = N / СК + Долгосрочные обязательства.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается как частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость кредиторской задолженности (КЗ) и показывает, сколько компании требуется сделать оборотов инвестиционного капитала для оплаты, выставленных ей счетов. Формула для расчета оборачиваемости кредиторской задолженности выглядит следующим образом:

Оборачиваемость кредиторской задолженности (Окз) =
= Себестоимость реализованной продукции / Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности.

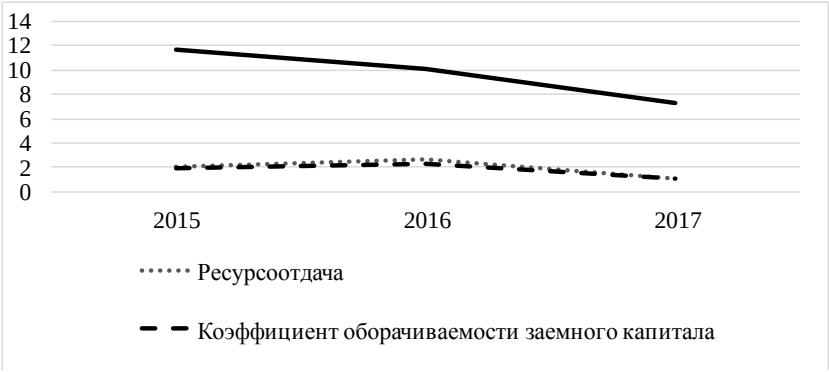
Коэффициент платежеспособности (отношение собственного капитала к заемным средствам) показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных. Расчет показателей деловой активности капитала произведем в табл. 4.

Для более наглядного представления о деловой активности предприятия составим диаграмму в виде графиков (рис. 1). Коэффициент оборачиваемости собственного капитала приравнивается к коэффициенту инвестиционного капитала и поэтому на рисунке не представлен.

Таблица 4

Анализ показателей деловой активности капитала ООО «Ультра Анжелс» за 2015–2017 гг.

Показатель	2015	2016	2017	Отклонение	
				2016 г. от 2015 г.	2017 от 2016 г.
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	2,040	2,597	1,128	0,557	–1,469
Коэффициент отдачи собственного капитала (коэффициент оборачиваемости собственного капитала)	–16,371	–16,559	74,333	–0,188	90,892
Коэффициент отдачи заемного капитала (коэффициент оборачиваемости заемного капитала)	1,936	2,268	1,095	0,332	–1,173
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	11,719	10,064	7,319	–1,655	–2,745
Коэффициент оборачиваемости инвестиционного капитала	–16,371	–16,559	74,333	–0,188	90,892
Коэффициент платежеспособности	–0,149	–0,180	0,011	–0,031	0,191



Р и с. 1. Динамика коэффициентов деловой активности собственного и заемного капитала за 2015–2017 гг.

Динамика коэффициентов деловой активности рисует перед нами крайне неоднозначную картину. Так, коэффициент оборачиваемости инвестиционного капитала в 2017 г. резко улучшается, что свидетельствует о повышении эффективности использования

собственных средств. В первую очередь это вызвано ростом нераспределенной прибыли на предприятии.

Основные пути повышения эффективности работы:

1) необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов;

2) улучшать качество выполняемых работ, что приведет к росту конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ;

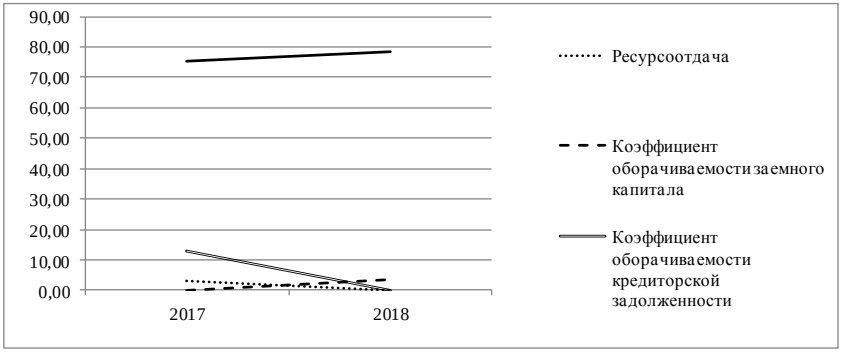
3) важную роль занимает увеличение объема выполняемых работ за счет более полного использования производственных мощностей предприятия;

4) сокращение затрат на производство за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования;

5) проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

Выполнение этих предложений значительно повысит получаемую выручку на предприятии. Реализация данных мероприятий позволит увеличить выручку в 2018 г. до 12 432 тыс. руб., что на 1 321 тыс. больше, чем в 2016 г. и на 985 тыс. больше, чем в 2017 г. Изменение выручки от продаж приведет к увеличению нераспределенной прибыли, что в свою очередь позволит улучшить показатели деловой активности.

Наглядно изменение коэффициентов деловой активности от внедрения предложенных нами мероприятий представлено на рис. 2.



Р и с. 2. Прогноз коэффициентов деловой активности собственного и заемного капитала на 2017–2018 гг.

Очевидно, что показатели деловой активности значительно улучшатся и вырастут, если сформулированные нами предложения будут реализованы.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 658.15:336.71:330.3

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ БАНКА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ольга Викторовна Золкина
ПАО «Муссон» (г. Севастополь)
E-mail: ola_klmts@mail.ru

IMPROVING OF THE BANK'S EARNINGS MANAGEMENT POLICIES IN THE INNOVATION ECONOMY

Olga Viktorovna Zolkina
«Musson» PJSC (Sevastopol)

Банковская деятельность является катализатором национальной экономики. Поддержка стабильности банковского сектора и стимулирование его роста в инновационной экономике вызывает необходимость совершенствования политики управления доходами банка. Целью исследования стали эмпирическое обоснование и на этой основе развитие и углубление теоретических положений и практических рекомендаций по совершенствованию политики управления доходами банка в инновационной экономике. На основании проведенных эмпирических исследований можно выделить необходимые методы совершенствования политики управления доходами. Исходя из этого предложены направления совершенствования политики управления доходами банка.

К л ю ч е в ы е с л о в а: доходы банка, структура доходов, политика управления доходами.

The banking activity is a catalyst for the national economy. Supporting the stability of the banking sector and stimulating its growth in the innovative economy raises the need to improve the bank's revenue management policy. The aim of the research was to become empirical substantiation and on this basis the development and deepening of theoretical positions and practical recommendations for improving the bank's income management policy in the innovative economy. Based on empirical studies, it is possible to identify the necessary methods for improving the income management policy. Proceeding from this, the directions of improvement of the bank's income management policy are suggested.

K e y w o r d s: bank revenues, income structure, income management policy.

Поиск путей социально-экономического развития общества в инновационной экономике во многом определяется надежностью банковской системы и адекватностью ее деятельности реальным экономическим условиям. Банковская деятельность является катализатором национальной экономики, фундаментом государственного финансирования, активизирует предпринимательскую деятельность [5, с. 356]. Анализ отечественного производства показывает, что его возрождение и развитие невозможны без активного вмешательства банковских ресурсов.

© Золкина О.В., 2018

В последние годы банковский сектор приобрел признаки динамической системы, которая характеризуется высокими темпами роста активов, обязательств и капитала и приобретает качественно новые признаки, присущих субъектам рыночной экономики [4, с. 136].

Поддержка стабильности банковского сектора и стимулирование его роста в инновационной экономике вызывает необходимость совершенствования политики управления доходами банка, разработки и применения научно обоснованных организационно-экономических механизмов управления банковскими структурами, которые могут гибко и быстро реагировать на изменения в рыночной среде. Особую актуальность в сегодняшних условиях приобретают вопросы, связанные с обеспечением эффективности деятельности банков в условиях роста конкуренции, в разрезе обеспечения доходности банковской деятельности.

Вопросы повышения эффективности банковской деятельности, совершенствование доходности банков нашли видное место в работах выдающихся экономистов как в прошлом, так и современности. Большой вклад в исследование банковского дела, денежного обращения и кредита сделали Дж. Бьюкенен, Дж. Гэлбрейт, Е. Долан, Дж.М. Кейнс, С. Кемнет, А. Лаффер, Д.Е. Линдсей, К. Маркс, Дж.С. Милль, Ф. Неймарк, Дж. Робинсон, Д. Рикардо, П. Самуэльсон, А. Смит, И. Фишер, М. Фридман, А. Филипс, Л. Харрис, Ф. Хайек, Дж. Хикс и др.

Особенности формирования банковской системы в переходный период достаточно активно изучаются современными отечественными исследователями. Отдельные аспекты денежно-кредитных отношений, банковской деятельности исследовались в работах Л. Абалкина, Г. Белоглазова, Е. Балацкого, Л. Видясова, Е. Жукова, Л. Красавина, О. Лаврушина, В. Полякова, А. Илларионова, В. Шенаева и многих других.

Банковские исследования постоянно обогащаются новыми научными разработками, но их практическая результативность еще недостаточна.

Особенная актуальность проблем эффективности банковской деятельности в условиях инновационной экономики и недостаточная теоретическая разработка и эмпирическое обоснование ряда проблем политики управления доходами банка обусловили постановку цели и задач исследования.

Целью исследования стали эмпирическое обоснование и на этой основе развитие и углубление теоретических положений и практических рекомендаций по совершенствованию политики управления доходами банка в инновационной экономике.

Методология и методика исследования базируется на общена-

учных и специальных методах познания, дедуктивном подходе к изучению условий и возможностей развития банковских учреждений, а также на применении метода сравнительного анализа, метода научной абстракции, метода системного анализа, логической аргументации, сравнения, моделирования и обобщения.

В связи с возрастающей ролью банковской системы в обслуживании экономических субъектов, необходимостью совершенствования политики управления доходами банка возрастает роль и значение анализа финансового состояния банка, составной частью которого выступает анализ доходов и расходов коммерческого банка.

Российские банки вынуждены работать в условиях повышенных рисков, чаще, чем их зарубежные партнеры оказываются в кризисных ситуациях. Прежде всего, это связано с недостаточной оценкой собственного финансового положения, доходов и расходов, надежности и устойчивости обслуживаемых клиентов.

Зарубежные методики анализа доходов и расходов банка в условиях России практически неприменимы или недостаточно эффективны, поскольку существуют определенные противоречия между российской системой ведения бухгалтерского учета и составлением финансовой отчетности и используемыми в западных странах системами [1, с. 25]. В отечественной практике анализа банковской деятельности также не существуют единые методические рекомендации. Банки и территориальные подразделения ЦБ РФ ориентированы на собственные разработки и основные показатели, установленные Центробанком в виде обязательных рекомендаций и нормативов [7].

Проведение эмпирического исследования в виде структурного анализа доходов банка на примере крупного представителя банковской сферы возможно станет эффективною основою для совершенствования политики управления доходами банка в инновационной экономике.

Целью структурного анализа доходов банка является: выявление основного фактора доходности; изучение целевого рынка банковских услуг, соответствующего основному фактору доходности для изучения возможности сохранения данного источника в будущем; определение степени стабильности дохода. На основании структурного анализа доходов ПАО АКБ «Росбанк» предлагается совершенствование политики управления доходами банка.

Стратегия развития ПАО АКБ «Росбанк» формируется в соответствии с планом Группы Societe Generale «Амбиции 2015», согласно которому Россия должна стать вторым рынком по размеру бизнеса и по доли прибыли в Группе после Франции. В соответствии с данной программой стратегическое развитие Банка основывается на четырех критериях:

1) конкурентоспособность бизнес-направлений;
2) синергия с бизнесом всей группы;
3) оптимизация расходов;
4) прибыльность.

В рамках указанной стратегии были осуществлены преобразования в структуре российских активов группы. На ближайшие годы перед ПАО АКБ «Росбанк» стоит задача повысить коммерческую и операционную эффективность и сделать бизнес более клиентоориентированным. Для этого разработан комплекс мер, направленных на построение более эффективной организационной структуры и трансформация бизнес-модели.

Доходы являются одними из главных объектов управления банковским учреждением. Их анализ является неотъемлемой составляющей для осуществления эффективного управления банковским учреждением, осуществление планирования и прогнозирования.

Общая сумма доходов ПАО АКБ «Росбанк» имеет за четыре года негативную динамику (табл. 1).

Таблица 1

Доходы ПАО АКБ «Росбанк» в 2013–2016 гг., тыс. руб.

Вид доходов	2013	2014	2015	2016
Процентные доходы	687 050	705 298	686 070	563 610
Комиссионные доходы	251 138	258 607	208 076	195 590
Торговые доходы	40 376	52 504	32 030	30 985
Другие операционные доходы	13 891	14 327	14 491	16 882
Всего доходов:	992 455	1 030 736	940 667	807 067
процентных	687 050	705 298	686 070	563 610
непроцентных	305 405	325 438	254 597	243 457

Имеет смысл рассмотреть детальнее изменение каждого вида доходов ПАО АКБ «Росбанк» за период с 2013 по 2016 г. Процентные доходы имеют неодинаковые значения на протяжении исследуемого периода. С 2013 по 2016 годы процентные доходы имеют примерно одинаковые значения, колеблясь в размере 700 млн руб. В 2016 г. процентные доходы уменьшились, достигнув значения 563 млн руб.

Комиссионные доходы имеют неодинаковые значения на протяжении исследуемого периода. В 2013–2014 гг. комиссионные доходы имеют примерно одинаковые значения, колеблясь в размере 255 млн руб. В период с 2015 по 2016 г. комиссионные доходы уменьшились, достигнув значения в среднем 200 млн руб. Рост в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составил 3 %, затем наблюдается снижение на 21 %.

Торговые доходы ПАО АКБ «Росбанк» наибольшее значение имеют в 2013 г., достигая отметки в 52 504 тыс. руб. Наименьшее значение они имеют в 2016 г. – 30 985 тыс. руб.

Другие операционные доходы в период с 2013 по 2015 г. находятся примерно на одинаковом уровне. Однако в 2016 г. другие операционные доходы увеличились до 16 882 тыс. руб.

Для оценки эффективности банковской деятельности предусматривается перегруппировка доходных статей отчета о финансовых результатах банка в соответствии с типовыми направлениями доходов различают: процентные доходы, основным источником которых являются производительные активы, и непроцентные доходы банка, содержащих комиссионные, торговые, другие операционные и непредвиденные доходы. Предварительный анализ осуществляется по этим направлениям доходов [3, с. 15].

Горизонтальный анализ доходов ПАО АКБ «Росбанк» осуществляется на основании данных табл. 2.

Таблица 2

Динамика доходов ПАО АКБ «Росбанк» в 2013–2016 гг.

Вид доходов	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2016 г. к 2013 г.
Абсолютное значение, тыс. руб.				
Процентные доходы	18 248	–19 228	–122 460	–123 440
Комиссионные доходы	7 469	–50 531	–12 486	–55 548
Другие операционные доходы	436	164	2 391	2 991
Всего доходов:	38 281	–90 069	–133 600	–185 388
процентных	18 248	–19 228	–122 460	–123 440
непроцентных	20 033	–70 841	–11 140	–61 948
Относительное значение, %				
Процентные доходы	102,66	97,27	82,15	82,03
Комиссионные доходы	102,97	80,46	94,00	77,88
Торговые доходы	130,04	61,00	96,74	76,74
Другие операционные доходы	103,14	101,14	116,50	121,53
Всего доходов:	103,86	91,26	85,80	81,32
процентных	102,66	97,27	82,15	82,03
непроцентных	106,56	78,23	95,62	79,72

В целом в течение исследуемого периода динамика доходов ПАО АКБ «Росбанк» неодинакова. Если рассмотреть конкретнее, то процентные доходы увеличились лишь в 2014 г., а в течение

следующих периодов их величина уменьшается. В частности, в 2014 г. процентные доходы увеличились на 18 248 тыс. руб., или на 2,66 % по сравнению с 2013 г. В 2015 г. данный вид доходов уменьшился почти на 3 %, или 19 228 тыс. руб. В 2016 г. величина процентных доходов значительно уменьшилась на 18 %, что составляет 122 460 тыс. руб. В целом за период с 2013 по 2016 г. процентные доходы уменьшились на 123 440 тыс. руб.

Динамика комиссионных доходов имеет схожие колебания с процентными. В 2014 г. по сравнению с 2013-м их размер увеличился на 3 %, что составляет 7 469 тыс. руб. В дальнейшем объем комиссионных доходов уменьшается: в 2015 г. – на 50 531 тыс. руб. (19,5 %), 2016 г. – на 12 486 тыс. руб. (6 %). В целом в течение исследуемого периода комиссионные доходы уменьшились на 55 548 тыс. руб.

Динамика торговых доходов имеет аналогичную структуру динамике процентных и комиссионных доходов. В 2014 г. по сравнению с 2013-м их объем увеличился на 30 % (12 128 тыс. руб.). Однако в 2015 г. размер торговых доходов уменьшился на 20 474 тыс. руб., или 39 %, в 2016 г. – на 1 045 тыс. руб., или 3,26 %. В целом в течение периода с 2013 по 2016 г. объем торговых доходов уменьшился на 9 391 тыс. руб., что составляет 33,26 %.

Размер прочих операционных доходов увеличивается на протяжении исследуемого периода. В частности, в 2014 г. их объем вырос на 3,14 % (436 тыс. руб.), 2015 г.– на 1,14 (164 тыс.), 2016 г. – на 16,5 % (2 391 тыс. руб.) В целом объем других операционных доходов вырос на 2 991 тыс. руб. в течение периода.

В целом размер доходов ПАО АКБ «Росбанк» вырос в 2014 г. на 38 281 тыс. руб., или 3,86 %. В 2015 г. доходы уменьшились на 90 069 тыс. руб., или 8,74 %. В 2016 г. объем доходов банка уменьшился на 133 600 тыс. руб., или 14,2 %. За период с 2010 по 2013 г. доходы банка сократились на 185 388 тыс. руб. (18,68 %).

В течение 2013–2016 гг. банк работал убыточно. Такие результаты были вызваны рядом внутренних и внешних факторов, а именно негативными тенденциями в экономике, низкой эффективностью работы в корпоративном сегменте и значительным объемом резервов, что не было компенсировано усилиями, направленными на контроль над расходами. Большое влияние на ухудшение результатов экономической деятельности оказало ухудшение условий экономики и финансовых рынков, что не позволило банку развернуть стратегию роста [2].

Все виды доходов, которые получает банк, имеют не одинаковый удельный вес в общей величине. Поэтому с целью исследования структуры доходов ПАО АКБ «Росбанк» рассмотрим табл. 3, в

которой отражена доля каждого вида доходов банка за период с 2013 по 2016 г.

Таблица 3

Структура доходов ПАО АКБ «Росбанк» в 2013–2016 гг.

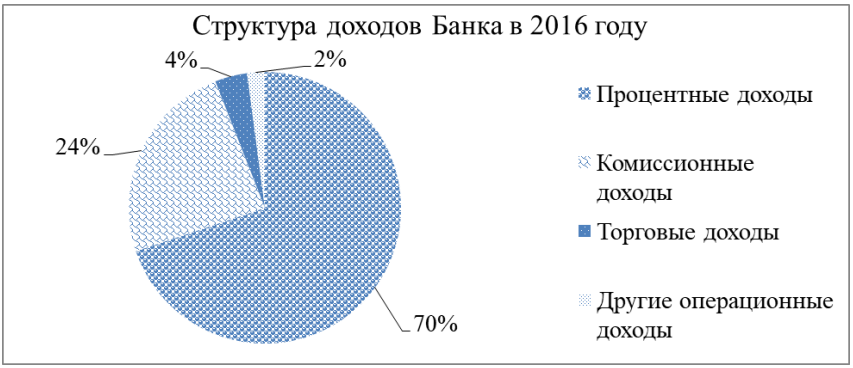
Вид доходов	2013	2014	2015	2016
Процентные доходы	69,23	68,43	72,93	69,83
Комиссионные доходы	25,30	25,09	22,12	24,23
Торговые доходы	4,07	5,09	3,41	3,84
Другие операционные доходы	1,40	1,39	1,54	2,09
Всего доходов:	100,00	100,00	100,00	100,00
процентных	69,23	68,43	72,93	69,83
непроцентных	30,77	31,57	27,07	30,17

В структуре доходов наибольший удельный вес занимают процентные доходы, однако их удельный вес колеблется в течение исследуемого периода: в 2014 г. их количество уменьшилось на 1 % в структуре, в дальнейшем увеличилось на 4 %. На конец 2016 г. доля процентных доходов в общей структуре составила 69,83 %. На втором месте в структуре доходов банка находятся комиссионные доходы. Их удельный вес уменьшается в течение периода 2013–2015 гг. с 25,3 до 22,12 %. Однако на 31 декабря 2016 г. доля данного вида доходов увеличилась, составив 24,23 % от общего. Меньший удельный вес, чем предыдущие виды доходов имеют торговые доходы: их доля колеблется в пределах от 3,41 % в 2015 г. до 5,09 % в 2014 г. В динамике удельный вес данного вида доходов постепенно уменьшается, составив 3,84 % от общей величины доходов банка. Наименьший удельный вес имеют прочие операционные доходы. В 2013–2014 гг. их доля составляет около 1,4 % от общего, в дальнейшем она возрастает до уровня 2,09 % в 2016 г. Таким образом, наибольший удельный вес в структуре доходов ПАО АКБ «Росбанк» в период с 2013 по 2016 г. имеют процентные доходы, а наименьшую – прочие операционные доходы.

Структура доходов банка в 2016 г. представлена на рисунке.

Рисунок показывает, что в структуре доходов банка за 2016 г. наибольшее значение занимают процентные доходы, составляя 70 %. Четверть составляют комиссионные доходы. Наименьший удельный вес имеют торговые доходы (4 %) и другие операционные доходы (2 %).

Таким образом, наибольший удельный вес в структуре доходов ПАО АКБ «Росбанк» в период с 2013 по 2016 г. имеют процентные доходы, а наименьшую – прочие операционные доходы.



Структура доходов ПАО АКБ «Росбанк» в 2016 г.

Важным этапом в анализе доходов банка является расчет коэффициентов, которые характеризуют эффективность работы учреждения с точки зрения доходности [2, с. 77].

Расчет коэффициентов (так называемый коэффициентный анализ) и сравнение их с нормативными значениями в ПАО АКБ «Росбанк» приведены в табл. 4.

Таблица 4

Коэффициентный анализ доходов ПАО АКБ «Росбанк» в 2013–2016 гг.

Коэффициент	2013	2014	2015	2016	Оптимальное значение
Отношение прибыли к активам банка, %	–5	–2	–23	–1	1–4
Отношение прибыли к доходам банка, %	–28	–12	–121	–8	8–20
Отношение доходов к активам банка, %	18	18	19	17	14–22
Отношение процентных доходов к активам банка, %	12	12	14	12	10–18
Отношение процентной маржи к доходным активам банка, %	5	9	9	7	1–3
Отношение процентной маржи к активам банка, %	4	7	7	5	1–4
Отношение процентных доходов к процентным расходам, %	152	261	209	175	110–125
Удельный вес непроцентных доходов в доходах банка, %	31	32	27	30	5–15
Отношение непроцентных расходов к доходам банка, %	10	7	8	8	10–25

Окончание табл. 4

Коэффициент	2013	2014	2015	2016	Оптимальное значение
Отношение процентных доходов к основному капиталу банка	0,598	0,478	0,342	0,324	1,2–1,7
Отношение процентной маржи к основному капиталу банка, %	20	29	18	14	10–35
Отношение процентной маржи к доходам банка, %	24	42	38	30	6–8
Отношение непроцентных доходов к активам банка, %	5	6	5	5	1–3
Удельный вес доходных активов в активах банка	0,803	0,823	0,830	0,760	0,75–0,85
Отношение доходных активов к платным пассивам, %	99	106	110	111	>1,0
Отношение доходных активов к основного и дополнительного капитала банка, %	39	32	20	28	8–18
Отношение бездоходных активов к капиталу банка, %	128	96	89	84	0,5–2,0
Отношение процентных доходов к платным пассивам	0,151	0,157	0,187	0,174	Определяет банк

Произведенный коэффициентный анализ доходов банка позволяет сделать следующие выводы. Работу активов можно назвать неэффективной из-за того, что показатель не соответствует нормативному значению. Кроме того, расчетное значение коэффициента является отрицательным из-за того, что банковское учреждение работало убыточно и не получала прибыль за исследуемый период.

Также убыточная деятельность повлияла и на коэффициент отношения прибыли к доходам банка, ведь показатель имеет отрицательное значение и не соответствует нормативному. Показатель доходности одного рубля активов соответствует нормативному значению в течение всего периода. Показатель отношения процентных доходов к активам банка соответствует нормативным значениям и говорит об эффективности вложений.

Доходные активы работают не эффективно, о чем говорит несоответствие нормативному значению коэффициента отношение процентной маржи к доходным активам банка.

Следующий показатель характеризует эффективность управления спрэдом. Нормативному значению данный коэффициент соответствует лишь в 2013 г. Показатель отношения процентных доходов к процентным расходам показывает покрытие процентных

расходов процентными доходами. Расчетное значение показывает, что процентные расходы полностью покрываются процентными доходами. Удельный вес непроцентных доходов в доходах банка имеет большее значение, чем нормативное [6, с. 20].

Следовательно, банку необходимо увеличивать долю процентных доходов и уменьшать долю комиссионных и прочих операционных доходов.

Следующий показатель говорит о качестве управления расходами банка, потому что значение соответствует нормативному. Коэффициент отношение процентных доходов к основному капиталу банка меньше, чем нормативное значение. Это говорит о том, что процентные доходы не покрывают размер основного капитала банка. Отношение процентной маржи к основному капиталу банка соответствует нормативным значениям, что говорит об эффективности управления спрэдом.

Следующий показатель превышает нормативные значения, из чего можно сделать вывод, что процентная политика банка неэффективна. Коэффициент отношение непроцентных доходов к активам банка превышает нормативные значения, что говорит о невозможности использования внутрибанковских резервов. Удельный вес доходных активов в общих активах колеблется в пределах нормы в течение всего исследуемого периода.

Отношение доходных активов к платным пассивам больше единицы в течение 2014–2016 гг. Однако в 2013 г. норматив не выполнен. Показатель отношения доходных активов к основному и дополнительному капиталу банка превышает нормативное значение. Коэффициент отношения бездоходных активов к капиталу банка колеблется в пределах нормы в течение всего исследуемого периода.

Таким образом, на основании проведенных эмпирических исследований можно сделать вывод, что для ПАО АКБ «Росбанк» необходимо выделить два основных метода совершенствования политики управления доходами – это метод общего фонда средств и метод распределения и конверсии активов, каждый из которых имеет свои преимущества и определенные недостатки.

Исходя из этого совершенствование политики управления доходами ПАО АКБ «Росбанк» должно быть направлено: на стабилизацию или увеличение чистого процентного дохода; стабилизацию или увеличение рыночной стоимости кредитной организации; контроль над затратами, не связанными с выплатой про-центов; снижение налогов; поддержание качества банковских ссуд; обеспечение требований по ликвидности; приобретение достаточного капитала; управление внебалансовой деятельностью.

Таким образом, проведение эмпирических исследований доходности банка дает возможность предлагать пути совершенство-

вания политики управления доходами банка в инновационной экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аверчев, И.И.* Подготовка международной финансовой отчетности российскими предприятиями и банками // Консалтинг. 2015. № 8. С. 24–29.

2. *Воропаева, С.В*. Особенности функционально-стоимостного подхода к анализу прибыли коммерческого банка // Бухгалтерський учет в кредитних организациях. 2015. № 9. С. 76–92.

3. *Карчева, Г.Т.* Системний аналіз ефективності діяльності банків України // Вісник Національного банку України. 2015. № 11. С. 12–17.

4. *Коломиец, В.Н.* Тенденции развития банковской сферы / В.Н. Коломиец, О.В. Коломиец // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків» (14–15 жовтня 2010 р.). Черкаси, 2010. С. 135–137.

5. *Радева, М.Н.* Инновационное развитие экономики Украины // Proceedings of Materials of International Scientific-Practical Conference Dedicated to the 90 Birth Anniversary of Professor George Papava «Actual problems of economies of post communist countries at current stage» (28–29 June 2013). Tbilisi, 2013. S. 367–368.

6. *Сербина, О.Г.* Зарубіжний досвід регулювання банківської діяльності // Вісник Львівської державної фінансової академії. 2014. № 14. С. 16–21.

7. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: утв. распоряжением Правительства РФ от 8 дек. 2011 г. № 2227-р // Российская Газета: [интернет-портал]. [М.], 1998–2018. Режим доступа: rg.ru/pril/63/14/41/2227 strategiia.doc. Загл. с экрана.

УДК 351.72

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Елена Викторовна Зотова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ezotova@rucoop.ru

PROBLEMS OF ORGANIZATION OF FINANCIAL CONTROL IN THE REPUBLIC OF MORDOVIA

Yelena Viktorovna Zotova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрываются вопросы, связанные с организацией внешнего контроля органов самоуправления на региональном уровне. Затронуты вопросы

© Зотова Е.В., 2018

формирования контролирующих органов, определения их статуса и полномочий. Раскрыты противоречия в действующем законодательстве по вопросам функционирования контролирующих органов.
К л ю ч е в ы е с л о в а: органы местного самоуправления, внешний контроль, контрольно-счетная палата.

The article reveals the issues related to the organization of external control of self-government bodies at the regional level. The issues of formation of controlling bodies, determination of their status and powers are touched upon. Discrepancies are revealed in the current legislation on the functioning of controlling bodies.
K e y w o r d s: local self-government bodies, external control, control and accounting chamber.

Лимская декларация принципов контроля гласит, что организация контроля является обязательным элементом управления финансовыми средствами, где контролирующие органы не только должны проверять законность и правильность распределения финансовых ресурсов, но и эффективность и разумность их использования [2, с. 3].

В Республике Мордовия принято решение о создании органов внешнего муниципального финансового контроля в 23 муниципальных образованиях: один – в городских округах; 22 – муниципальных районах.

Принятый в 2011 г. закон № 6-ФЗ внес определенную ясность в процесс формирования контрольно-счетных органов муниципальных образований в России. Данный нормативно-правовой акт закрепляет новое наименование муниципального органа – контрольно-счетный орган, а также вводит термин «внешний муниципальный финансовый контроль» в отношении деятельности контрольно-счетных органов [2, с. 166].

К органам внешнего контроля местного самоуправления относятся контрольно-счетная палата, которая утверждена представительными органами городского округа Саранск и контрольно-счетные комиссии, созданные в каждом районе Республики Мордовия. Решениями Советов депутатов муниципальных районов Республики Мордовия утверждены положения о контрольно-счетной палате, положения о контрольно-счетной комиссии, внесены изменения в статьи уставов муниципальных районов «Контрольно-счетная комиссия муниципального района».

Контрольно-счетная палата городского округа Саранск является постоянно действующим органом внешнего муниципального контроля и входит в структуру органов местного самоуправления городского округа Саранск. Срок полномочий председателя и аудиторов контрольно-счетной палаты составляет пять лет. Контрольно-счетная палата осуществляет внешний муниципальный финансовый контроль в отношении органов местного самоуправления и муниципальных органов, муниципальных учреждений и муници-

пальных унитарных предприятий, и организаций, которые используют имущество, находящееся в собственности городского округа Саранск; а также осуществляет проверки соблюдения условий получения ими субсидий, кредитов, гарантий за счет средств бюджета городского округа Саранск организациями. Контрольно-счетная палата проводит контроль в форме контрольных или экспертно-аналитических мероприятий, по результатам которых составляется акт, отчет или заключение.

Контрольно-счетные комиссии муниципальных районов Республики Мордовия, за исключением городского округа Саранск, являются постоянно действующими органами внешнего контроля. Они образуются советами депутатов муниципальных районов и им подотчетны. Они наделены организационной и функциональной независимостью и осуществляют свою деятельность самостоятельно. Таким образом, в Республике Мордовии в соответствии с законом № 131-ФЗ от 6 октября 2003 г. при формировании органов внешнего контроля во всех районах выбран первый способ их формирования – выборы и контрольный орган образовался как самостоятельный орган местного самоуправления, за исключением городского округа Саранск, там избран второй способ, когда контрольный орган входит в структуру муниципального образования.

При формировании контроль-счетных органов очень важно определить его статус. В соответствии с законом № 6-ФЗ (п. 7 ст. 3) контрольно-счетный орган субъекта РФ обладает правами юридического лица. Но согласно п 8. ст. 3 данного закона для муниципальных образований это требование не является обязательным, муниципальное образование может обладать правами юридического лица [3, с. 168].

Как показал анализ, правом юридического лица обладает только контрольно-счетный орган городского округа Саранск, что составляет 4,5 %. Контроль-счетные комиссии, созданные в 22 муниципальных районах (95,5 %) статуса юридического лица не имеют. Отсутствие статуса юридического лица для контрольно-счетных органов, на наш взгляд, усложняет обеспечение их организационной и функциональной независимостью как органов финансового контроля.

Еще одна сложность, связанная с правовым определением статуса контрольно-счетного органа, заключается в том, что закон № 131-ФЗ предусматривает обязательное наличие в структуре органов местного самоуправления – представительного органа муниципального образования – главы муниципального образования, но при этом контрольно-счетный орган входит в структуру органов местного самоуправления, но не является обязательным [1].

Таким образом, представительный орган вправе создать контрольно-счетный орган, но не обязан [3, с. 168].

В соответствии с законом № 63-ФЗ в состав органа финансового контроля входят председатель и аппарат контрольно-счетного органа, а непосредственное проведение внешнего муниципального финансового контроля возлагается на инспекторов контрольно-счетных органов. Отсутствие должности аудиторов приводит к неоднозначному решению многих проблем на муниципальном уровне. Сегодня экспертно-аналитические мероприятия и контрольные проверки возлагаются на инспекторов контрольно-счетных органов, таким образом инспектор выполняет сдвоенные функции, что снижает эффективность проведения внешнего финансового контроля.

Подводя итоги, следует выделить, что функционирование системы внешнего муниципального финансового контроля в республике напрямую зависит от качества нормативно-правовой базы федерального уровня. Некоторые противоречия в вопросах, связанных с нормативно-правовым регулированием создают риски неисполнения полномочий по внешнему муниципальному финансовому контролю. В сложившейся ситуации предлагаем внести изменения в действующее законодательство:

1) закрепить за контрольно-счетным органом статус юридического лица (поправки в ст. 3 закона № 6-ФЗ);

2) включить контрольно-счетные органы в структуру органов местного самоуправления как обязательный (поправки в п. 2 ст. 34 закона № 131-ФЗ);

3) включить в состав контрольно-счетных органов должность аудитора как обязательную и определить функциональные обязанности аудитора (поправки в ст. 5 закона № 6-ФЗ).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Об общих* принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 6 окт. 2003 г. № 131-ФЗ // КонсультантПлюс – надежная правовая поддержка: офиц. сайт компании «КонсультантПлюс». [М.], 1997–2018. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/. Загл. с экрана.

2. *Арбатская, Ю.В.* Контрольный орган муниципального образования: монография / Ю.В. Арбатская, Н.В. Васильева. Иркутск: Ин-т законодательства и правовой информации им. М.М. Сперанского, 2010. 52 с.

3. *Кондакова, И.С.* Внешний муниципальный финансовый контроль в современном городе: правовые основы и практика реализации (на примере Пермского края) // Современный город: власть, управление, экономика. 2017. Т. 1. С. 164–172.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 330.142

КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ ВИДОВ КАПИТАЛА И ИСТОЧНИКОВ ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Елена Викторовна Зотова
Ирина Александровна Деткина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ezotova@rucoop.ru, Ira.detkina2017@yandex.ru

THE CLASSIFICATION OF THE MAIN TYPES CAPITAL AND ITS FINANCING SOURCES

Yelena Viktorovna Zotova
Irina Aleksandrovna Detkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются различные категории капитала, отражающие его экономическую сущность. Раскрывается экономическое содержание основных категорий капитала. Характеризуются основные источники финансирования, их положительные и отрицательные стороны при формировании капитала.

К л ю ч е в ы е с л о в а: капитал, основной капитала, оборотный капитал, собственный капитал, заемный капитал, инвестированный капитал, сущность капитала.

The different categories of capital, reflecting its economic nature, are considered. The economic content of the capital main categories is disclosed. The financing main sources, their positive and negative sides in the capital formation are characterized.

K e y w o r d s: capital, fixed capital, working capital, equity, borrowed capital, invested capital, essence of capital.

Сущности капитала как категории присуща многоаспектность. Разные экономисты предлагают свои классификационные признаки, по которым можно характеризовать экономическую сущность капитала. А.А. Канке для анализа капитала предлагает вводить следующие показатели капитала: основной, оборотный, собственный, заемный, перманентный, инвестированный, функционирующий [3, с. 207]. Основной капитал инвестирован во внеоборотные активы организации и создается за счет собственных и частично долгосрочных заемных финансовых ресурсов. Оборотный капитал отражен в текущих активах организации, которые характеризуются ликвидностью, от наиболее срочных активов до медленно реализуемых. Оборотный капитал – это совокупность вложений в од-

© Зотова Е.В., Деткина И.А., 2018

ну из составных частей имущества, а именно в средства, обеспечивающие непрерывное функционирование производственно-коммерческого цикла [1, с. 77]. Собственный капитал или собственные источники финансирования отражают долю собственников в активах организации и находится, по данным бухгалтерской отчетности, как разница между суммой активов и суммой задолженности предприятия по его обязательствам [7, с. 85].

Заемный капитал или привлеченные источники финансирования формируется за счет внешних источников, на основе платности и возвратности. Привлеченные источники финансирования в бухгалтерском балансе отражены в IV (Долгосрочные обязательства) и V (Краткосрочные обязательства) разделах. Заемные источники финансирования характеризует объем его финансовых обязательств.

К заемным источникам финансирования относят долгосрочные и краткосрочные кредиты и ссуды банков; заемные средств у других организаций – ссуды юридических лиц; отсрочку налоговых платежей; средства от реализации ценных бумаг; кредиторскую задолженность; лизинг [5, с. 63].

С экономической точки зрения за счет заемных источников финансирования формируется определенная часть активов предприятия, с юридической точки зрения – это внешний долг предприятия.

Вся величина собственных и долгосрочных заемных источников финансирования, используемых организацией, представляет собой перманентный капитал. Функционирующий капитал – это величина активов за минусом стоимости инвестированного капитала.

В разделе «Капитал и резервы» учитывается величина собственных источников финансирования. Основными составляющими собственных источников финансирования является уставный, добавочный и резервный капитал, нераспределенная прибыль, целевое финансирование, поступления из бюджета и внебюджетных фондов. Уставный капитал – это совокупность имущества в виде основных и оборотных средств, выделенного государством или муниципальными органами унитарным предприятиям [7, с. 86]. Добавочный капитал образуется за счет прироста стоимости имущества организации при переоценке основных средств, продаже ценных бумаг.

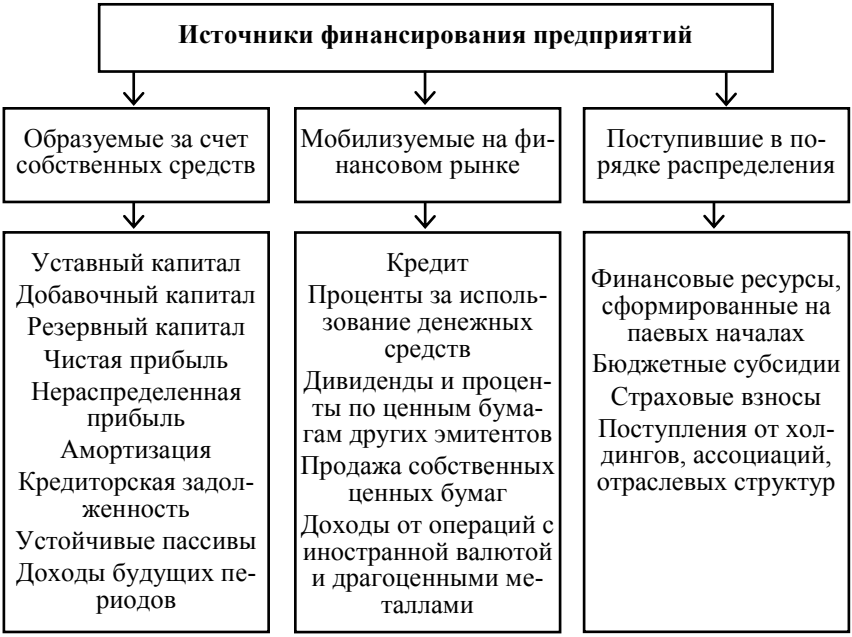
На предприятии создается и резервный капитал, он формируется за счет отчислений от прибыли и используется для покрытия убытков. Для акционерных обществ величина резервного капитала должна быть не менее 15 % уставного капитала, для совместных предприятий не менее 25 % уставного капитала [7, с. 87].

Производительный капитал отражает средства предприятия,

инвестированные в операционные активы для ведения хозяйственной деятельности. Ссудный капитал представляет собой средства необходимые для инвестирования хозяйственной деятельности. Спекулятивный капитал образуется в процессе проведения спекулятивных операций, основанных на разнице в цене купли и продажи [4, с. 57].

В составе собственных источников финансирования выделяют две основные составляющие: инвестированный и накопленный капитал. Инвестированный капитал в балансе представлен в уставном капитале и в виде эмиссионного дохода в составе добавочного капитала. Накопленный капитал формируется за счет чистой прибыли и представлен в резервном капитале и нераспределенной прибыли.

Источники финансирования подразделяются на следующие виды: внутренние источники получения средств; внешние источники; смешанный тип (рисунок).



Внешние и внутренние источники финансирования

Внутренними источниками является собственные средства предприятия. Прибыль можно считать первостепенным ресурсом денежного резерва. Все накопительные и социальные фонды осно-

вываются на прибыли и расходуются на: заработную плату, выплачиваемую сверх установленной, премии, материальную помощь, компенсацию оплаты жилья, обедов, транспорта, полисов дополнительного медицинского страхования для сотрудников. Добавочный капитал можно использовать как резерв для увеличения уставного капитала; на погашение задолженности и денежных потерь в течение отчетного периода; на распределение между собственниками организации. Амортизационный фонд так же является одним из внутренних источников финансирования организации. Целевые капиталовложения из бюджета могут выступать как внешними, так и к внутренними источникам финансирования. Это могут быть субсидии и субвенции. Главной чертой целевой поддержки является то, что финансовые ресурсы используются только на конкретные цели и в соответствии с сопутствующей документацией. Эти финансовые ресурсы также становятся частью капитала предприятия.

Нехватка собственных источников финансирования вынуждает предприятия использовать заемные средства. Одним из важнейших внешних источников финансирования является кредит. В настоящее время кредитование один из самых распространенных способов привлечения внешних источников финансирования [6, с. 48]. Сегодня иностранные банковские учреждения, в частности, предлагают более низкие проценты и варианты сроков погашения кредита, что составляет серьезную конкуренцию российским банкам. Альтернативой кредитования выступает лизинг [2, с. 30]. При заключении лизинговых договоров стороны могут договориться о более выгодных условиях. Как правило, с «лизинг-компанией» можно обговорить удобные предприятию сроки гашения лизинга, лизинг требует меньше документов для оформления, а, следовательно, занимает меньше времени, чем кредит.

Внутренние и внешние источники финансирования имеются свои плюсы и минусы (таблица).

Положительные и отрицательные стороны источников финансирования

Источники финансирования	Плюсы	Минусы
Внутренние источники	Легкая схема привлечения средств, отсутствие необходимости в дополнительных разрешениях других сторон. Отсутствие дополнительных разрешений других сторон. Отсутствие дополнительных выплат по процентам	Ограниченность в объеме средств, меньше возможности для расширения инвестиций. Нет прироста средств на инвестируемые денежные ресурсы за счет займов

Окончание

Источники финансирования	Плюсы	Минусы
Внешние источники	Неограниченность в объеме полученных средств. Увеличение потенциала предприятия при модернизации его технической базы, его развития, рост. Отсюда увеличивающаяся прибыль и подъем рентабельности в целом	Чем больше у организации кредитных обязательств, тем меньше ее финансовая устойчивость, выше риск банкротства. Выплаты процентов по кредитам снижают совокупную прибыль. Получение внешнего источника финансирования сопряжено с различными бюрократическими трудностями и с удовлетворением условий, установленных банком

Как видим, использование источников финансирования имеет свои положительные и негативные моменты, простота использования собственного капитала, ведет к отсутствию получения возможной потенциальной прибыли, препятствует расширению производства. Внешние источники финансирования позволяют разрешить эту проблему, создают возможность для получения прибыли, но с другой стороны у предприятия возникает плата за пользование этими ресурсами. Поэтому руководству следует уделять особое внимание вопросам оптимизации используемых источников финансирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бурмистрова, Л.М.* Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2015. 224 с.

2. *Имяреков, С.М.* Внебюджетные фонды в финансовой системе Российской Федерации (рецензия на учебное пособие «Внебюджетные фонды», подготовленное Левчаевым Петром Александровичем) // Журн. экон. исслед. 2017. Т. 3. № 1. С. 29–36.

3. *Канке, А.А.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошевая. 2-е изд., испр. и доп. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. 288 с.

4. *Конищева, М.А.* Финансы организаций: учебник / М.А. Конищева, О.И. Курган, Ю.И. Черкасова. Красноярск: СФУ, 2015. 384 с.

5. *Куприянова, Л.М.* Финансовый анализ: учеб. пособие М.: ИНФРА-М, 2017. 157 с.

6. *Левчаев, П.А.* Финансы и налогообложение организаций: учеб. пособие для вузов / П.А. Левчаев, С.М. Имяреков, Н.Н. Семенова. М.: Акад. проект, 2007. 205 с.

7. *Фридман, А.М.* Финансы организации (предприятия): учебник. М.: Дашков и К, 2016. 488 с.

УДК 336.226.212.1:332.624

МЕХАНИЗМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗЕМЛИ С УЧЕТОМ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Юрий Иванович Каргин
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: karginyui@yandex.ru

THE LAND TAXATION MECHANISM WITH REGARD OF LAND PARCELS CADASTRAL VALUATION

Yuriy Ivanovich Kargin
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Выявлено, что реформирование механизма налогообложения земли с учетом кадастровой оценки земельных участков позволяет повышать эффективность использования земли, стимулировать инвестиционную деятельность на рынке недвижимости, устанавливая материальные вложения в объекты недвижимости (землю) и их экономическую эффективность, определять рациональное размещение и специализацию сельскохозяйственного производства и его планирование, проводить мониторинг земельно-оценочной информации.

Ключевые слова: государственная кадастровая оценка земель, кадастровая стоимость земли, земельные платежи, земельный налог, оценка территории.

The article points out that the reform of the land taxation taking into account the cadastral valuation of land allows to use the land more efficiently. It stimulates the investment activity in the property market, as well as determines the material investments in real estate (land) and their cost-effectiveness. It defines the rational distribution and specialization of agricultural production and planning and carries out the monitoring of land evaluation information.

Keywords: state cadastral land evaluation, cadastral land value, land payments, land tax, assessment of area.

Одним из главных критериев развития сельскохозяйственного производства является оценка качества земель и ее кадастровая стоимость. Оно позволяет получать объективную и независимую оценку свойств каждого отдельного участка земли, а также сравнить с другими участками. Такое сравнение становится необходимым в связи с глобализацией и унификацией сельскохозяйственного производства, а также формированием общих требований к его субсидированию [1; 4].

Муниципальные образования Республики Мордовия характери-

© Каргин Ю.И., 2018

зуются неодинаковым качеством земель, климатическими условиями, географическим размещением, что ведет к неравенству их социально-экономического развития. Со временем степень их дифференциации усиливается. В этих условиях большое значение приобретает исследование проблем, связанных с формированием земельного налога отдельных территориальных образований. Учитывая, что в основе оценки налогового потенциала лежит определение возможной величины налоговых поступлений, то одной из приоритетных задач ставится поиск направлений увеличения доходной части бюджета территории с учетом качества земель, которая важна еще и для планирования сельскохозяйственного производства. Государственная поддержка их напрямую определяется налоговыми поступлениями в бюджеты всех уровней. По отдельным сельскохозяйственным предприятиям Республики Мордовия разница в кадастровой стоимости сельхозугодий достигает более 100 крат [3; 5; 7]. Это диктует необходимость объективного подхода к определению платы за их использование – снижать налоговое бремя на земли худшего качества, обеспечить полноту изъятия дохода от местоположения и лучшего качества земель [2; 6].

Целью данного исследования является изучение особенностей формирования земельного налога с учетом кадастровой оценки земель. В процессе исследования использовались методы системного, структурного, сравнительного анализа. Информационную базу исследования составили отчетно-аналитическая информация Федеральной налоговой службы Российской Федерации по Республике Мордовия, отчетность Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия, информационные ресурсы сети Интернета, а также фактические данные, опубликованные в периодической печати.

В соответствии с гл. 31 Налогового кодекса РФ с 2006 г. произошло реформирование механизма налогообложения земли, с учетом их кадастровой стоимостью земли. Особое значение для Республики Мордовия имеет оценка земель сельскохозяйственного назначения, которые занимают 64,5 % площадей, а их кадастровая стоимость составляет 35,8 млрд руб., что составляет 5,15 % в структуре кадастровой стоимости земель. Вместе с тем, кадастровая стоимость сельскохозяйственных угодий по отдельным районам и даже хозяйствам существенно различается. Например, в СПК «За Родину» Рузаевского района кадастровая стоимость 1 га сельскохозяйственных угодий составляет 60 600 руб. В целом по Рузаевскому району кадастровая стоимость сельскохозяйственных угодий составляет 52 300 руб./га, а в Теньгушевском районе – 1 120 руб./га.

Это позволило увеличить поступление земельных платежей в бюджеты всех уровней. По данным Управления Федеральной налоговой службы по Республике Мордовия возросли поступления средств от платежей на землю. В среднем за 2006–2012 гг. по сравнению с 2005 г. (ранее действующей системой налогообложения) поступление их в консолидированный бюджет Республики Мордовия возросло на 27,7 %, в 2012 г. – на 32,9 % и составило 617 055,9 тыс. и 642 591,9 тыс. руб. [3–5]. Произошло увеличение поступлений от земельного налога. В 2012 г. в структуре земельных платежей он достиг 68,5 %, вместо 24,9 % в 2005 г, что связано с оформлением юридическими и физическими лицами прав собственности на вновь испрашиваемые земельные участки и переоформление прав аренды земли на право собственности на используемые участки.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гераськин, М.М.* Совершенствование системы государственного земельного надзора / М.М. Гераськин, Ю.И. Каргин // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2014. № 9 (117). С. 34–39.

2. *Имяреков, С.М.* Анализ налоговых поступлений за 2011–2013 гг. в бюджеты всех уровней (на примере инспекции ФНС России по Октябрьскому району г. Саранска) / С.М. Имяреков, Ю.И. Каргин, Л.А. Абелова // Вестн. НИИГН при Правительстве РМ. 2014. №2 (30). С. 110–114.

3. *Имяреков, С.М.* Земельные отношения в сельскохозяйственных производственных кооперативах // Агр. наука. 2007. № 6. С. 12–15

4. *Имяреков, С.М.* Направления повышения эффективности корпоративного управления в агропромышленном комплексе // Вестн. «ТИСБИ». 2013. № 1. С. 110–117.

5. *Старченко, В.М.* Регулирование земельных и имущественных отношений в сельскохозяйственных производственных кооперативах: монография / В.М. Старченко, С.М. Имяреков, А.Г. Сулейманова. М.: Восход-А, 2007. 104 с.

6. *Имяреков, С.М.* Теория и практика развития сельскохозяйственной кооперации в России: монография. М.: Акад. проект, 2005. 160 с.

7. *Каргин, Ю.И.* Налогообложение в сельскохозяйственных предприятиях. Саранск, 2008. Деп. в ВИНИТИ РАН 21.01.08, № 42-В2008.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 658.14.012.2

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПАО «ЭЛЕКТРОВЫПРЯМИТЕЛЬ»

Наталья Николаевна Катайкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kataikina@mail.ru

THE PLANNING OF "ELECTROVYPRYAMITEL" PJSC CASH FLOWS

Natalya Nikolayevna Kataykina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются аспекты прогнозирования и планирования денежных потоков организации. Прогноз денежных потоков включает определение по суммам и срокам возможных источников поступления и направления расходования денежных средств. Необходимо рассчитывать плановые показатели денежных потоков организации, которые играют большую роль в деятельности предприятия, формировании финансовых результатов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: денежный поток, отток средств, организация, прогнозирование, планирование.

The aspects of forecasting and planning of the organization's cash flows are considered. The cash flow forecast includes the determination by the amount and timing of possible sources of revenue and the direction of spending. It is necessary to calculate the planned indicators of the organization's cash flows, which play a large role in the activities of the enterprise, and in the formation of financial results.

K e y w o r d s: cash flow, outflow of funds, organization, forecasting, planning.

Одним из этапов управления денежными потоками является этап планирования. Планирование денежных потоков помогает определить источники денежных средств и оценить их использование, а также выявить ожидаемые денежные потоки, а значит, перспективы роста предприятия и ее будущие финансовые потребности. В новом стандарте (ГОСТ Р ИСО 9001-2015) применен процессный подход, который включает цикл «Планируй – Делай – Проверяй – Действуй» (PDCA), и риск-ориентированное мышление [1, с. 72].

Прогноз денежных потоков предприятия тесно связан с планированием. Прогноз денежных потоков включает определение по суммам и срокам возможных источников поступления и направления расходования денежных средств. С учетом имеющейся ин-

© Катайкина Н.Н., 2018

формации из различной экономической литературы [4], можем предложить для исследуемого предприятия следующие этапы прогнозирования денежных потоков:

1) прогноз денежных поступлений за период;

2) прогноз оттока денежных средств за период;

3) определение чистого денежного потока (избыток или нехватка денежных средств);

4) расчет общей потребности в краткосрочном финансировании.

На первом этапе сложность возникает в случае, если организация использует методику расчета выручки по мере отгрузки продукции. На практике организация учитывает средний период, который необходим покупателям для оплаты товаров и услуг. Здесь можно установить долю выручки от реализации, которая поступает в данном периоде, а также которая поступит в дальнейшем.

На втором этапе прогнозного расчета необходимо определить объем оттока денежных средств. Основным его элементом является погашение краткосрочной задолженности. Предполагают, что ПАО «Электровыпрямитель» своевременно оплачивает счета поставщиков и проводит расчеты по налогам, по оплате труда работающих, погашению процентов по кредитам и займам.

На третьем этапе посредством сравнения прогнозируемых поступлений и выплат определяют чистый денежных поток (положительное или отрицательное сальдо).

На четвертом этапе, при отрицательном остатке денежных средств, устанавливают потребность в краткосрочном финансировании.

В случае возникновения значительного дефицита денежных средств целесообразно проанализировать причины его возникновения и определить несколько вариантов покрытия дефицита денежных средств [2, с. 96]. На практике для нейтрализации негативного влияния такого дефицита на деятельность предприятия можно предпринять следующие альтернативные действия:

– упорядочить управление дебиторской задолженностью на основе данных бухгалтерского учета и оперативного финансового учета;

– отложить или приостановить капитальные вложения во внеоборотные средства;

– добиться более благоприятных условий получения товарного кредита у поставщиков материальных ресурсов;

– использовать систему скидок на товары для более быстрой их реализации;

– сократить продажи в кредит;

– изучить возможность получения дополнительных ссуд у коммерческих банков на приемлемых для заемщика условий.

Таким образом, если ПАО «Электровыпрямитель» будет испытывать дефицит свободных денежных средств, то схема действий в упрощенном варианте такая – оптимизировать денежные потоки на основе увеличения выручки и снижения платежных обязательств [3, с. 902]. С целью совершенствования управления денежными потоками ПАО «Электровыпрямитель» можно использовать прогнозирование и планирование положительного денежного потока на перспективу. На основе полученных данных о положительном денежном потоке проведем прогнозирование объема данной величины на перспективу методом среднего абсолютного прироста и методом среднего темпа роста. Для начала необходимо рассчитать такие показатели, как цепные абсолютные отклонения и цепной темп роста.

Каждый уровень динамического ряда сравнивается с непосредственно ему предшествующим, и полученные при этом показатели называются цепными. В нашем случае, цепное абсолютное отклонение Δyt – разность значения дефицита текущего года yt и значения дефицита предыдущего года $yt - 1$. Таким образом, данное отклонение рассчитывается по формуле $\Delta yt = yt - yt - 1$.

Цепной темп роста Tp – отношение значения положительного денежного потока текущего года yt и значения положительного денежного потока предыдущего года $yt - 1$. Этот показатель рассчитывается как

$$T_p = \frac{y_t}{y_{t-1}} 100\ \%.$$

С помощью представленных формул заполним таблицу абсолютных и относительных отклонений положительного денежного потока ПАО «Электровыпрямитель» за анализируемый период (табл. 1).

Таблица 1

Расчет отклонений положительного денежного потока

Годы	Сумма положительного денежного потока, млн руб.	№ периода	Абсолютные отклонения (цепные), млн руб.	Темп роста (цепной), %
2014	2 248 970	1	–	–
2015	2 338 875	2	89 905	103,99
2016	2 714 062	3	375 187	116,04

Теперь рассчитаем среднее абсолютное отклонение по формуле, где n – число периодов, млн руб.:

$$\Delta\bar{y} = \frac{y_n - y_1}{n-1};$$

$$\Delta\bar{y} = \frac{y_n - y_1}{n-1} = \frac{2\,714\,062 - 2\,248\,970}{3-1} = \frac{465\,092}{2} = 232\,546.$$

Определим средний темп роста:

$$\overline{T_p} = \sqrt[\frac{1}{n-1}]{\frac{y_n}{y_1}};$$

$$\overline{T_p} = \sqrt[\frac{1}{3-1}]{\frac{2\,714\,062}{2\,248\,970}} = \sqrt[\frac{1}{2}]{1{,}2} = 1{,}095, \text{ или } 109{,}5\ \%.$$

На основе полученных показателей, сделаем сначала прогноз положительного денежного потока ПАО «Электровыпрямитель» на 2017–2020 гг. по методу среднего абсолютного прироста, млн руб.:

$$y^{пр}_{2017} = y_{2016} + \Delta\bar{y} = 2\,714\,062 + 232\,546 = 2\,946\,608 \text{ млн руб.};$$

$$y^{пр}_{2018} = y_{2017} + \Delta\bar{y} = 2\,946\,608 + 232\,546 = 3\,179\,154 \text{ млн руб.};$$

$$y^{пр}_{2019} = y_{2018} + \Delta\bar{y} = 31\,791\,547 + 232\,546 = 3\,411\,700 \text{ млн руб.}$$

Теперь рассчитаем прогноз дефицит по методу среднего темпа роста, млн руб.:

$$y^{пр}_{2017} = y_{2016}\overline{T_p} = 2\,714\,062 \cdot 1{,}095 =$$
$$= 2\,971\,897{,}89 \text{ млн руб.};$$

$$y^{пр}_{2018} = y_{2017}\overline{T_p} = 2971\,897{,}89 \cdot 1{,}095 =$$
$$= 3\,254\,228{,}18 \text{ млн руб.};$$

$$y^{пр}_{2019} = y_{2018}\overline{T_p} = 3\,254\,228{,}18 \cdot 1{,}095 =$$
$$= 3\,563\,379{,}86 \text{ млн руб.}$$

Обобщив расчетные данные, заполним итоговую таблицу прогнозных значений положительного денежного потока ПАО «Электровыпрямитель» на 2017–2019 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Прогнозные значения положительного денежного потока, млн руб.

Годы	Сумма положительного денежного потока по методу среднего абсолютного прироста	Сумма положительного денежного потока по методу среднего темпа роста	Средний прогноз положительного денежного потока
2017	2 946 608,00	2 971 897,89	2 959 252,94
2018	3 179 154,00	3 254 228,18	3 216 691,09
2019	3 411 700,00	3 563 379,86	3 487 539,93

Итак, нами представлены три прогноза объемов положительного денежного потока ПАО «Электровыпрямитель» на 2017–2019 гг. В качестве плановых показателей принимается среднее значение. Прогнозирование и планирование играют большую роль в управлении денежными потоками организации. По итогам анализа ПАО «Электровыпрямитель» для дальнейшего совершенствования управления движения денежными потоками можно предложить следующее: 1) усилить контроль за поступлением и расходованием денежных средств предприятия; 2) проводить инвентаризацию кассы (внезапно) не реже одного раза в месяц, проверку платежей с расчетного и иных счетов; 3) усилить работу по синхронизации и оптимизации денежных потоков предприятия; 4) имеющийся свободный остаток денежных средств предприятие может вложить в ценные бумаги, погасить раньше срока кредит, рассчитаться с поставщиками.

Внедрение данных мероприятий повлечет за собой изменение основных экономических показателей предприятия и позволит эффективно управлять движением денежных потоков. Подводя итог, можно сказать, что успех предприятия зависит от правильного, своевременного и грамотного управления движением денежных потоков, а также от способности руководства предприятия генерировать денежные средства для обеспечения деятельности ПАО «Электровыпрямитель».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баурина, С.Б.* Требования к системам менеджмента качества: новшества российской стандартизации // Бюл. науки и практики. 2016. № 3. С. 71–76

2. *Имяреков, С.М.* Некоторые проблемы инновационного климата в российской экономике / С.М. Имяреков, К.Г. Кулькова // Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф. / Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2014. С. 94–98.

3. *Катайкина, Н.Н.* Состояние и перспективы социально-экономического развития Приволжского федерального округа / Н.Н. Катайкина, Л.Н. Чубрикова // Науч. обозрение. 2014. № 11-3. С. 900–906.

4. *Орлова, Л.В.* Производственная стратегия и тактика автомобилестроительного предприятия: монография / Л.В. Орлова, Л.В. Марабаева. Ульяновск: УВАУГА(И), 2014. 192 с.

УДК 336.711:336.74.009.65

РАБОТА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ ПО РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЗАЩИТЫ ДЕНЕЖНЫХ ЗНАКОВ ОТ ПОДДЕЛКИ

Наталья Николаевна Катайкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kataikina@mail.ru

THE CENTRAL BANK OF RF WORK IN DEVELOPING NEW ELEMENTS FOR BANKNOTES PROTECTION FROM COUNTERFEITING

Natalya Nikolayevna Kataykina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются аспекты деятельности Центрального банка РФ в области развития новых элементов защиты денежных знаков от подделки: технологическая защита, полиграфическая защита, физико-химическая защита. Недорогим и эффективным средством защиты является технология MICROPERF.

К л ю ч е в ы е с л о в а: банк, банкнота, защита от подделки, денежное обращение, фальшивомонетничество.

The aspects of the Central Bank of the Russian Federation activity in the field of new elements developing for the protection of currency from forgery are discussed, such as technological protection, polygraphic protection, physico-chemical protection. The MICROPERF technology is inexpensive and effective protection agent.

K e y w o r d s: bank, banknote, protection against counterfeiting, money circulation, counterfeiting.

Проблема надежности денежных знаков всегда остро волновала человечество. Фальшивомонетничество появилось с началом обращения бумажных денег и развития рынка ценных бумаг, данная проблема остается актуальной на сегодняшний день. Одной из главных задач Центрального банка Российской Федерации – защита наличного денежного обращения от фальшивомонетничества и поддержание их чистоты. На сегодняшний день фальшивомонетчество представляет большую угрозу экономике страны и имеет огромные масштабы. Для решения этих задач Центральный банк каждый год совершенствует защиту денежных знаков.

В 2016 г. было выявлено 4 995 фальшивых банкнот: учреждениями Центрального банка в территориальные органы МВД было передано 35 946 поддельных денежных знаков, 4 325 шт. было вы-

© Катайкина Н.Н., 2018

явлено Волго-Вятским главным управлением. Центральным банком РФ наибольшее количество поддельных денежных знаков было выявлено в Центральном федеральном округе – 35 946 шт., Северо-Западном федеральном округе – 7 656 шт.

Основную долю выявленных подделок в банковской системе Российской Федерации в 2016 г. составляют банкноты номиналом 5 000 руб. – 36 184 шт., поддельных банкнот номиналом 1 000 руб. было обнаружено меньше – 22 321, номиналом 500 руб. – 2 015 шт. (таблица).

Динамика выявления поддельных денежных знаков Центрального банка РФ в 2008–2016 гг., шт.

Годы	Выявлено поддельных денежных знаков всего	Выявлено денежных знаков достоинством, руб.				
		5 000	1 000	500	100	Прочих
2008	132 941	102	127 490	3 273	2 076	0
2009	155 222	965	150 587	1 906	1 170	594
2010	128 700	3 697	122 895	1 093	995	460
2011	94 567	12 478	78 368	2 574	817	330
2012	88 029	32 882	52 969	1 417	467	294
2013	71 433	35 565	27 693	7 494	422	259
2014	80 243	60 911	16 545	2 100	306	381
2015	71 949	52 690	16 557	2 159	323	220
2016	61 046	36 184	22 321	2 015	286	240

Согласно данным таблицы общее количество выявляемых поддельных денежных знаков начиная с 2009 г. снижалось до 2013 г., при этом наблюдались постепенный рост обнаружения фальшивых 5-тысячных купюр и снижение обнаружения однотысячных купюр. В 2014 г. произошел резкий скачок выявления фальшивых купюр номиналом 5 000 руб.

Новое банковское оборудование должно отвечать следующим требованиям:

1) пересчитывать и одновременно проверять подлинность банкнот и монеты Центрального банка РФ и банкноты различных иностранных государств;

2) осуществлять отбраковку денежных знаков, непригодных к использованию в дальнейшем;

3) иметь возможность подключения к автоматизированным банковским системам с различной конфигурацией;

4) обладать высокой надежностью;

5) быть удобным в эксплуатации;

6) достаточно быстро окупаться [1].

Для выявления банкнот с признаками подделки, необходимо при обработке использовать оборудование, которое имеет шесть машиночитаемых признаков банкнот, а также содержит не менее четырех требований, разработанных Центральным банком РФ к обязательной проверке распознавания. Несоблюдение требований приводит к увеличению количества случаев мошенничества с использованием банкоматов и платежных терминалов.

Важным остается вопрос обеспечения безопасности сохранности наличных денег при их инкассации, а также снижение случаев преступных посягательств на банкоматы и платежные терминалы.

Что касается обнаруженных подделок иностранной валюты, то в 2016 г. было зафиксировано 4 546 шт., причем пик выявлений пришелся на август – 728 шт. Традиционно лидирует доллар США – выявлено 4 334 поддельных банкнот, евро на втором месте, но со значительным отставанием – всего 140 выявленных подделок, а замыкает список австралийский доллар – одна выявленная поддельная банкнота.

Признаки защиты денежных знаков можно разделить на два типа:

1) визуально определяемые;

2) определяемые с помощью средств проверки при увеличении и при специальном освещении в детекторах банкнот.

Данное разделение носит условный характер, так как элементы, которые являются видимыми при обычном освещении невооруженным глазом, следует подвергать детальной проверке. Визуально элементы защиты денежных знаков легко подделать, поэтому подлинность купюры можно определить только после изучения элементов специальной защиты.

Гарантированной защитой денежных знаков выступает определенная комбинация защитных элементов, то есть комплексный уровень защиты. К элементам защиты относят: бумагу, краску, основной сюжет, способ печати. Они должны обеспечить надежную защиту денежных билетов от подделки и легкость распознавания защитных элементов гражданами, работающими с наличными деньгами. Персоналу кредитных организаций и населению приходится сталкиваться с проблемой определения подлинности и платежеспособности денежных знаков. В первую очередь стремятся подделывать купюры, которые наиболее распространены в обращении.

Согласно Указу Президента РФ от 26 августа 2005 г. № 985 в качестве приоритетных направлений деятельности АО «Гознак» разрабатывает и внедряет новые системы защиты, включая в них как общедоступные широкой публике, так и скрытые машиночитаемые признаки подлинности. Банкноты Центрального банка РФ должны быть обеспечены высокими защитными свойствами для

предотвращения фальсификации. Поэтому выделяются следующие виды защиты банкнот: технологическая защита, полиграфическая защита, физико-химическая защита.

Недорогим и эффективным средством защиты в использовании является технология MICROPERF – это микроскопические овальные отверстия размером 85–135 мк, перфорированные лазерным лучом и образующие узор, который виден только на просвет. Данная технология защиты является удобной для пользователей, такие банкноты обладают достаточной прочностью к сгибанию или разрыву.

Самым надежным элементом технологической защиты банкнот являются голограммы и кинеграммы. В настоящее время для их обозначения часто применяется сокращение OVD (оптически переменный признак). OVD – это металлизированные элементы различной формы, которые при рассмотрении под разными углами и направлениями создают радужные изображения с бликами.

Еще одним видом защиты является полиграфическая защита денежных знаков. Для изготовления купюр используются высокая, плоская (офсетная) и глубокая (металлографская) печать. В местах красочных изображений и краевого красочного бортика делается деформация бумаги, что дает более высокую четкость изображения. Также одним из способов защиты является использование металлизированных красок, которые содержат металлический пигмент, дающий серебристый цвет, при изменении угла зрения меняющий степень блеска. На российских рублях данной краской выполнены цифры номинала на левом купонном поле лицевой стороны.

Основные элементами защиты банкнот Центрального банка РФ являются: 1) комбинированный водяной знак; 2) защитная нить; 3) микроперфорация; 4) микроузор; 5) микротекст позитивный; 6) защитные волокна, внедренные в бумагу; 7) скрытое изображение букв «РР»; 8) бескрасочное тиснение; 9) повышенный рельеф; 10) оптически переменная магнитная краска (OVMI) с эффектом перемещения яркой блестящей горизонтальной полосы; 11) скрытые муаровые полосы.

Таким образом, Центральный банк РФ проводит огромную работу по защите денежных знаков от подделки. Помимо разработки новых элементов защиты Центральный банк РФ и все его территориальные подразделения взаимодействуют с правоохранительными органами по вопросам борьбы с фальшивомонетничеством, проводят иные мероприятия, направленные на предотвращение поступления в оборот поддельных денежных знаков, в частности:

– осуществляют мониторинг состояния фальшивомонетничества;

– обеспечивают кредитные организации (филиалы) информацией о новых разновидностях поддельных денежных знаков;

– доводят до кредитных организаций информацию об изменениях в наличном денежном обращении иностранных государств (группы иностранных государств);

– подготавливают официальные сообщения для средств массовой информации о выпуске в обращение банкнот и монеты Центрального банка РФ, о признаках платежеспособности банкнот и монеты Центрального банка РФ и способах выявления поддельных денежных знаков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.* Деньги, кредит, банки и ценные бумаги: учеб. пособие / Е.В. Зотова, Н.Н. Катайкина, Ю.Г. Жесткова; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. 380 с.

УДК 369.046

ПОРЯДОК И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ФОНДОВ

Елена Геннадьевна Кузнецова
Виктория Владимировна Косова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ekuznetsova@rucoop.ru, vvkosova@rucoop.ru

THE INSURANCE FUNDS' FORMATION PROCEDURE AND PECULIARITIES

Yelena Gennadyevna Kuznetsova
Viktoriya Vladimirovna Kosova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрываются виды страховой деятельности, методы формирования страховых фондов, исследуются отличия коммерческого и социального страхования.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бизнес, страхование, рынок, взносы, страховые премии.

The article discloses the insurance activity types, insurance funds' formation methods, commercial and social insurance differences are considered.

K e y w o r d s: business, insurance, market, contributions, insurance premiums.

Современный страховой бизнес выходит на новый уровень развития, требующий от страховщиков предоставления качественных

© Кузнецова Е.Г., Косова В.В., 2018

услуг клиентам. «Страхование как система защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства является необходимым элементом современного общества. Оно обеспечивает гарантии восстановления нарушенных имущественных интересов в случае природных и техногенных катастроф, иных непредвиденных явлений. Страхование позволяет не только возмещать понесенные убытки, но и является одним из наиболее стабильных источников финансовых ресурсов для инвестиций» [1].

В процессе деятельности юридического лица и в жизни любого человека могут произойти различные события, наносящие материальный ущерб. Поэтому необходимо иметь специальный источник средств, за счет которого могут быть возмещены убытки, причиняемые различными случайными обстоятельствами. Таким источником являются страховые (резервные фонды).

Страховые (резервные) фонды могут создаваться различными способами. Как правило, выделяют три метода формирования страховых (резервных) фондов.

1. Страховой фонд может быть сформирован централизованно, на уровне государства. В этом случае государство имеет большой объем денежных средств для оказания помощи при серьезных неблагоприятных событиях (как правило, носящих катастрофический характер). Но, при этом, присутствует сложная управляемость такими фондами, из-за чего поступления средств пострадавшим могут задерживаться.

2. Второй метод называется самострахованием. Он помогает физическим или юридическим лицам самостоятельно распоряжаться сформированным фондом при возникновении необходимости. Однако, один из главных недостатков такого метода состоит в том, что не всегда есть возможность сформировать страховой фонд в таком размере, чтобы его было достаточно для покрытия убытков.

3. Третьим методом формирования страховых фондов является страхование. В настоящее время этим методом формируют свои фонды все страховые компании за счет средств страхователей. Для страхователя является преимуществом то, что, имея возможность внести меньшую сумму, существует вероятность того, что величина последующей компенсационной выплаты будет значительно выше.

На современном страховом рынке функционируют два вида деятельности: социальное страхование и коммерческое страхование. Каждая из перечисленных сфер взаимно дополняют друг друга.

В основе социального страхования лежат принципы коллективной солидарности и создания общественных фондов за счет установления фиксированных обязательных страховых взносов с работающей части населения и предприятий. Миссия социального страхования заключается в защите от социальных рисков различ-

ных категорий граждан. Ее реализация обеспечивается соответствующими правовыми и нормативными актами. Отчисления предприятий и населения страны работоспособного возраста аккумулируются в специальных государственных фондах. В настоящее время социальное страхование представлено деятельностью Фонда обязательного медицинского страхования, Фонда социального страхования и Пенсионного фонда РФ. Размер страхового взноса в социальном страховании устанавливается законодательно, в процентах от величины заработной платы работника предприятия. В 2017 г. величина страховых взносов организаций и предприятий страны составляла 30,2 %.

Как указывалось выше, социальное страхование нивелирует риски, угрожающие населению. К таким рискам относятся временная нетрудоспособность в результате болезни, беременности и родов, травмы, уходу за членами семьи. Примерами страховой защиты социального страхования могут служить назначенная пенсия по достижению возраста и постоянная нетрудоспособность вследствие инвалидности.

Механизм социального страхования предусматривает поддержку вследствие нетрудоспособности или смерти работника компании от профессиональных травм и заболеваний, а также назначение пенсии по потере кормилица.

К защите от социальных рисков различных категорий граждан относится возникновение непредвиденных расходов в случае оплаты медицинских услуг, рождения и воспитания ребенка, оплаты ритуальных услуг по погребению и др.

Второй вид деятельности на страховом рынке – коммерческое страхование. Оно представляет собой страховую защиту на основе заключенных индивидуальных договоров страхования. Такие договора с клиентами могут носить как добровольный, так и обязательный характер. Коммерческое страхование выступает защитой в обстоятельствах, которые не предусмотрены социальным страхованием. Оно расширяет и дополняет страховую защиту. Целью коммерческого страхования является получение прибыли.

Отличительными особенностями коммерческого страхования от социального являются: возможность отражения в договоре конкретного количества застрахованных лиц; формирование величины страхового взноса в зависимости от страховой суммы и тарифа; сосредоточение средства страхового фонда в управлении страховой компании.

Страхование в экономике занимает важное место и многообразно по своим проявлениям.

Для предприятий и организаций устойчивый страховой рынок обусловливает защиту их бизнеса от возможных рисков, обеспечи-

вая бесперебойное функционирование в любых условиях, инвестирование свободных средств в производство, а для граждан – обеспечивает защиту личного имущества, доходов, здоровья. Кроме этого, страхование является неотъемлемой сферой экономики государства, где сосредоточены значительные денежные средства. Эти средства имеют высокий финансовый потенциал, так как могут быть направлены на крупные инвестиционные проекты, программы национального и отраслевого масштаба [2]. Во многих странах страховые компании вкладывают свой капитал в наиболее доходные и устойчивые отрасли; за счет страхового капитала финансируются крупнейшие корпорации в промышленности, транспорте и торговле.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.* Основы страхования: учеб.-метод. пособие / Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 80 с.

2. *Марабаева, Л.В.* Государственная поддержка малого инновационного предпринимательства: региональный аспект / Л.В. Марабаева, А.В. Тарадаева // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3-1 (80). С. 582–588.

УДК 658.15

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анна Александровна Маркова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: markovaanna2012@yandex.ru

FINANCIAL STABILITY COMPREHENSIVE ASSESSMENT ON THE BASIS OF THE ENTERPRISE'S BUSINESS ACTIVITY INDICATORS

Anna Aleksandrovna Markova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Для успешного функционирования предприятия и принятия наиболее эффективных и обоснованных финансовых решений большое значение имеет комплексная оценка финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Значение комплексной оценки финансовой устойчивости предприятия возрастает в связи с тем, что ее показатели характеризуют деловую активность и общую эффективность предприятия.

© Маркова А.А., 2018

К л ю ч е в ы е с л о в а: деловая активность, комплексная оценка, устойчивость финансового состояния, финансовые показатели, выручка, оборачиваемость, прибыль, рентабельность, эффективность.

For successful functioning of the enterprise and adoption of the most effective and reasonable financial decisions the economic entity's financial stability complex assessment is of great importance. The importance of the enterprise's financial stability comprehensive assessment increases due to the fact that its indicators characterize business activity and overall efficiency of the enterprise.

K e y w o r d s: business activity, comprehensive assessment, financial stability, financial performance, revenue, turnover, profit, profitability, efficiency.

В современных условиях экономического развития предприятий агропромышленного комплекса в Республике Мордовия важно периодически проводить комплексную оценку финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. «Финансовая устойчивость – это стабильность финансового положения предприятия, его финансовая независимость от внешних кредиторов и инвесторов, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования, а также такое состояние финансовых ресурсов, их распределения и использования, которое обеспечивает развитие предприятия и повышение его рыночной стоимости в соответствии с целями финансового управления» [1, с. 36].

Устойчивость финансового состояния предприятия означает его способность обеспечивать свою деятельность финансовыми ресурсами и оценивается показателями, характеризующими эффективность их использования и вложения [2, с. 96]. Рациональное формирование и использование имущества обеспечивает предприятию возможность дальнейшего роста и развития. Показатели деловой активности дают возможность оценить степень ожидаемого риска, а также возможность получения прибыли, а самой организации оценить свою деятельность для принятия соответствующих управленческих решений. «Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов» [3, с. 82].

Проведем комплексную оценку финансовой устойчивости на основе показателей деловой активности ООО «КомбиС», основным видом деятельности, которого является хранение, складирование и переработка зерна (таблица).

На основе полученных данных определим комплексный коэффициент финансовой устойчивости анализируемого предприятия за последние три года.

$$N\,(2014) = 25 \cdot 2{,}204 + 25 \cdot 0{,}505 + 20 \cdot 0{,}115 + \\ + 20 \cdot 0{,}263 + 10 \cdot 0{,}3 = 78{,}285;$$

$$N\,(2015) = 25 \cdot 2{,}982 + 25 \cdot 1{,}054 + 20 \cdot 0{,}123 + \\ + 20 \cdot 0{,}08 + 10 \cdot 0{,}1 = 105{,}96;$$

$$N\,(2016) = 25 \cdot 4{,}279 + 25 \cdot 0{,}839 + 20 \cdot 0{,}116 + \\ + 20 \cdot 0{,}027 + 10 \cdot 0{,}02 = 131{,}01.$$

Комплексная оценка финансовой устойчивости ООО «КомбиС» за 2014–2016 гг.

№ п/п	Показатели	2014	2015	2016	Отклонения (+, –)		
					2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2016 г. от 2014 г.
1	Выручка, тыс. руб.	2 327 946	3 124 784	4 517 973	+796 838	+1 393 189	+2 190 027
2	Средняя стоимость запасов, тыс. руб.	352 047,5	349 276	351 910	–2 771,5	+2 634	-137,5
3	Оборотные активы, тыс. руб.	867 954	1 085 543	1 444 283	+217 589	+358 740	+576 329
4	Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	861 091	515 221	861 201	–345 870	345 980	110
5	Собственные средства, тыс. руб.	185 135	218 092	239 734	+32 957	+21 642	+54 599
6	Заемные средства, тыс. руб.	1 616 066	1 771 579	2 070 604	155 513	299 025	454 538
7	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	142 106	47 172	17 878	–94 934	–29 294	–124 228
8	Активы, тыс. руб.	1 801 201	989 671	23 553 381	–811 530	+22 563 710	+21 752 180
9	Коэффициент оборачиваемости запасов (стр. 1 / стр. 2)	6,613	8,946	12,838	2,333	3,892	6,225
10	Коэффициент текущей ликвидности (стр. 3 / стр. 4)	1,009	2,107	1,677	1,098	–0,43	0,668
11	Коэффициент финансирования (стр. 5 / стр. 6)	0,115	0,123	0,116	0,008	–0,007	0,001
12	Рентабельность активов (стр. 7 / стр. 8)	0,078	0,024	0,008	–0,054	–0,016	–0,07
13	Рентабельность продаж (стр. 7 / стр. 1)	0,06	0,02	0,004	–0,04	–0,016	–0,056
14	R1 (стр. 9 / 3)	2,204	2,982	4,279	0,778	1,297	2,075
15	R2 (стр. 10 / 2)	0,505	1,054	0,839	0,549	–0,215	0,334
16	R3 (стр. 11 / 1)	0,115	0,123	0,116	0,008	–0,007	0,001
17	R4 (стр. 12 / 0,3)	0,263	0,08	0,027	–0,183	–0,053	–0,236
18	R5 (стр. 13 / 0,2)	0,3	0,1	0,02	–0,2	–0,08	–0,28
19	Значение N5= 25R1 + + 25R2 + 20R3 + 20R4 + + 10R5	78,285	105,96	131,01	27,675	25,05	52,725

Данные проведенных расчетов показали, что большая часть коэффициентов выше нормативных значений. Кроме того, данные

показатели увеличиваются в динамике. Это способствовало тому, что комплексный коэффициент финансовой устойчивости ООО «КомбиС» в 2015–2016 гг. стал выше 100 %. Это позволяет сделать вывод о достаточной комплексной финансовой устойчивости и платежеспособности анализируемого предприятия, что связано с привлечением большого объема долгосрочных заемных источников на предприятии. Однако для сохранения достигнутых показателей и дальнейшего их роста необходимо разработать ряд мер и рекомендаций, направленных на оптимизацию финансовых средств предприятия [4].

Таким образом, основными направлениями улучшения финансовой устойчивости ООО «КомбиС» являются ускорение оборачиваемости запасов, дебиторской задолженности и замедление среднего срока оплаты кредиторской задолженности с целью снижения текущих финансовых потребностей и роста величины собственных оборотных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гутковская, Е.А*. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению / Е.А. Гутковская, Н.Ф. Колесник // Вестн. Самар. гос. ун-та. 2015. № 2 (124). С. 35–47.

2. *Имяреков, С.М.* Управление финансовыми ресурсами в сельскохозяйственных кооперативных организациях // Финансы и бизнес. 2007. № 3. С. 94–100.

3. *Крылова, С.А.* Значение деловой активности на российских предприятиях // Наука: прошлое, настоящее, будущее: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. (25 июня 2017 г.): в 3 ч. Ч. 1. Уфа, 2017. С. 82–84.

4. *Орлова, Л.В.* Производственная стратегия и тактика автомобилестроительного предприятия: монография / Л.В. Орлова, Л.В. Марабаева. Ульяновск: УВАУГА(И), 2014. 192 с.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 336.77.067.32(470+571)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Мария Валерьевна Мягкова
Регина Александровна Захаркина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.myagkova13@yandex.ru, r.a.zaharkina@rucoop.ru

THE MORTGAGE LENDING DEVELOPMENT PROSPECTS IN RUSSIA

Mariya Valeryevna Myagkova
Regina Aleksandrovna Zakharkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Развитие ипотечного кредитования обусловлено возрастанием потребности населения в улучшении жилищных условий и реализацией программ государственной поддержки при приобретении недвижимости. В статье рассмотрены основные проблемы ипотечного кредитования и предложен ряд актуальных направлений его развития.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коммерческий банк, ипотечное кредитование, недвижимость, государственная программа.

The mortgage lending development is due to the growing the population's need to improve housing conditions and state support programs' implementation for the real estate acquisition. The article discusses the main problems of mortgage lending and proposes a number of its development relevant areas.

K e y w o r d s: commercial bank, mortgage credit, realty, state program.

Во всем мире ипотечное кредитование получило широкое распространение, это обусловлено тем, что потребность в улучшении жилищных условий существует у разных слоев населения большинства стран. В результате возникновения данной потребности произошли глобальные изменения в государственной жилищной политике России [1, с. 38–39]. Проблема улучшения жилищных условий граждан приобрела глобальные масштабы и вызвала потребность в ее изучении.

Актуальность изучения данной проблемы подтверждается широкой потребностью населения в ипотечном кредитовании [2, с. 117–120]. Развитие ипотечного кредитования обусловлено не только возрастающей потребностью граждан, но и эффективными программами в данной сфере, одной из которых является

© Мягкова М.В., Захаркина Р.А., 2018

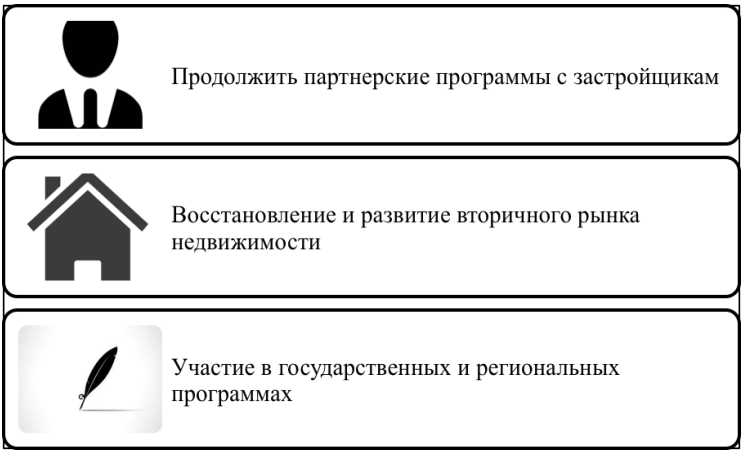
программа государственной поддержки при приобретении недвижимости на первичном рынке жилья.

Исследование и становление ипотечного кредитования выполняет как экономические функции, так и немаловажные социальные функции. Благодаря ипотечному кредитованию улучшение жилищных условий стало возможным для широких слоев населения, и конечно, прежде всего, для среднего класса.

Ипотечное кредитование является одним из перспективных направлений развития банковского кредитования. В отличие от потребительского кредитования обеспеченные кредиты являются более безопасными, и процент невозврата по ним, и как следствие проблемная задолженность, являются значительно ниже. Важно отметить долгосрочность таких кредитов, что прямым образом влияет на общий портфель выданных ссуд банка и полученных процентов.

Тем не менее, в экономическом аспекте у ипотечного кредитования в России имеются и проблемы, например, высокая процентная ставка по сравнению с другими развитыми странами. Также стоит отметить, что в последнее время происходит спад прироста объемов выданных жилищных кредитов в общем кредитном портфеле коммерческих банков.

Для сохранения и увеличения доли коммерческих банков на рынке ипотечного кредитования необходимо провести ряд мероприятий, представленных на рисунке.



Направления увеличения объемов ипотечного кредитования

1. Продолжить партнерские программы с застройщиками. Строительный рынок сохранил спрос на приобретение нового жилья в кредит и заложил базу для дальнейшего развития взаимоотношений банка и застройщиков уже без участия государства: со-

здание совместных специальных программ. В данном случае основой может выступать как снижение процентной ставки на приобретении объекта недвижимости у партнера банка, так и предоставление самим застройщиком дисконта. И в том, и в другом случае такое сотрудничество является выгодным для банка, партнера-застройщика, также и для клиента.

2. Восстановление и развитие вторичного рынка недвижимости. Для восстановления данного вида ипотечного кредитования необходимо применить ряд инструментов:

– предоставление дисконта по процентной ставке при подаче ипотечной заявки на «приобретение готового жилья» в офисе партнера – агентства недвижимости;

– предоставление дисконта на стоимость объекта недвижимости, в случае приобретения его у партнера-агентства недвижимости;

– разработка и внедрение подарочных сертификатов на ремонт, в случае приобретения готового объекта недвижимости с помощью ипотечного кредита;

– разработка и предоставление клиенту услуг, упрощающих и удешевляющих оформление залогового имущества в собственность: регистрация объекта недвижимости в офисах банка, без визита в Росреестр, а также без присутствия государственного регистратора, сокращение сроков государственной регистрации, индивидуальный подход к страхованию залогового объекта недвижимости, а также страхованию жизни и здоровья заемщика, проведение отчета о стоимости приобретаемого объекта недвижимости за счет риелтора (банка);

– возможность снижения первоначального взноса, либо использования различных «жилищных сертификатов» (молодая семья, материнский капитал, ветхое жилье и прочие) в качестве первоначального взноса для предоставления ипотечного кредита.

3. Участие в государственных и региональных программах, а также развитие и разработка программ по поддержке приобретения жилья отдельным категориям граждан. Поддержка государства по таким программам имеет важную социальную и экономическую функцию. К ним можно отнести:

– государственная программа «Жилище», ключевая цель которой заключается в том, чтобы сформировать рынок жилья, доступного для общественных масс, и обеспечить им население;

– социальная программа по приобретению жилья «Устойчивое развитие сельских территорий». В настоящее время села и деревни страдают от нехватки квалифицированных кадров. Большинство молодых людей уезжает из дома в крупные города на учебу, ввиду отсутствия работы с достойным заработком основная

масса сельских жителей переезжает в мегаполисы. В итоге в деревне остаются только пенсионеры. В этой связи Правительство РФ разработало программу «Устойчивое развитие сельских территорий», базовая цель которой заключается в повышении уровня и качества жизни сельского населения. Она предусматривает оказание финансовой поддержки молодым семьям и молодым специалистам определенных отраслей:

– посредством социальных выплат из бюджета федерального центра и консолидированных бюджетов регионов на приобретение или строительство жилой недвижимости в сельской местности;

– софинансирования приобретения жилья по договорам найма с правом последующего выкупа;

– использования ипотечных кредитов на льготных условиях и материнского капитала;

– социальные программы по приобретению жилья для участников и ветеранов Великой Отечественной войны и боевых действий;

– государственная помощь работникам бюджетной сферы в приобретении объектов жилой недвижимости. Государственный служащий, имеющий трудовой стаж более одного года государственной службы, имеет законные основания для получения единовременной субсидии для приобретения жилого помещения. Для этого он должен соответствовать определенным критериям:

– не являться собственником либо членом семьи собственника жилья, за исключением случаев, когда с ним проживает лицо, страдающее тяжелым заболеванием;

– не быть нанимателем жилой недвижимости (членом семьи нанимателя), если площадь помещения превышает 15 $м^2$ на человека;

– быть собственником либо нанимателем коммунальной жилплощади;

– проживать в общежитии;

– проживать в помещении, непригодном для этой цели, и некоторые другие. Получение единовременной выплаты из бюджета осуществляется после представления пакета необходимых документов, постановки на учет и по наступлении очереди государственного служащего.

Следует отметить, что в настоящее время приобрести жилье в России без субсидий достаточно проблематично, так как требует серьезных финансовых вложений. Данные виды программ, а также разработка новых позволит улучшить жилищные условия.

Подведя итог всего вышесказанного можно отметить, что предложенные меры позволят: развивать такое направление ипотечного кредитования как приобретение строящегося жилья; восстановить и увеличить долю на рынке готового жилья; увеличить доход банка за счет участия в важных социальных ипотечных программах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* Развитие жилищного строительства как драйвер экономического развития России / С.М. Имяреков, И.В. Волгина, И.В. Романова // Вестн. Рос. ун-та кооп. 2018. № 2 (32). С. 36–40.

2. *Имяреков, С.М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики: монография. М.: Акад. проект, 2017. 500 с.

УДК 336.77:338.43/.48

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Мария Валерьевна Мягкова
Регина Александровна Захаркина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.myagkova13@yandex.ru, r.a.zaharkina@rucoop.ru

THE ECONOMY REAL SECTOR CREDITING IMPROVEMENT

Mariya Valeryevna Myagkova
Regina Aleksandrovna Zakharkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В современных условиях коммерческие банки являются полноценными финансовыми посредниками, перераспределяющими средства в реальный сектор экономики. В статье рассмотрены основные причины снижения участия коммерческих банков в инвестициях в основной капитал и предложен ряд мероприятий, способствующих совершенствованию кредитования предприятий реального сектора экономики.

Ключевые слова: коммерческий банк, реальный сектор экономики, предприятия, кредитование.

In modern conditions commercial banks are full-fledged financial intermediaries, redistributing funds into the economy real sector. The article deals with the main reasons for the decline in the commercial banks participation in investments in fixed assets and proposes a number of measures that contribute to the improvement of lending to the economy real sector enterprises.

Key words: commercial bank, real economy, enterprises, crediting.

Большое значение в активизации экономического роста страны играет кредитная банковская деятельность. Кредитование дает

© Мягкова М.В., Захаркина Р.А., 2018

возможность субъектам предпринимательства решать как текущие финансовые задачи, так и осуществлять долгосрочные планы по развитию бизнеса. В условиях экономических и политических санкций, а также сокращения притока иностранных инвестиций это приобретает особую актуальность, поскольку в настоящее время перед российскими предприятиями стоит важная задача по наполнению внутреннего рынка товарами и услугами собственного производства. Таким образом, реализация политики импортозамещения в большой степени зависит от состояния и стабильного функционирования банковского сектора России.

Коммерческие банки в современных условиях являются полноценными финансовыми посредниками, перераспределяющими средства в реальный сектор экономики.

Реальный сектор экономики нуждается в активном участии коммерческих банков в его развитии. Однако, участие коммерческих банков в инвестициях в основной капитал реального сектора экономики в последнее время снижается по следующим причинам:

– незаинтересованность банковской сферы в активизации инвестиционных процессов, которые приобретают большую значимость в условиях санкционного ограничения притока иностранных инвестиций;

– стремление банков работать с уже проверенными клиентами, усложнение процедуры получения кредита для новых заемщиков, при которой особое значение имеет кредитная история предприятия;

– трудности оценки финансового положения бизнеса в результате его недостаточной прозрачности, отсутствие ликвидного залога и надежных поручителей, достоверной информации о перспективах развития рынка и, как следствие, качественных заемщиков;

– краткосрочность ресурсной базы, аккумулированной банками, не позволяет осуществлять долгосрочные вложения в реальный сектор экономики для обновления основных фондов, а предоставленные кредиты сроком до одного года направляются на пополнение оборотных средств;

– нормативы деятельности банков. Даже средние кредиты предприятиям на обновление их производственной базы создают для небольших банков высокие кредитные риски, предоставление крупных кредитов может повлечь за собой не выполнение банками нормативов, установленных Банком России. В тоже время крупные банки неохотно предоставляют мелкие займы из-за их большого количества и, соответственно, высоких операционных издержек, связанных с их оценкой и сопровождением;

– недостаточность обеспечения свободного доступа кредитными организациями к кредитным продуктам для производственных

предприятий, ужесточение российскими банками условий кредитования нефинансовых организаций;

– значительные издержки, связанные с реализацией залога. Несовершенство залогового законодательства и узость инфраструктуры реализации залогов замедляют ход исполнения дел в арбитражных судах и осложняют возврат залогов;

– отсутствие качественных бизнес-планов. Предприятия реального сектора экономики предлагают для кредитования проекты, не представляющие товарного продукта для продвижения на кредитном рынке;

– недостаточная величина собственных средств и ограниченность ликвидных активов у предприятий реального сектора экономики, принимаемых в качестве залога по кредиту;

– техническое оснащение значительной части промышленных предприятий тормозит производство конкурентоспособной продукции, реализация которой позволит вернуть выданную ссуду;

– традиционное отсутствие у большинства предприятий собственной недвижимости, которую они могли бы предоставить в качестве залогового обеспечения;

– сложность расчета процентной ставки, удовлетворяющей интересам заемщика и банка, склонность коммерческих банков к увеличению времени по принятию решения, отсутствие всеобщей методологии оценки кредитоспособности заемщиков. Вышеназванные обстоятельства, как увеличение темпов инфляции, возрастание кредитных рисков, отсутствие альтернативных финансовых активов, определяют практику расчета коммерческими банками процента за пользование заемными средствами. При этом уровень процентной ставки с учетом инфляции и рисков может увеличиться так, что основная часть заемщиков не сможет выплачивать такие проценты;

– неадекватность величины рентабельности производства размеру процентных ставок по банковским кредитам;

– сложность и длительность процедуры получения банковского кредита, низкая финансовая грамотность заемщика для надлежащего оформления всех необходимых документов. Высокие издержки, связанные с оформлением дополнительных документов при неясных перспективах получения кредита.

Дальнейшее развитие кредитования коммерческими банками предприятий реального сектора и его совершенствование должно осуществляться целым комплексом мер по построению эффективной системы кредитования. Развитие банковского сектора как одного из важнейших составляющих финансовой системы, а также эффективность денежно-кредитной политики в большой степени определяют реальные возможности отечественной экономики.

Таким образом, в качестве основных мероприятий, способствующих совершенствованию кредитования предприятий реального сектора экономики, можно выделить следующие:

– привлечение долгосрочных средств за счет увеличения ставки по депозитам. Вышеназванное направление позволит банкам привлечь средства на длительный срок, а основным преимуществом долгосрочных вкладов для вкладчиков будут выступать наиболее привлекательные процентные ставки, превышающие инфляцию;

– привлечение клиентов путем внедрения новых технологий, упрощающих проведение банковских операций;

– стимулирование коммерческих банков к кредитованию реального сектора экономики путем предоставления более дешевых ресурсов ЦБ РФ для таких банков;

– разработать и установить допуски для более низкого уровня резервов на возможные потери;

– предусмотреть возможность предоставления средств ЦБ РФ под залог соответствующих кредитов;

– создание долгосрочной ресурсной базы и повышение уровня капитализации. Необходимость привлечения долгосрочного финансирования масштабных проектов может способствовать повышению уровня рисков при таких проектах, поэтому для проектов в приоритетных отраслях необходимо организовать дополнительные элементы снижения рисков для банков, такие как: государственные гарантии, гарантии крупных банков, участие экспортного агентства;

– в отношении проблем, связанных с отсутствием у предприятий положительных финансовых показателей при оформлении инвестиционного кредита следует пересмотреть свою политику в области заключения кредитных договоров и снизить требования к предоставлению подтверждений предприятием своей финансовой устойчивости и положительной динамики развития, что позволит вернуть большую часть клиентов, ушедших к частным инвесторам по причине предоставления ими финансирования при высоких рисках, и тем самым увеличить долю предприятий реального сектора в кредитном портфеле. Но при этом не стоит забывать о возможности развития неблагоприятных событий, и для этого необходимо заложить вероятность рисков в стратегию банка с применением мер по страхованию и защите от их возникновения;

– снижение кредитных рисков посредством повышения эффективности внутрибанковского контроля и управления персоналом;

– субсидирование процентных ставок для предприятий реального сектора экономики.

Экономический эффект от реализация вышеназванных мероприятий будет выражаться в активизации взаимодействия коммер-

ческих банков и предприятий реального сектора экономики, увеличении объемов кредитования и повышении качества кредитного портфеля банка.

УДК 368.212(470.345)

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ДОБРОВОЛЬНОГО АВТОСТРАХОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Татьяна Евгеньевна Шилкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tekuznetsova@rucoop.ru

RESEARCH OF THE VOLUNTARY MOTOR INSURANCE MARKET IN THE REPUBLIC OF MORDOVIA

Tatyana Yevgenyevna Shilkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются основные характеристики добровольного страхования транспортных средств и спецтехники (каско), доказывается актуальность заключения данных договоров страхования в настоящее время, проводится анализ основных показателей по договорам каско на примере филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия, а также разрабатываются основные направления по формированию оптимальной структуры управления страховой деятельностью и ее объектами.

К л ю ч е в ы е с л о в а: автострахование, добровольное страхование транспортных средств и спецтехники (каско), классификация договоров каско, виды страховых рисков каско, объекты страхования каско.

The article describes the main characteristics of voluntary insurance of vehicles and special equipment (casco), proves the relevance of the conclusion of these insurance contracts at the present time, analyzes the main indicators under casco contracts on the example of the branch of IC “Rosgosstrakh” PJSC in the Republic of Mordovia, as well as considers the main directions of the optimal structure formation of management of insurance activity and its objects.

K e y w o r d s: motor insurance, voluntary insurance of vehicles and special equipment (casco), classification of casco contracts, types of insurance risks casco, casco insurance objects.

Страхование автомобиля в настоящее время является единственным способом защиты своего транспортного средства и сво-

© Шилкина Т.Е., 2018

ей жизни от всевозможных рисков, из которых наиболее частыми являются ДТП и причинение ущерба автомобилю. В крупных городах хищение популярных марок новых автомобилей и нападение на их владельцев также превратилось в серьезную проблему, поэтому каждый собственник авто понимает значимость обязательного государственного (ОСАГО) и добровольного (каско) страхования. Каждый водитель (собственник авто) обязан приобрести полис ОСАГО, который является подтверждением его права на возмещение ущерба, причиненного по его вине другому автомобилю, а также здоровью пассажиров, в нем находящихся. Таким образом, если по вине держателя полиса произошло ДТП, в результате которого пострадали другие транспортные средства, то страховая компания возмещает затраты на восстановление и ремонт получивших повреждения (ущерб) автомобилей. В отличие от ОСАГО каско является добровольным видом страхования, и защищает имущественные права владельца ТС. Каско без ОСАГО не имеет юридической силы, поэтому добровольное страхование – это дополнение к обязательному. В настоящее время наблюдается рост количества заключаемых договоров добровольного автострахования.

Термин «каско» связан со старинной историей возникновения страховых компаний. В конце XV в. корабли европейцев, совершающие дальние торговые плавания в Америку и страны Азии, часто подвергались риску не вернуться из путешествия. Причины были различны: от погодных условий до пиратских нападений. Поэтому появились первые страховые компании, которые страховали отдельно – груз, отдельно – корабль. Эти виды страхования соответственно назывались «карго» и «каско» (по-итальянски «карго» – «груз», «каско» – «борт судна») [1; 2].

В современной научной литературе рассматриваются несколько видов страхования каско. Результаты их группировки представим рис. 1 и дадим их описание.

Полное каско является видом добровольного страхования, гарантирующий выплату денежной компенсации после нанесения ущерба транспортному средству в процессе движения или стоянки в результате рисков. К страховым рискам добровольного автострахования, связанные с нанесением ущерба относят следующие события: столкновение, падение тяжелых предметов, пожар, стихийные бедствия, опрокидывание, наезд, падение, взрыв. Полное каско компенсирует ущерб, нанесенный вследствие вандальных действий третьих лиц, в частности, хищения и угона. По данным статистики, основным риском являющим основанием для заключения договора страхования каско признан угон.

Полное КАСКО	Частичное КАСКО	КАСКО агрегатное	КАСКО неагрегатное
Вид страхования, гарантирующий выплату денежной компенсации после нанесения ущерба ТС в процессе движения или стоянки в результате: столкновения; наезда; опрокидывания; падения тяжелых предметов; стихийных бедствий; пожаров; падения; взрыва	Страхование автомобиля при наступлении определенных случаев, повлекших ущерб. Данный вид каско является более дешевым по сравнению с каско без ограничений, однако покрывает он лишь выбранные страховые случаи: угона (хищения); ущерба	Денежная компенсация, в размере которой страховая компания выплачивает возмещение по общему числу страховых случаев за период, на который оформлен полис каско	Денежная компенсация выплачиваться вне зависимости от того, какое количество раз обратились в страховую компанию, при этом ее величина останется неизменной

Р и с. 1. Классификация добровольного автострахования, действующая в филиале ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия

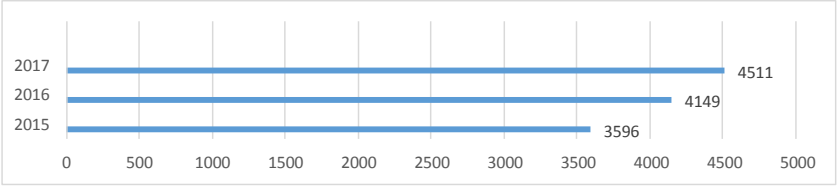
Частичное каско заключается в страховании автомобиля при наступлении определенных случаев, повлекших ущерб. Данный вид каско является более дешевым по сравнению с каско без ограничений, однако покрывает он лишь выбранные страховые случаи. Например, только угон, только наезд и т. п.

Также при частичном каско страховая компенсация выплачивается в том случае, если в процессе движения автомобиля из-за попадания инородных предметов были разбиты стекла или же световые приборы.

Объектом страхования по договору страхования являются имущественные интересы, связанные с риском утраты (гибели), недостачи или повреждения транспортного средства и дополнительного оборудования, установленным на транспортном средстве.

В филиале ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия принимаются автотранспортные средства отечественного производства не старше 7 лет, иностранного – до 10 лет. Техническое состояние принимаемого на страхование транспортного средства и дополнительного оборудования должно отвечать требованиям соответствующих стандартов, правил технической эксплуатации, инструкций заводов-изготовителей и другой нормативно-технической документации [5].

Анализ отчетности по страхованию КАСКО в филиале ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия показал положительную динамику как количественного, так и суммового характера. Полученные в результате анализа данные оформим рис. 2.

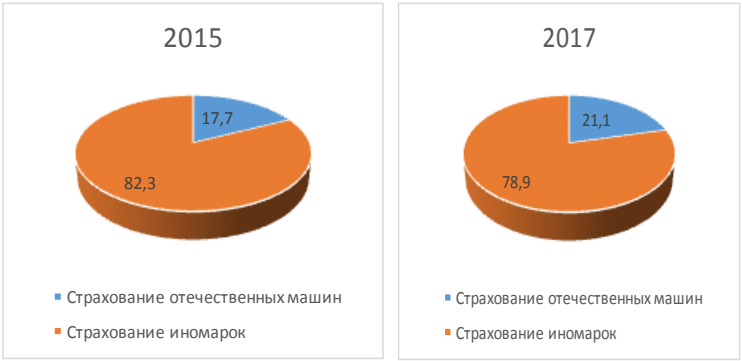


Р и с. 2. Динамика заключенных договоров КАСКО в филиале ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия за 2015–2017 гг.

За период 2015–2017 гг. рост количества заключенных договоров КАСКО составил 25,4 %. В 2015 г. в филиале ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия было заключено 3 596 договоров добровольного страхования автомобилей, в 2016 г. – 4 149 договоров, что на 553 ед., или 15,4 %, больше. Рост количества заключенных договоров продолжился и в 2017 г., его динамика составила 362 договора, или 108,7 % к уровню 2016 г. Прогнозные показатели на 2018 г. предусматривают прирост еще на 15 %.

Для более полной характеристики проанализируем структуру заключенных договоров каско за 2015–2017 гг. в филиале ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия.

Как видно из рис. 3, за исследуемый период удельный вес страхования иномарок снизился с 82,3 до 78,9 %. В 2015 г. страховая компания на 92 % перезаключала договора по автомобилям, закупленным до санкционного периода, и новым [3; 4; 6].



Р и с. 3. Структура договоров каско по филиалу ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия за 2015–2017 гг.

Доля страхования автомобилей отечественного производства увеличилась на 3,4 % соответственно. Это вызвано резким подорожанием импортной продукции автопрома и обязательным условием страхования каско при покупке российского автомобиля в кредит.

Не являются объектом страхования следующие транспортные средства и дополнительное оборудование:

а) находящиеся в аварийном или нерабочем состоянии либо разукомплектованном виде;

б) находящиеся (либо планируемой к эксплуатации в течение периода страхования) в зоне военных действий, локальных конфликтов, чрезвычайных ситуаций;

в) подлежащие изъятию, конфискации, реквизиции в установленном действующим законодательством РФ порядке;

г) находящиеся под арестом по распоряжению соответствующих государственных органов;

д) категория спецтехники, не зарегистрированной в установленном действующим законодательством РФ порядке;

е) категория спецтехники, не прошедшая в надлежащий срок государственный технический осмотр (техническое освидетельствование);

ж) используемые с целью проведения экспериментов, испытаний, спортивных соревнований, а также для обучения вождению или обучения работы на ней;

з) не имеющие документов, подтверждающих разрешение Гостехнадзора (Ростехнадзора) на применение специализированной техники (сертификат соответствия, др.), – если такое разрешение требуется в соответствии с действующим законодательством РФ;

и) военная техника, устройства и оборудование военного назначения;

к) ввезенные на территорию Российской Федерации с нарушением таможенных норм и правил, либо числящиеся в информационных базах данных российских государственных органов и органов Интерпола, как ранее похищенные;

л) в качестве дополнительного оборудования – сменные части или принадлежности, такие как: сверла, буры, фрезы, ножи, режущие кромки, полотна или диски пил, матрицы, формы, модели, штампы, поверхности для дробления и измельчения, экраны и сита, тросы, цепи, ремни, ленты подъёмников и конвейеров, батареи, соединительные провода и кабели, гибкие трубопроводы, регулярно заменяемые соединительные материалы и упаковка.

Для полной оценки объектов страхования КАСКО проведем анализ структуры рынка КАСКО в филиале ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия за 2017 г. по признаку принадлеж-

ности автомобиля. Полученные результаты оформим в таблице.

Динамика объектов страхования каско филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия за 2017 г. по признаку принадлежности автомобиля

Показатели	Премия, тыс. руб.	Средняя премия, тыс. руб.	Выплаты, тыс. руб.	Средняя выплата, тыс. руб.	Доля отказов в выплате, %
В целом по рынку	166 702,0	37,0	52 480,0	11,6	4,6
юридические лица	73 602,4	37,5	28 121,0	14,2	5,4
физические лица	93 099,6	36,6	24 359,0	9,6	3,7

Как показывают данные табл. 2 удельный вес страхования каско юридических лиц за 2017 г. составляет 44,1 %, а доля физических лиц – 55,9 % соответственно. Страховая премия составила за год 37,0 тыс. руб., тогда как страховая выплата – 11,6 тыс. руб. Налицо высокорентабельная деятельность за отчетный период. В 2017 г. страховые выплаты юридическим лицам составляют 14,2 тыс. руб., что выше чем у физических лиц на 4,6 тыс. руб., или 32 %. Заслуживает внимания низкий процент отказа в выплате. Он составляет по компании 4,6 %.

Основными направлениями по формированию оптимальной структуры управления страховой деятельностью и ее объектами, на наш взгляд, являются:

– эффективное формирование резервов (эффективная финансовая политика компании);

– сегментация клиентов (ориентация на своего потенциального клиента) [7];

– добросовестная конкуренция;

– реализация мощных комплексов IT (внедрение новых комплексов для улучшения обслуживания);

– внедрение эффективной структуры оценки сатисфакции и мнения клиента;

– внедрение франшизы (как средства участия клиента в расходах СК).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.* Основы страхования: учеб.-метод. пособие / Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 80 с.

2. *Кузнецова, Е.Г.* Формирование профессиональной компетенции студентов при изучении дисциплины «Страхование»: активные методы обучения: учеб.-метод. пособие / Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова. Саранск: Принт-Издат, 2014. 52 с.

3. *Кузнецова, Т.Е.* Система андеррайтинга в современных условиях страхового рынка России // Вестн. Волж. ун-та им. В.Н. Татищева. 2016. № 2 (36), т. 2. С. 55–60.

4. *Кузнецова, Т.Е.* Ситуационный менеджмент в страховании // «Инновации в образовательном процессе»: материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.). Саранск, 2017. С. 306–309.

5. *Кузнецова, Т.Е.* Страхование в Республике Мордовия: проблемы и позитивные тенденции развития // Интеграция образования в условиях инновационной экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 8–9 апр. 2014 г.): в 2 ч. Ч. 1. Саранск, 2014. С. 160–163.

6. *Кузнецова, Т.Е.* Страховой менеджмент и его особенности // «Инновации в образовательном процессе»: материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.). Саранск, 2017. С. 310–314.

7. *Марабаева, Л.В.* Формы и методы управления коммуникациями на предприятии / Л.В. Марабаева, Т.Е. Кузнецова // Вестн. Рос ун-та кооп. 2017. № 3 (29). С. 60–65.

УДК 368.212

МЕХАНИЗМ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО ДОГОВОРА АВТОСТРАХОВАНИЯ (КАСКО) И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Татьяна Евгеньевна Шилкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tekuznetsova@rucoop.ru

THE MECHANISM FOR CONCLUDING A VOLUNTARY AUTO INSURANCE AGREEMENT AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Tatyana Yevgenyevna Shilkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Современное функционирование автострахования предусматривает особый порядок действий. Услугу добровольного автострахования каско на сегодняшний день на территории России предоставляют несколько десятков компаний, среди них есть как крупные холдинги, так и небольшие организации, открывшиеся совсем недавно. Тарифы на страхование каско каждая компания устанавливает самостоятельно, и их величина не ограничивается государством. На рынке автострахования представлены всевозможные программы, некоторые из них являются эксклюзивными, т. е. предоставляемыми лишь одной компанией. Однако есть то, что объединяет их: все страховые компании, работающие на территории России имеют общие правила страхования транспортных средств по каско.

К л ю ч е в ы е с л о в а: страховая стоимость, страховая сумма, страховой тариф, страховая премия, страховые риски, франшиза.

© Шилкина Т.Е., 2018

The modern functioning of auto insurance provides for a special order of actions. A number of dozens companies provides the service of voluntary motor insurance casco at present in Russia, among them there are both large holdings and small organizations that have been opened recently. Each company sets the tariffs for casco insurance independently, and their value is not limited to the state. All kinds of programs are represented on the auto insurance market, some of them are exclusive, i. e. provided by only one company. But there is something that unites them all into a single whole: all insurance companies operating on the territory of Russia have general rules for insurance of vehicles for casco.

K e y w o r d s: insurance value, insurance amount, insurance rate, insurance premium, insurance risks, franchise.

Правила страхования каско, установленные той или иной организацией, в обязательном порядке должны быть лицензированы в специальной государственной инстанции. В них прописываются все аспекты, касающиеся регламента взаимодействия клиента и страховой организации, а также основные понятия и термины, используемые в документации, сроки выплат компенсации при наступлении страхового случая и т. д. Таким образом, при оформлении полиса каско правила, установленные выбранной страховой компанией, гарантируют юридическую безопасность [1; 2].

В соответствии с правилами филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия до заключения договора страхования и определения страховой суммы застрахованного объекта необходимо провести обязательную процедура – осмотр транспортного средства, результаты которого оформляются документально актом.

Если транспортное средство имеет повреждения, коррозию или иные дефекты, то оно принимается на страхование на условиях, исключающих ответственность страховщика за данные повреждения до момента устранения их страхователем. Когда дефекты будут устранены, страхователь обязан предъявить страховщику отремонтированный автотранспорт на дополнительный осмотр. Такие повреждения, коррозия или иные дефекты должны быть устранены страхователем за свой счет, при этом устранение любого повреждения стеклянных или пластиковых деталей должно быть устранено путем их замены.

В случае наступления страхового события по не включенным в договор страхования частям транспортного средства, при выплате страхового возмещения, стоимость устранения повреждений, коррозии или иных дефектов (стоимость деталей и работ по замене и окраске), не возмещается как не принятого на страхование имущества.

Дополнительное оборудование может быть застраховано только при условии страхования и самого транспортного средства, на котором оно установлено. При этом дополнительное оборудование считается застрахованным на случай наступления тех же событий

и по тем же рискам, что и ТС, на котором оно установлено, если соглашением сторон не предусмотрено иного.

Правилами страхования каско в филиале ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия предусмотрено, что по договору страхования страхуется один комплект резины и дисков, который был установлен на транспортном средстве в момент заключения договора страхования. При этом в случае повреждения, те наступления страхового случая, установленного на застрахованном автотранспорте незастрахованного комплекта резины и дисков, страховое возмещение выплачивается страхователю в пределах стоимости комплекта резины и дисков, установленного на транспортном средстве в момент заключения договора страхования.

Определение действительной стоимости объекта, а также в дальнейшем страховой суммы – один из самых важных этапов заключения договора добровольного страхования транспортного средства или спецтехники.

Существует несколько способов определения действительной стоимости транспортного средства, а также дополнительного оборудования. Она может определяться страховщиком на основании стоимости в новом состоянии, установленной официальными дилерами производителей на дату заключения договора страхования, уменьшенной на величину процента износа. Стоимость также может определятся на основании справки-счета, выданной торговой организацией, или договора купли-продажи (при первичной покупке), таможенных документов.

Кроме вышеперечисленных вариантов определения действительной стоимости транспортного средства, а также дополнительного оборудования существуют следующие способы:

а) рыночная стоимость на дату заключения договора страхования. Она рассчитывается на основании данных, публикуемых в специализированных изданиях;

б) оценка действительной стоимости, произведенной компетентной организацией (независимым автоэкспертным бюро и т. д.).

При страховании дополнительного оборудования действительная стоимость определяется на основании документов (чеков, счетов и пр.), подтверждающих стоимость дополнительного оборудования и стоимость работ по его установке.

После определения действительной стоимости объекта устанавливается страховая сумма. По соглашению сторон договор страхования может быть заключен на условиях полного или неполного страхования. Сгруппируем имеющиеся условия страхования и представим их рис. 1.

Р и с. 1. Виды страхования при сравнении страховой стоимости и страховой суммы объекта страхования

По соглашению сторон в договоре страхования может быть установлена агрегатная или неагрегатная страховая сумма.

Неагрегатная страховая сумма – денежная сумма, в пределах которой страховщик обязуется осуществить страховую выплату по каждому страховому случаю (независимо от их числа), произошедшему в течение срока страхования. При этом договором страхования могут быть предусмотрены следующие варианты установления страховой суммы:

а) «неиндексируемая», когда выплата возмещения производится в пределах страховой суммы, установленной на дату заключения договора страхования (очередного страхового периода), по каждому страховому случаю (независимо от их числа), произошедшему в течение срока страхования;

б) «индексируемая», когда выплата возмещения производится в пределах страховой суммы (лимита) ответственности, рассчитанной на дату наступления страхового события с применением коэффициента индексации Кинд, по каждому страховому случаю (независимо от их числа), произошедшему в течение срока страхования.

Правилами добровольного страхования автотранспорта филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия коэффициент индексации устанавливается согласно табл. 1.

Таблица 1

Расчет коэффициента индексации при индексируемой неагрегатной страховой сумме

Показатель	Месяц действия договора											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
$К_{инд}$	0,93	0,9	0,89	0,88	0,87	0,86	0,85	0,84	0,83	0,82	0,81	0,8

Агрегатная страховая сумма – денежная сумма (лимит) ответственности, в пределах которой страховщик обязуется осуществить страховую выплату по всем страховым случаям, произошедшим в течение срока страхования. При этом лимит ответственности страховщика уменьшается на величину произведенной страховой выплаты. Если договором страхования не предусмотрено иного, страховая сумма считается установленной как неагрегатная и индексируемая.

Также в практике страховой компании ПАО СК «Росгосстрах», в том числе и его филиала Республики Мордовия практикуется добровольный договор страхования транспортных средств на условии «До первого страхового случая».

В этом случае страховщик принимает на себя обязательства осуществить страховую выплату по одному страховому случаю, заявленному страхователем (выгодоприобретателем) и произошедшему в период действия договора страхования в пределах установленной по нему страховой суммы.

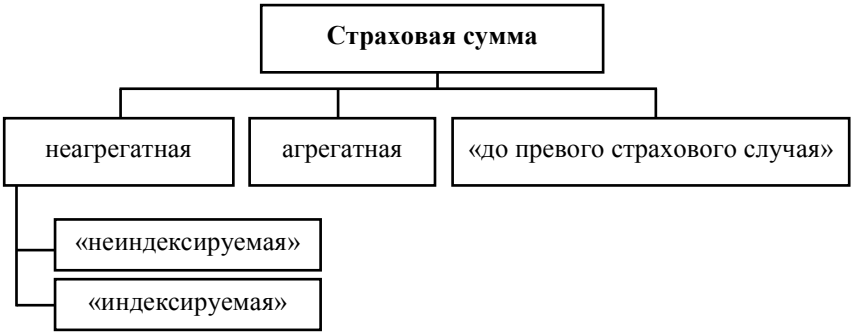
Действие такого договора страхования прекращается с момента исполнения страховщиком обязанности по выплате страхового возмещения по заявленному страховому случаю.

Все вышеизложенное представим схематично на рис. 2.

Страховая сумма устанавливается в российских рублях. По соглашению сторон в Договоре страхования страховая сумма может быть указана в иностранной валюте, эквивалентом которой является соответствующая сумма в рублях (в дальнейшем – страхование с валютным эквивалентом). При этом договором страхования могут быть установлены ограничения на величину изменения курса валют. При установлении страховой суммы в рублевом эквиваленте иностранной валюты уплата страховой премии (страхового взноса) производится в рублях по официальному курсу иностранных валют ЦБ РФ:

– на дату уплаты представителю страховщика / страховщику при наличном расчете;

– на дату уплаты страховой премии (страхового взноса) страхователем при безналичном расчете.



Р и с. 2. Разновидности страховых сумм, применяемых в филиале ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия

Если страховая сумма по соответствующему риску в договоре страхования установлена в валютном эквиваленте, то в случае хищения, полной фактической или конструктивной гибели, при расторжении договора, а также при выплате возмещения на основании калькуляции или представленных страхователем (выгодоприобретателем) счетов, заказ-нарядов за произведенный ремонт, применяется курс ЦБ РФ, установленный на дату страхового случая или дату досрочного расторжения договора страхования, если иное не предусмотрено договором страхования.

Если курс ЦБ РФ на дату страхового события или дату досрочного расторжения договора страхования выше курса ЦБ РФ на день вступления договора в силу на 20 % и более, то при расчете страхового возмещения применяется курс ЦБ РФ на день вступления договора в силу, увеличенный на 20 %. В договоре страхования может быть установлено иное ограничение на величину изменения курса валют.

Далее согласно договоренности сторон, страховщик и страхователь определяют страховые риски по договору. Рассмотрим более подробно содержание ущерба и хищения.

Ущерб возникает в период действия договора страхования, является непредвиденным расходом страхователя или выгодоприобретателя, связанным с необходимостью проведения восстановительного ремонта застрахованного транспортного средства, а также его дополнительного оборудования или приобретения имущества, аналогичного утраченному. При этом пострадавшее имущество не должно являться автотранспортом повышенного риска или коммерческим автотранспортом (если иного не предусмотрено соглашением сторон). Риск «Ущерб» должен произойти только в

пределах территории страхования (указывается в договоре), в результате наступления событий (одного, нескольких или всех), наступление которых подтверждается соответствующими документами компетентных органов (если иное не предусмотрено договором или соглашением сторон). К таким события относятся ДТП, стихийное бедствие, пожар, взрыв.

Хищение является риском, наступление которого подтверждается соответствующими документами компетентных органов:

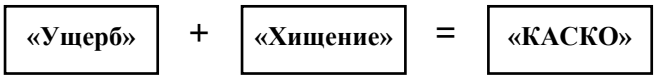
а) кражи, не связанной с невозвратом застрахованного транспортного средства (дополнительного оборудования), переданного в аренду (субаренду), прокат или лизинг (сублизинг);

б) грабежа;

в) разбоя.

Таким образом, каско является совокупностью страховых рисков «Ущерб» и «Хищение» [4; 6].

Сгруппируем вышеизложенные страховые риски на рис. 3.



Р и с. 3. Страховые риски добровольного страхования транспортных средств

Последним этапом, согласно системы заключения договоров страхования определяется страховой тариф, а в следствии и страховая премия (цена договора).

Страховой тариф – ставка страховой премии с единицы страховой суммы с учетом объекта страхования и характера страхового риска, а также наличия и размера франшизы в соответствии с условиями страхования. Страховой тариф устанавливается в процентах или в рублях со 100 руб. страховой суммы. Конкретный размер страхового тарифа устанавливается в договоре страхования в зависимости от обстоятельств, имеющих существенное значение для суждения о степени страхового риска:

– срока действия договора страхования;

– характеристик ТС [включая марку (модель), возраст, степень износа (пробега, состояния)];

– условий хранения и режима эксплуатации ТС;

– стажа, возраста и количества лиц, допущенных к управлению ТС;

– территории страхования, региона эксплуатации ТС;

– количества застрахованных ТС у страховщика;

– способа и порядка возмещения ущерба;

– порядка оплаты страховой премии (взносов);

– правового статуса страхователя (юридическое лицо, ИП, физическое лицо);

– результатов страхования по предыдущим договорам страхования;

– наличия франшизы и ее типа и размера;

– порядка установления страховой суммы;

– иных условий, указанных в заявлении на страхование и (или) в договоре страхования (страховом полисе).

Страховая премия может быть уплачена страхователем путем наличного или безналичного расчета, единовременно или в рассрочку. Порядок и сроки оплаты страховой премии (страховых взносов) устанавливаются в договоре страхования по соглашению сторон.

Если договором страхования не предусмотрено иное, датой уплаты страховой премии считается дата:

а) поступления страховой премии (страхового взноса) на расчетный счет страховщика;

б) уплаты страховой премии (страхового взноса) наличными деньгами страховщику/представителю страховщика.

Но если договор страхования заключается на срок менее года страховая премия уплачивается единовременно.

Проанализируем динамику страховой премии по добровольному страхованию автомобилей филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия за 2015–2017 гг. Полученные результаты мониторинга показателей оформим табл. 2.

Таблица 2

Динамика страховой премии по КАСКО филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия за 2015–2017 гг.

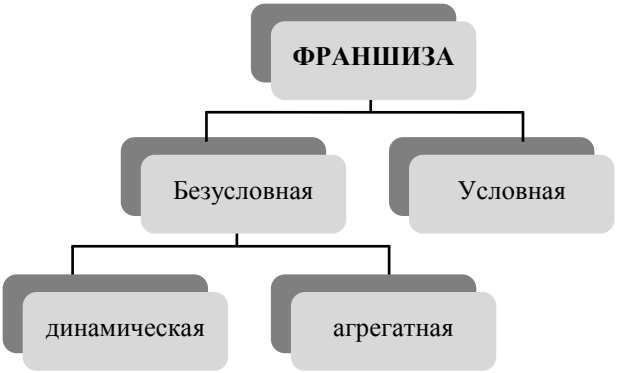
Период	Сумма страховой премии, тыс. руб.	Отклонение к предшествующему периоду		Отклонение к 2015 г.	
		тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
2015	91 586,0	–	–		
2016	92 276,0	+690,0	100,8	+690,0	100,8
2017	166 702,0	+74 426,0	180,7	+75 116,0	182,0

Как видно из данных табл. 2, в исследуемой компании по виду страхования каско наблюдается стабильная тенденция роста. Объемы деятельности за три года увеличились на 182 % и по состоянию на 1 января 2018 г. выражаются в 166 702,0 тыс. руб. Большой скачок в развитии наблюдается в 2017 г. Если темп роста 2016 г. составляет 100,8 %, то в 2017 г. прирост насчитывал 80,7 %. На увеличение объемов деятельности отразились два фактора:

1) рост стоимости автомобилей;

2) увеличение количества заключенных договоров КАСКО.

Анализируя деятельность филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия следует уделить внимание понятию «франшиза», при помощи которой страховщик снижает страховой тариф, а в последствии и страховую премию по договору. Франшиза – часть убытков, которая определена договором страхования, не подлежащая возмещению страховщиком страхователю / выгодоприобретателю, и устанавливается в виде определенного процента от страховой суммы или в фиксированном размере. Проведем классификацию различных видов франшизы и полученные результаты оформим рис. 4.



Р и с. 4. Применяемые виды франшизы в страховой деятельности

Договором может устанавливаться условная и безусловная франшиза. Если договором страхования не предусмотрено иное, безусловная франшиза устанавливается в процентах от страховой суммы.

При установлении условной франшизы страховщик освобождается от возмещения убытка, если его размер не превышает размер франшизы, однако возмещает его полностью в случае, если размер убытка превышает размер франшизы.

При установлении безусловной франшизы размер страховой выплаты определяется как разница между размером убытка и размером франшизы.

Иные виды франшизы, которые могут устанавливаться договором страхования:

а) динамическая франшиза – вид безусловной франшизы, определяемой в процентах от страховой суммы по риску «Каско» («Ущерб»), с условием:

– наступление первого страхового случая – франшиза не применяется;

– наступление первого страхового случая – применяется франшиза в размере 5 %;

– наступление третьего страхового случая – применяется франшиза в размере 10 %;

– наступление четвертого и последующих случаев – выплата не производится.

б) агрегатная франшиза – вид безусловной франшизы, установленная договором страхования, денежная сумма, которая вычитается из суммы понесенных убытков за весь период действия договора страхования, по всем заявленным страховым событиям, заявленным страхователем. В случае установления агрегатной франшизы страховщик осуществляет страховые выплаты, только после того, как общая сумма убытков, по произошедшим страховым случаям, превысит размер агрегатной франшизы.

С целью финансовой оценки добровольного страхования автомобилей и специальных средств в филиале ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия исследуем данные страховых выплат за 2015–2017 гг. Результаты работы оформим табл. 3.

Таблица 3

Динамика суммы страхового возмещения по КАСКО филиала ПАО СК «Росгосстрах» Республике Мордовия за 2015–2017 гг.

Период	Сумма страховой премии, тыс. руб.	Отклонение к предшествующему периоду		Отклонение к 2015 г.	
		тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
2015	67 011,0	–	–		
2016	35 518,0	–31 493,0	53,0	–31 493,0	53,0
2017	52 480,0	+16962,0	147,8	–14 531,0	78,3

Как видно из данных табл. 3, в исследуемой компании возмещение ущерба по страхованию каско неоднородно. Максимальный объем выплат наблюдался в 2015 г., минимальный – в 2016 г. Объемы выплат в 2017 г. составляют 78,3 % по отношению к 2015 г. и по состоянию на 1 января 2018 г. выражаются в 52 480,0 тыс. руб. Если темп снижения возмещения ущерба в 2016 г. составляет 47 % к уровню 2015 г., то в 2017 г. прирост достиг 47,8 %. На формирование таких показателей отразились два фактора:

1) снижение количества страховых случаев;

2) увеличение количества заключенных договоров каско [3; 5].

Сравним данные страховой премии и страховой выплаты за исследуемый период. Результаты исследования оформим рис. 5.

Как показывают данные рис. 5, результативность деятельности в 2015 г. по добровольному страхования автомобилей и специальной техники в филиале ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия составила 24 575 тыс. руб., или 26,8 %. В 2016 г. доход-

ность увеличилась до 56 758 тыс. руб. за счет снижения страховых случаев, ее процентное отношение составило в данном периоде – 61,5 %.

Р и с. 5. Результативность деятельности филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Республике Мордовия по добровольному авостраханию за 2015–2017 гг., тыс. руб.

Показатель результативности деятельности в 2017 г. выразился в 114 222 тыс. руб., или 68,5 %.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.* Основы страхования: учеб.-метод. пособие / Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 80 с.

2. 2. *Кузнецова, Е.Г.* Формирование профессиональной компетенции студентов при изучении дисциплины «Страхование»: активные методы обучения: учеб.-метод. пособие / Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова. Саранск: Принт-Издат, 2014. 52 с.

3. *Кузнецова, Т.Е.* Система андеррайтинга в современных условиях страхового рынка России // Вестн. Волж. ун-та им. В.Н. Татищева. 2016. № 2 (36), т. 2. С. 55–60.

4. *Кузнецова, Т.Е.* Ситуационный менеджмент в страховании // «Инновации в образовательном процессе»: материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.). Саранск, 2017. С. 306–309.

5. *Кузнецова, Т.Е.* Страхование в Республике Мордовия: проблемы и позитивные тенденции развития // Интеграция образования в условиях инновационной экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 8–9 апр. 2014 г.): в 2 ч. Ч. 1. Саранск, 2014. С. 160–163.

6. *Кузнецова, Т.Е.* Страховой менеджмент и его особенности // «Инновации в образовательном процессе»: материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.). Саранск, 2017. С. 310–314.

УДК 368.023.5

ХАРАКТЕРИСТИКА АГЕНТСКОГО КАНАЛА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Татьяна Евгеньевна Шилкина
Юлия Юрьевна Ладанова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tekuznetsova@rucoop.ru, yulia.ladanova@yandex.ru

CHARACTERISTICS OF THE INSURANCE COMPANY AGENCY CHANNEL

Tatyana Yevgenyevna Shilkina
Yuliya Yuryevna Ladanova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье приводятся основные характеристики страхового агента, описываются различия между брокером и агентом, раскрывается содержание посреднической деятельности на страховом рынке.

К л ю ч е в ы е с л о в а: страховой агент, брокер, посредник, страховой рынок, страховая премия, договор.

The article describes the main characteristics of the insurance agent, describes the differences between the broker and the agent, discloses the content of intermediary activities in the insurance market.

K e y w o r d s: insurance agent, broker, intermediary, insurance market, insurance premium, contract.

Страховой рынок России способствует развитию общественного воспроизводства и активно воздействует через страховой фонд на финансовые потоки в народном хозяйстве.

Непосредственными участниками финансово-экономических отношений на страховом рынке выступают страховщик, страхователь и посредник. Страховой посредник на всех этапах экономических взаимоотношений обеспечивает эффективную реализацию страховых продуктов и содействует своевременному исполнению договоров. Через него используется сформированный из страховых взносов страховой фонд компании. Мы придерживаемся мнения, что для понимания содержания посреднической деятельности в страховании необходимо отталкиваться от сущности страхования как экономической категории. В научной литературе существует множество трактовок сущности страхования, но во всех

© Шилкина Т.Е., Ладанова Ю.Ю., 2018

определениях выступают формирование и использование специального фонда.

Влияния на процесс формирования механизма общей страховой защиты общества страховых посредников можно разделить на две группы: 1) микроуровень; 2) макроуровень.

Роль страховых посредников на макроэкономическом уровне возрастает, когда происходят случаи страхового возмещения, носящие общегосударственный характер. Фактор своевременной выплаты положительно отражается на дальнейшем развитии отрасли и подминает имидж страховой организации. Как влияние на макроуровень можно рассматривать правильную реализацию функций страховых посредников. Это способствует укреплению доверия страхователей к каждому отдельно взятому страховщику и к институту страхования в целом.

Роль страхового посредничества на микроуровне реализуется на стадии заключения договоров страхования и при их исполнении. Посредническая деятельность страховой компании выражается через страховых агентов и брокеров.

Рассмотрим основные различия между страховыми агентами и брокерами. На наш взгляд целесообразно классифицировать их по четырем признакам: 1) цели; 2) информации; 3) страховой премии; 4) сопровождения договора.

Исходя из цели деятельности, страховой агент добивается продажи полиса своей страховой компании, тогда как страховой брокер представляет интересы клиента, анализирует предложения различных страховщиков и предлагает заказчику самые выгодные условия страхования.

Отличия между брокером и страховым агентом существуют и по признаку применяемого объема информации. Агент для достижения своей цели апеллирует информацией, которая выгодна его страховой компании. Брокер в своей деятельности использует и предоставляет объективную информацию из разных страховых компаний.

Различия также заключаются и в механизме формирования страховой премии. Страховой агент не может варьировать величиной стоимости полиса. Поэтому клиентам он предлагает стандартные условия страхования. Брокер может изменять величину страховой премии и уменьшать расходы клиента при оплате, предлагая скидку.

Четвертое отличие заключается в алгоритме сопровождения договора. Если агент не может гарантировать исполнение страхового договора, так как не является непосредственно одной из сторон договора, то в функции брокера входят сопровождение страховых выплат и возможность юридической защиты клиентов.

Организация продаж страховых продуктов в филиале ПАО

«Росгосстрах» в Республике Мордовия также осуществляется через агентов и брокеров. Оценка структуры продаж страховых продуктов показала преобладание агентских каналов. Основные услуги ПАО «Росгосстрах» сориентированы на физических лиц и представлены личным страхованием, автострахованием, страхованием имущества, обязательным личным страхованием, а также страхованием жизни и ответственности. Страховая компания насчитывает около 3 000 агентств, отделов и центров урегулирования убытков. Численность работников организации превышает 97 тыс. чел., среди которых свыше 60 тыс. страховых агентов. Всего страховыми продуктами компаний пользуются более 25 млн чел. [2].

Общие страховые сборы компании в 2017 г. превысили 97,4 млрд руб., выплаты – на уровне 41,6 млрд руб. Рейтинг «Росгосстраха», согласно агентству «Эксперт РА» – А++ (наивысший уровень надежности) [3].

Разберем более подробно характеристику страхового агента. Агентом называют человека, который действует от лица определенной фирмы и заключает договора страхования. Страховой агент является связующим звеном крупной компании и людей, которые хотят сделать свою жизнь безопаснее. Обязанности страховых агентов заключаются в поиске клиентов, заключении договоров, умении оценки ущерба, учете и сохранности документов, и рекламе страховых услуг.

Страховой агент самостоятельно создает свою клиентскую базу, занимается поиском новых заказчиков, которые воспользуются его услугами. Наработать базу в первое время очень сложно и потребуется приложить немало усилий. От количества клиентов у страхового агента напрямую зависит размер заработной платы. Страховой агент должен уметь заключать договоры на каждый вид страхования и производить его перезаключение. Он является материально-ответственным лицом.

Часто компании выделяют должность специальным сотрудникам, которые оценивают материальный ущерб. Тем не менее каждый страховой агент обязан уметь делать это самостоятельно.

Страховой агент полностью отвечает за хранение страховых полисов и взносов. Страховые агенты должны производить активную рекламу своих услуг среди населения.

«Страхование как система защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства является необходимым элементом современного общества. Оно обеспечивает гарантии восстановления нарушенных имущественных интересов в случае природных и техногенных катастроф, иных непредвиденных явлений. Страхование позволяет не только возмещать понесенные убытки, но и является одним из наиболее стабильных источников финан-

совых ресурсов для инвестиций. Все это определяет стратегическую позицию страхования в странах с развитой рыночной экономикой. В современной России актуальным является становление цивилизованного страхового рынка. Последний немыслим без наличия в страховых организациях высококвалифицированных специалистов, обладающих глубокими знаниями теории и практики страхования» [1]. Профессионализм специалиста формирует эффективность деятельности страховой компании в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.* Основы страхования: учеб.-метод. пособие / Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 80 с.

2. *Кузнецова, Т.Е.* Страхование в Республике Мордовия: проблемы и позитивные тенденции развития // Интеграция образования в условиях инновационной экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 8–9 апр. 2014 г.): в 2 ч. Ч. 1. Саранск, 2014. С. 160–163.

3. *Росгосстрах* [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / ПАО СК «Росгосстрах». [М.], 2009–2018. Режим доступа: https://www.rgs.ru/. Загл. с экрана.

УДК 336.714[(100)+(575.1)]

THE WORLD EXPERIENCE OF THE INVESTMENT FUNDS DEVELOPMENT AND THE PROSPECTS OF THEIR DEVELOPMENT IN UZBEKISTAN

Bobir Ortikmirzayevich Tursunov
Tashkent State University of Economics (Uzbekistan)
E-mail: tursunov-bobir@mail.ru

МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ

Бобир Ортикмирзаевич Турсунов
Ташкентский государственный экономический университет (Узбекистан)

The article discusses the emergence and development of investment funds in the world. In addition, the author discloses the significance of the law on the investment funds development in Uzbekistan.

Ключевые слова: mutual funds, investment funds, mutual investments.

В статье обсуждены вопросы появления и развития инвестиционных фондов в мире. Кроме того, автором раскрыто значение закона о развитии инвестиционных фондов в Узбекистане.

© Tursunov B.O., 2018

K e y w o r d s: взаимные фонды, инвестиционные фонды, паевые инвестиции.

The branch of investment funds in the world is quite developed. Speaking about the history of the investment fund industry, it is necessary to note the following key dates. The first investment funds were founded in 1822 in Belgium, in 1849 in Switzerland and in 1852 in France. The first mutual fund in the US was founded in Boston in 1924. In 1951, the number of mutual funds in the United States exceeded 100, and the number of their shareholders – 1 million. Thus, the significant development of the investment fund industry can only be said after the Second World War. In 1990, the assets of mutual funds in the United States exceeded 1 trillion. The bulk of the assets of the world's investment funds account for publicly traded open-end funds (hereinafter – open-end funds). In the US, these are mainly "mutual funds", in Europe – UCITS. This abbreviation means "Undertaking for Collective Investment in Transferable Securities" and can be translated as "Agreement on collective investment in transferred securities". Due to the dominance of open funds, most of the statistics are available for them, in particular, data on the volume of activity of funds in the world are usually collected by open-ended funds. As a result, further data on the world industry of open-end funds will be considered, and then other funds operating in the USA and Europe are characterized.

Despite the complex and contradictory experience of forming investment funds in the world practice, they are one of the main institutions through which the free funds of the population can be channeled into the real sector of the economy. We in the republic have, albeit small, experience in creating various funds for purpose, such as privatization investment funds, a pension fund, etc. However, it is impossible to resolve all the issues of developing the mechanisms of the collective investment market without the timely creation and development of a legal framework that provides uniform principles of work and regulates their activities. Therefore, today the work on this direction is focused on the issues of active formation of a legislative base in the republic that ensures the development of investment funds. Investment funds are an effective mechanism through which the broad strata of the population and entrepreneurs will have access to professional management of their resources, the opportunity to reduce investment risks and costs, as well as diversify their investments. It should be noted that the investment scheme through investment funds should be built in accordance with the world experience in the development of collective investment schemes. In practice, joint-stock and mutual investment funds are allocated. A joint-stock investment fund can be created only in the form of an open joint-stock company, with the presence of its features for registration and functioning of the following character:

– the fund has the right to carry out its activities only on the basis of

a special permit (license) and does not have the right to undertake other types of entrepreneurial activity;

– the exclusive subject of the fund's activities is the investment of property in securities and other objects;

– a special legal regime for the property of the company. The fact is that in the existing practice the property of the joint-stock investment fund is divided into the following types. This property is intended for investment, the so-called investment reserves. It is this property that is transferred to the trust management of the management company. In addition, there is property intended to support the activities of its management bodies and other bodies of the joint-stock investment fund.

It is necessary to say about the peculiarities of attracting investments for carrying out activities, since the joint-stock investment fund has the right to place only ordinary registered shares and only through a closed subscription. In the existing practice, the shares of the joint-stock investment fund can be paid only in cash or in the property provided for by its investment declaration. Unlike the "ordinary" joint-stock company, the joint stock investment fund does not allow for partial payment of shares when they are placed. In the existing practice, mutual investment funds are one of the important institutions for regulating investment processes. At its core, the fund is an organization, but not a legal entity that collects money from a group of people and invests them in shares, bonds or other securities. This fund is a separate property complex, consisting of property transferred to the trust management of the managing company by the founder (founders). Accordingly, in practice, the property constituting a unit investment fund belongs to the owners on the rights of common share ownership.

World practice of development of investment funds shows that they are currently one of the most effective mechanisms for attracting collective investments. The draft law should formulate general provisions, the subject of regulation and the essence of concepts directly related in some way to the funds, as well as their types and range of instruments permitted as investment objects. In terms of disclosure of legal norms related to the creation and operation of joint-stock investment funds, it is necessary to give the basic requirements to them, as well as to formulate the main provisions of the mechanism for the placement and redemption of shares by the fund. Like any joint-stock company, a joint-stock investment fund must have a Board of Directors (supervisory board) and executive bodies, as well as hold general meetings of shareholders. All these features of the functioning of the management bodies of the joint-stock investment fund are also specified in the draft law "On Investment and Mutual Funds", although many aspects of these provisions are disclosed in the Law of the Republic of Uzbekistan "On Joint Stock Companies". In addition, the draft should disclose the main

legal provisions on the reorganization and liquidation of joint-stock investment funds. The next investment fund, whose main provisions need to be covered in the draft law, is a unit investment fund. Here it is necessary to give provisions on its creation, consolidation or changing the form of the fund. In addition, it is necessary to present the main components of the mechanisms for concluding a trust management agreement for the assets of a mutual investment fund, for the state registration of the issue of units, while determining the rights of their holders. Of particular importance in the draft law will be the formation of legal provisions related to the management of the assets of the investment fund, ensuring their storage and accounting, as well as disclosure of information about the fund.

The practice of the functioning of investment funds showed that when developing the draft law "On Investment and Mutual Funds" in our country, it is necessary to consider all the legal provisions relating to determining the effectiveness of management of these funds. This concerns the introduction of unified criteria for disclosure to investors, reflecting the effectiveness of the activities of trustees taking into account the risk factor and the dynamics of the stock market.

In addition, it makes sense to consider a range of issues related to the creation of compensatory mechanisms for protecting the rights of collective investors. The development of these mechanisms with respect to the risks of bankruptcy of trustees and the risks of unfair management is an organic component of the organizational, legal and financial management mechanism. A special place in the draft law should be assigned to the designation of provisions of the legal responsibility of the parties for violations related to non-compliance with any actions with the investment fund.

In conclusion, we note that with the development and adoption of the law "On Investment and Mutual Funds" in respect of investment funds, a legislative basis will be created that will serve as their effective tools for mobilizing temporarily idle funds and implementing specific investment projects in the economy of the republic.

УДК 372.851:377

ФОРМИРОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ПОНЯТИЙ У СТУДЕНТОВ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ПАКЕТОВ

Надежда Владимировна Акамова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: wakamow@yandex.ru

THE FORMATION OF SECONDARY PROFESSIONAL EDUCATION STUDENTS' MATHEMATIC CONCEPTS WITH THE MATHEMATIC PACKAGES USAGE

Nadezhda Vladimirovna Akamova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье на примерах показаны некоторые возможности применения математических пакетов при формировании математических понятий у студентов среднего профессионального образования.

К л ю ч е в ы е с л о в а: математическая подготовка, математический пакет, математические понятия.

This article is devoted to mathematic packages opportunities to mathematic concepts formation for secondary professional education students on examples.

K e y w o r d s: mathematic preparation, mathematic package, mathematic concepts.

Обучение математике в заведениях среднего профессионального образования имеет свою специфику. Курс математики техникумов более полно имеет прикладную направленность, формирование вычислительных навыков носит не только общеобразовательный, но и профессиональный характер.

В среднем профессиональном образовании использование компьютера в процессе обучения математике остается фрагментарным. Практически отсутствуют публикации, освещающие опыт

© Акамова Н.В., 2018

внедрения информационных технологий (ИТ) в процесс обучения студентов ссузов. Нет массового производства программного обеспечения поддержки процесса обучения в данном образовательном учреждении.

В настоящее время имеет место активный процесс информатизации образования – процесс обеспечения сферы образования теорией и практикой разработки и использования ИТ. Однако, в то же самое время, в сфере образования сложилась парадоксальная ситуация: возможности компьютера в принципе безграничны, серьезного же влияния на массовую практику образования, соответствующего этим принципиальным возможностям не наблюдается.

На наш взгляд, это связано в первую очередь с отсутствием концептуальных разработок, а методические основания обучения математике студентов с использованием информационных технологий нуждаются в системном обосновании.

Г.И. Саранцев выделяет основные этапы формирования математических понятий: мотивация, выявление существенных свойств понятий, усвоение определения, применение понятия, установление связей с другими понятиями [2, с. 58–61]. Проведенное нами исследование показывает, что использование ИТ на разных этапах усвоения понятий определяется содержанием конкретного математического понятия. Но прежде всего, целесообразнее использовать их именно на этапе мотивации.

Имея в виду влияние новых информационных технологий на обучение математике, проводя наше исследование, мы постоянно задавались вопросом, каким образом они способны помочь более сознательному усвоению каждого математического понятия, факта или метода. Возможны различные уровни влияния на обучение математике. Уже одно лишь ускорение вычислений с помощью компьютера позволяет иногда внести существенные методические усовершенствования в обучение математическим понятиям, фактам и методам. Более глубокий уровень достигается благодаря использованию персональных компьютеров для накопления и хранения любых систем упражнений, способствующих сознательному усвоению материала. Еще более глубоким и полным влиянием является создание достаточно гибких обучающих программ. Только тщательный методический анализ учебного материала по математике должен помочь выделить те математические понятия, факты и методы, в усвоении которых могут важную роль сыграть ИТ [1].

В курсе математики для средних профессиональных учебных заведений есть немало понятий, фактов и методов, усвоение которых требует основательной подготовительной работы. Иногда такая работа связана со значительными вычислениями, что вызывает

определенные методические трудности: вычисления отнимают много времени и отвлекают от главного. Традиционно это препятствие преодолевалось за счет использования готовых результатов вычислений. Нет сомнения в том, что самостоятельные вычисления более убедительны для учащегося, чем готовые результаты. Компьютер, в частности, компьютерные математические системы (например, PTC Mathcad Prime), помогает получить все необходимые результаты достаточно быстро, сохраняя время и силы учащегося для осмысления того, что получается.

Рассмотрим такой пример. Понятие предела функции на первых порах не вполне осознается учащимися. Поэтому следует приветствовать наглядно-графические средства, показывающие, каким образом $f(x)$ стремится к а, когда х стремится к x_0. Но одно дело, когда приходится рассматривать график абстрактной функции $f(x)$ в окрестности точки x_0, и совсем другое дело, когда задана конкретная функция. Например, с помощью электронной таблицы можно протабулировать функцию, рассмотреть соответствующие значения функции, построить график функции и убедиться в справедливости определения.

Понятие непрерывной функции имеет простую наглядную основу: график непрерывной функции представляет собой линию, вычерчиваемую непрерывным движением карандаша. Программа по математике для средних профессиональных учебных заведений предполагает все же знакомство учащихся и с полноценными математическими определениями понятия непрерывности функции в точке и на отрезке. Для сознательного усвоения этих определений нужна основательная работа с разнообразными примерами как непрерывных, так и разрывных функций. Вычислительные средства помогут достаточно быстро найти ряд значений функции как вблизи точек, где она непрерывна, так и вблизи точек разрыва, и тем самым облегчат понимание определения непрерывности.

Численные эксперименты помогают обнаруживать некоторые математические факты. Например, числовое значение одного из замечательных пределов может быть просто угадано при составлении небольшой табличке значений соответствующей функции также в математическом пакете.

Понятно, что и в этом случае пояснение существования предела становится более убедительным, будучи подкрепленным результатами численного эксперимента. Такой подход послужит хорошей подготовкой к восприятию строгих доказательств, с которыми смогут познакомиться учащиеся, если захотят продолжить свое образование.

Наряду с выводом формул дифференцирования простейших элементарных функций программа по математике предусматрива-

ет также изучение, в основном без доказательств, формул дифференцирования показательной, логарифмической и тригонометрических функций. Компьютер позволяет без особых затруднений вычислить, например, $(e^x)'$ как предел для нескольких различных значений x, используя определение производной. Вознаграждением за такую работу будет наблюдение, что $(e^x)' = e^x$ для каждого x. Это лучше, чем принять на веру формулу дифференцирования функции e^x.

Внедрение в учебный процесс вычислительной техники заставляет пересмотреть традиционные взгляды на содержание обучения и на возможности воспитания и развития учащихся в процессе обучения математике. Быстрота вычислений в математических пакетах позволяет пересмотреть традиционные подходы к построению графиков функций. Для схематического построения графиков используются разнообразные свойства функций: возрастание, убывание, четность, нечетность, периодичность и т. д. Если же вычисление координат точек и построение графиков в математическом пакете становится практически мгновенным, сами эти свойства могут распознаваться и иллюстрироваться исходя из графиков функций (или их частей), построенных по точкам.

Результаты численных экспериментов могут приводить к выдвижению гипотез о свойствах математических понятий, и тогда это свойство не появляется в готовом виде, а открывается самими учащимися. Часть их может быть снята или ослаблена с использованием вычислительной техники. Например, в теме «Функции, пределы, непрерывность» математический пакет дает возможность представить наглядно сложные для усвоения студентами теоретические положения, такие как сходимость последовательности к пределу, существование предела функции в точке, некоторые свойства функций и т. д. Рассмотрим примеры.

Надежной основой для развития мышления и особенно научного мировоззрения учащихся является построение и исследование математических моделей. Хорошим исходным материалом могут служить, например, физические или производственные задачи, которые допускают удачный перевод на математический язык с последующей численной реализацией и интерпретацией получаемых результатов. Возможны различные варианты построения и исследования математических моделей. ИТ могут выступать и как средство математического моделирования. Многие важные математические понятия служат моделями разнообразных реальных объектов, явлений или процессов. Например, понятие производной возникает при рассмотрении мгновенной скорости материальной точки или при определении наклона касательной, проведенной к некоторой кривой. Фундаментальное место таких понятий в матема-

тике диктует рассмотрение соответствующих моделей, прежде всего на уроках математики.

В процессе построения и исследования достаточно большого количества моделей у учащихся должны вырабатываться представления о приближенном характере отражения реальности математическими моделями и о необходимости сопоставления получаемых результатов с реальностью. Такое сопоставление не только показывает степень соответствия между моделью и реальностью, но часто и подсказывает пути для уточнения моделей.Само по себе изучение достаточно содержательных математических моделей требует значительных затрат времени. Поэтому при выборе задач для моделирования нужно учитывать простоту получаемых моделей в сочетании с приемлемой точностью соответствия их реальности.

Подходящими задачами для построения удачных математических моделей являются задачи интерполяции. Обычно такая задача возникает из какого-нибудь практического эксперимента, в результате которого на координатную плоскость наносится несколько точек.

Мы рассмотрели лишь некоторые примеры использования вычислительных средств для выдвижения гипотез о математических фактах. Наше исследование дает нам уверенность в том, что и многие другие математические факты после надлежащей дидактической и методической обработки удастся представить так, что сначала будет происходить их открытие, а затем осмысление и, если нужно, этот процесс будет завершаться доказательством. В некоторых случаях бывает достаточно ограничиться формулировкой математического факта и его подтверждением в численных экспериментах. Однако для формирования правильных представлений о доказательности рассуждений часть математических фактов следует доказывать после того, как они обнаружены в результате численных или символьных экспериментов. К числу этих фактов можно отнести, например, теоремы о пределе суммы и произведения функций, формулы приведения для тригонометрических функций, свойства показательной и логарифмической функций, неопределенного интеграла и т. д.

В курсе математики для заведений среднего профессионального образования есть немало трудных понятий, введение которых требует определенной подготовительной работы, связанной с вычислениями, часто они требуют много времени и отвлекают внимание учащихся от самого изучаемого понятия, что создает дополнительные методические трудности. Математический пакет помогает устранить эти трудности и делает возможным использование таких методических приемов, которые традиционно были мало доступны преподавателю.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акамова, Н.В*. Обучение математике студентов средних специальных учебных заведений с использованием информационных технологий: дис. … канд. пед. наук. Саранск, 2011. 254 с.

2. *Саранцев, Г.И.* Методика обучения математике в средней школе: учеб. пособие для студентов мат. спец. пед. вузов и ун-тов. М.: Просвещение, 2002. 224 с.

УДК 004.42:338.22

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МОБИЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕСЕ

Сергей Сергеевич Голяев
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: sgolyaev@rucoop.ru

MODERN MOBILE TECHNOLOGIES USAGE IN THE BUSINESS

Sergey Sergeyevich Golyayev
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются аспекты применения новых мобильных технологий в сферах продаж, услуг и т. п. Приведены примеры использования готовых мобильных приложений.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бизнес, мобильные приложения, корпоративные приложения, услуги, товары.

The aspects of new mobile technologies application in the sales, services, etc. spheres are considered, examples of ready mobile applications usage are given.

K e y w o r d s: business, mobile applications, corporate applications, services, goods.

В современном обществе все большее место занимают технологии, связанные с мобильными приложениями, которые также играют немаловажную роль в развитии современного бизнеса. Здесь мобильные устройства выигрывают своим небольшим размером, что позволяет практически постоянно, в любом месте их использовать, с учетом того, что мобильные приложения находятся в активном развитии производительности и функциональности, возрастает спрос на различного рода приложения, способные автоматизировать лю-

© Голяев С.С., 2018

бой спектр прикладных задач, начиная от решения простейших задач и заканчивая сложными процессами управления.

На сегодняшний день все приложения в области бизнеса для мобильных устройств условно делятся на два вида – корпоративные и общедоступные. Функционал общедоступных приложений в основном располагается в глобальной сети Интернет, и используется для заказов и оплаты определенных видов услуг. Подобные сервисы обычно являются абсолютно бесплатными и прибыль достигается за счет увеличения клиентской базы пользователей мобильных устройств. В качестве примера можно привести приложения XXL Taxi, Academ Music.

Корпоративные приложения предназначены в основном для оперативной работы торговых представителей, экспедиторов, дилеров, мерчандайзеров, дальнобойщиков и других пользователей, использующих приложение удаленно, но нуждающихся в постоянной в режиме реального времени связи с центральной базой данных. Корпоративные приложения разрабатываются опытными командами разработчиков, которые в последствии занимаются сопровождением работы приложений на протяжении определенного времени. В качестве примеров корпоративных приложений можно выделить BizWiz.

BizWiz (разработчик – Webparadox, LLC) – приложение, которое объединяет заказчиков строительных и ремонтных работ и их исполнителей. Приложение стало удачной платформой, на которой встречаются заказчики работ и те, кто может выполнить поставленные ими задачи. Для управления такими задачами заказчик:

– регистрирует свой профиль;

– выкладывает список работ или обновляет его;

– сопровождает заказ дополнительной информацией и документами;

– иллюстрирует фотографиями.

Любое современное, клиентское, мобильное приложение рассматривается как один из прогрессивных метод продвижения бизнеса. Это во многом объясняется оперативной обработкой данных, значительной экономией времени, возможностью вести переговоры, не выезжая за пределы офиса, возможностью взаиморасчетов в режиме реального времени и многим другим. У бизнеса появилась еще одна площадка для привлечения клиентов, и в первую очередь это касается компаний, деятельность которых связана с распространением медиа-контента и услуг через Интернет.

УДК 331.5:332.021.8-057.85

ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА К ВЫПУСКНИКАМ ВУЗОВ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Голяева Наталья Владимировна
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: n.v.golyaeva@rucoop.ru

THE LABOUR MARKET REQUIREMENTS FOR GRADUATES IN THE OF INNOVATIVE ECONOMY DEVELOPMENT CONDITIONS

Natalya Vladimirovna Golyayeva
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье говорится о требованиях рынка труда к современным выпускникам.
К л ю ч е в ы е с л о в а: инновационная экономика, выпускники.

The article deals with the requirements of the labor rank to modern graduates.
K e y w o r d s: innovative economics, graduates.

В настоящее время в нашей стране происходит переход на инновационный путь развития экономики. В этих условиях глобальный рынок высокоразвитого человеческого капитала становится реальностью. В этих условиях возрастает роль высших учебных заведений, как главного источника конкурентоспособных и высококвалифицированных специалистов.

Задачами высшего образования становится не формирование суммы определенных знаний у выпускников, а подготовка специалиста способного к нестандартному мышлению, умеющему работать в коллективе, стремящегося к самообразованию.

Следовательно, при решении поставленных задач, можно выделить несколько ключевых аспектов: во-первых, учебно-материальное обеспечение образовательного процесса, во-вторых, подбор профессорско-преподавательского состава вуза, в-третьих связь с кадровыми партнерами, так как без практического опыта не сформируется студент, как специалист своего дела.

Современному выпускнику необходимо:

– уметь перевести формируемые в вузе знания в инновационные

© Голяева Н.В., 2018

технологии, превращая новые знания в конкретные предложения;

– осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;

– уметь управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни;

– определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

– осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде;

– уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления;

– использовать информацию, методы и программные средства ее сбора, обработки и анализа для информационно-аналитической поддержки принятия управленческих решений.

Учебные планы, по которым ведется подготовка в вузе, должны быть:

– гибкими, ориентированными на запросы конкретных работодателей;

– обеспечивающих повышения квалификации в соответствии с потребностями личности;

– востребованными на рынке образовательных услуг;

– экономически эффективными;

– сочетающими фундаментальную и инновационную подготовку.

Постоянно изменяющие технологии производства, социально-экономические условия выдвигают совершенно новые требования к подготовке кадров. Вузам становится необходимым переход на инновационный путь развития, который обеспечит результативность обучения и востребовательность выпускников рынком труда.

Требования рынка труда к выпускникам постоянно изменяются, следовательно, необходимо изменять содержание обучения в вузе. С этой связи важнейшим аспектом является современная учебно-материальная база заведения, от которой зависит и образовательный процесс, и формирование личности студента.

Федеральные государственные образовательные стандарты (далее ФГОС) третьего поколения предполагают участие работодателей в разработке рабочих учебных планов и программ дисциплин учебных заведений, в организации учебных практик и стажировок на базе предприятий, распространение положительного опыта взаимодействия предприятий и образовательных учреждений, привлечение квалифицированных кадров предприятий к образовательному процессу. Все это положительно отразится на подготовке кадров.

В мировой практике подготовка специалистов является сферой продуктивных вложений, а профессиональное образовании рассматривается как экономическое достояние: так по оценкам Всемирного банка, три четверти национального богатства США составляет человеческий капитал. При этом отмечено, что качественная подготовка кадров положительно отражается на экономическом развитии всей страны.

Таким образом, система высшего образования должна быть ориентирована на подготовку компетентного выпускника, способного самостоятельно принимать решения, точно и своевременно действовать в постоянно изменяющемся обществе.

УДК 004.4:658.7

ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Елена Васильевна Копылова
Владислав Германович Никитин
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: e.v.kopylova@rucoop.ru, vladinikitinaeee@yandex.ru

SOFTWARE PRODUCTS OF THE PROCUREMENT MANAGEMENT PROCESS AUTOMATION AS ITS IMPROVEMENT TOOLS

Yelena Vasilyevna Kopylova
Vladislav Germanovich Nikitin
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются современные программные продукты автоматизации процесса управления закупками, представленные на российском рынке.

К л ю ч е в ы е с л о в а: закупки, процесс управления закупками, автоматизация процессов.

Modern software products for procurement management automation process, presented in the Russian market are considered.

K e y w o r d s: procurement, procurement management process, processes automation.

Автоматизация всех процессов, позволяет не допускать ошибки

© Копылова Е.В., Никитин В.Г., 2018

при проведении процедур закупки, а также их планировании, при заключении договоров и составлении отчетов. Она значительно упрощает участие в закупочной деятельности, сводит к минимуму ошибки по вине человека и сокращает время, затрачиваемое на закупочные процедуры. Самое главное достоинство – повышение уровня контроля и снижение возможности ошибок людей в процессе квалификации и выборе нужного поставщика.

Основными задачами автоматизации процессов управления закупками являются создание комплекса для сбора, обработки и консолидации заявок, касающихся закупки материальных и не материальных ресурсов. Кроме этого занимается созданием самого оптимального плана закупок, обеспечением документальной поддержкой (различные тендерные документы и договора), согласованием поставок, а также мониторинг поставок.

Программный продукт Управление закупками (Supply Management (Procurement) в семействе приложений Oracle JD Edwards EnterpriseOne) используется в современных условиях, когда необходимо быстро реагировать и принимать управленческие решения при любых изменениях, происходящих во всей сложной цепочке поставок, роль закупщика становиться очень ответственной. Для того чтобы отслеживать изменение спроса, уровень запасов, своевременность поставок, требуется быстрый и оперативный доступ к данным о покупателях, поставщиках, заказах и запасах.

Теоретически процесс закупок в любой организации состоит из определённых процедур, которые обеспечивают своевременную подачу информации для чуткого реагирования на изменения рынка и покупательского спроса, и уменьшение количества операций, не приносящих прибыли.

Модуль «Рабочее место закупщика» обеспечивает закупщика актуальной информацией в режиме реального времени, что помогает существенно сократить время, затрачиваемое на поиск информации. Сэкономленное время может быть уделено налаживанию новых связей с поставщиками, поддержке отношений с существующими поставщиками, а также поиску путей оптимизации процессов закупок.

Модуль «Рабочее место закупщика» дает возможность закупщикам и плановикам эффективно управлять заказами, клиентами, поставщиками и запасами. При этом уменьшается количество созданных заказов на закупку и сокращается время, необходимое для обработки этих заказов. Данная система позволяет уменьшить затраты, связанные с обработкой, а также исключить дублирование операций во всех отделах компании, включая операции по закупкам, получение товара и операции с платежами.

Конкурентные преимущества:

– возможность быстрого реагирования на быстро изменяющуюся информацию об условиях поставки;

– единая область хранения и доступа к информации по заказам, запасам, поставщикам и данным по клиентам;

– заранее обнаруживает и предупреждает о появляющихся проблемах и изменениях и тем самым предоставляет возможность своевременного принятия решений.

– сигнализирует о всяких изменениях с запасами и поставками и предлагает предпринять активные действия. Своевременное принятие решений поможет избежать критических ситуаций;

– изменяющиеся условия поставок, которые требуют немедленных действий;

– единый доступ к информации о заказах, запасах, поставщиках;

– персонализированное, индивидуально-настраиваемое рабочее пространство;

– анализ ситуации и разрешение проблем и вопросов, до того как они превратятся в проблему.

Модуль Oracle JD Edwards EnterpriseOne «Закупки и договора субподряда» (Procurement and Subcontract Management) – продукт в семействе приложений Oracle JD Edwards EnterpriseOne «Управление закупками» (Supply Management (Procurement)), позволяющий вводить информацию о договорах с субподрядчиками, контролировать исполнение и вносить изменения в эти договора.

Большинство компаний, занимающихся закупками, используют следующие методы закупок:

– закупки на склад;

– закупки, минуя склад;

– метод закупок по договору с подрядчиками (субконтракты).

Для детального учета закупок в рамках долгосрочных проектов и контрактов в системе предусмотрен специальный метод закупок: «на основе субподряда». Пользователь имеет возможность использовать метод закупок в рамках субподряда в том случае, когда необходимо отслеживать все детали по закупкам по долгосрочному контракту или проекту. JD Edwards EnterpriseOne 9.0 предоставляет возможность согласования закупок и услуг по снабжению с заключенными контрактами для более точного отслеживания информации по контрактам. Система позволяет анализировать данные от контракта до заказов снабжения и сформированной кредиторской задолженности. Такой сквозной процесс обеспечивает сохранение аудиторского следа и повышает эффективность процессов управления снабжением.

Управление закупками в IBM® TRIRIGA Версия 10.4.1 содер-

жит набор бизнес-объектов, оптимизирующих взаимодействие с поставщиком и работу по всему жизненному циклу закупок. Оно предлагает централизованный и полный электронный процесс для закупок, поддерживающий полноценный обмен информацией с поставщиками.

Используя функцию управления закупками, можно создавать, отражать в журналах и отслеживать договоры, заказы на закупку и другие обязательства. Можно регистрировать в журналах и отслеживать прикладные программы платежей, заказов на изменение, уведомлений о доставке и получения согласно этим обязательствам.

Типичный процесс закупок в IBM TRIRIGA Версия 10.4.1 состоит из следующих стадий:

– идентифицируется требование, запрос передается в отдел закупок. Назначается снабженец или другой уполномоченный бизнес-представитель, который выбирает наилучший метод закупок;

– менеджер перечня организует и категоризирует необходимые продукты и услуги, которые организации нужно приобрести;

– если для поставщика продуктов или услуг есть пустые заказы на закупку или соглашения об обслуживании и продукты или услуги оговорены, то закупщик может сгенерировать заказ на закупку согласно существующему договору. Если договоров на требуемые материалы или услуги нет, изготовителям или поставщикам отправляется запрос цен. В остальных случаях отдел по закупкам или реквестер может инициировать торги;

– поставщики или изготовители отвечают на предложение или на запрос цен;

– снабженец анализирует ответ поставщика и заключает с выбранным поставщиком договор или делает ему заказ на закупку. Договоры и заказы на закупку можно сгенерировать из первоначального предложения, устранив лишние данные и проверив точность нужных данных;

– снабженец приобретает продукты или услуги. Закупка может быть осуществлена путем связывания записей о продукте с заказом на закупку. Поскольку продукты и услуги, возможно, не были включены в стандартный договор, может потребоваться заявка на закупку, чтобы получить одобрение на создание заказа на закупку и получение материалов;

– снабженец осуществляет платежи за продукты или услуги, используя счета-фактуры и выпуски платежей.

Внедрение процесса автоматизации имеет свои достоинства:

– повышает эффективность операций, т. е. наличие качественной поддержки автоматизированных процессов, сокращает затраты времени на рутинные операции и малопродуктивный труд сотрудников;

– повышает качество процессов, а именно снижает влияние человеческого фактора в ходе выполнения расчетов, ввода данных, выполнения мониторинга. Обеспечивает прозрачность учета поставок на всех участках процесса и повышает точность сроков поставок;

– сокращает затраты на процесс поставок и снижает таможенные издержки;

– повышает оперативность принятия управленческих решений.

Разработка автоматизации закупок ведется для облегчения проведения процесса закупок. автоматизация увеличивает скорость принятия решений закупщиком и снижает стоимость управления закупками. Кроме этого позволяет собирать нужную статистику, что является необходимым шагом в создании обоснованной стратегии компании. Поэтому автоматизация стала выгодной и стоимость ее внедрения более низкая, чем полученная экономия от масштаба.

УДК 004.4:378.14

РАЗРАБОТКА УЧЕБНОГО ПЛАНА КАК ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ВУЗА НА ПЛАТФОРМЕ «1С:ПРЕДПРИЯТИЕ»

Роман Николаевич Правосудов
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: praron@yandex.ru

CURRICULUM DEVELOPMENT AS THE MAIN PROBLEM OF UNIVERSITY INFORMATION SYSTEMS ON THE “1C:ENTERPRISE” PLATFORM

Roman Nikolayevich Pravosudov
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются опыт и проблемы построения автоматизированных информационных систем управления вузом на платформе «1С:Предприятие».

К л ю ч е в ы е с л о в а: автоматизация, вуз, «1С:Предприятие».

The paper studies the experience and problems of university management automated information systems constructing on the “1C:Enterprise” platform.

K e y w o r d s: automation, university, “1C:Enterprise”.

Управление деятельностью вуза в современных условиях

© Правосудов Р.Н., 2018

не может быть эффективным без использования автоматизированных информационных систем. Наличие единой интегрированной информационной системы является обязательным для принятия решений на основе полной, достоверной и актуальной информации [6]. Характерными особенностями образовательных учреждений Российской Федерации являются многоплановость их видов деятельности, индивидуальная специфика в организации учебного процесса и управления. Все это приводит к необходимости решения проблем управления образовательными организациями на базе одной из современных корпоративных информационных систем. С учетом совокупности всех факторов наиболее предпочтительными являются системы, соответствующей инфраструктуры, отечественных разработчиков [6].

Рассматривая отечественные информационные системы для управления учебным процессом и другими видами деятельности вуза, следует отметить что, наиболее распространенным и апробированным программным продуктом на платформе «1С:Предприятие 8» является «1С:Университет ПРОФ» [7]. Существуют и другие решения для построения информационных систем вузов, использующие указанную платформу, а также без ее использования. К последним относятся, например, решение «Галактика Управление Вузом» [2], «GS-Ведомости» [8], программные пакеты ООО «Лаборатория ММИС» («GosInsp» и др.) [3] и пр. Среди решений на платформе «1С:Предприятие» можно отметить разработки «БИТ.ВУЗ» [4], «Infosuite:Управление образовательным учреждением» [10], «Комкон:ВУЗ. Деканат 8» [1] и др. Однако практически все они не выдерживают конкуренции с фирмой «1С» и эти продукты практически ушли с рынка. В результате, компании разработчики систем автоматизации вузов на платформе «1С:Предприятие», как правило, начинают вести внедрение и доработку системы «1С:Университет ПРОФ». Примером может служить компания «IBS Group Holding Ltd», преобразовавшая свое решение «IBS: Управление образовательным процессом» в вариант доработки «1С:Университет ПРОФ» [9].

Таким образом, система «1С:Университет ПРОФ» стала типовым решением на платформе «1С:Предприятие 8» для построения интегрированной информационной системы вуза. Несмотря на широкое распространение системы (около 300 вузов) основная проблема, присущая программным продуктам для целей построения информационной системы вуза на платформе «1С:Предприятие 8», осталась далеко не решенной. В данном случае имеется ввиду процесс автоматизированной разработки (подготовки) учебных планов. В итоге все процессы в информационных системах вуза в том или ином виде касаются данных учебного плана. Учебный план как информаци-

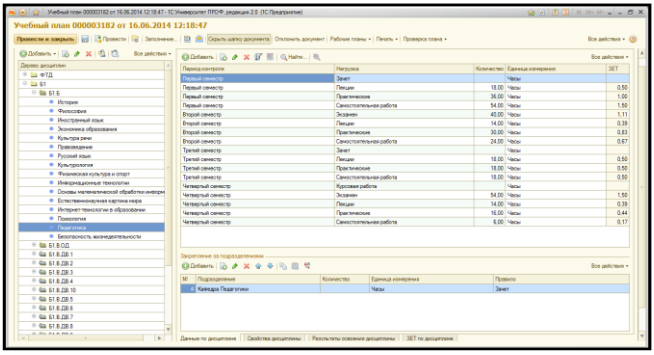
онный объект определяет все процессы функционирования информационной системы и отражает в себе основные информационные модели, заложенные в систему. Собственно говоря, и конечная цель любого вуза заключается в реализации учебных планов путем организации преподавания дисциплин. На практике часто процесс разработки учебных планов в информационных системах вуза не стоит на первом месте. Например, исторически сложилось, что в системе «1С:Университет» наиболее отработанной и внедряемой в первую очередь в вузах, является подсистема автоматизации деятельности приемной комиссии. То есть процессы, определяющие экономические параметры деятельности организации отрабатываются в информационных системах в первую очередь, так как именно им руководство вузов уделяет первостепенное внимание. Но по своей структуре процессы приемной комиссии являются зависимыми и обслуживающими процессы организации учебных циклов в вузе. В результате главная и основополагающая задача автоматизации процессов организации учебной деятельности в информационных системах оказывается зависимой от второстепенных, по своей сути, процессов (с точки зрения структуры данных). Иными словами в информационных системах вузов на платформе «1С:Предприятие» в первую очередь отрабатывались несравнимо более простые, с точки зрения автоматизации, процессы, которые зависят от других ключевых процессов и являющихся в конечном итоге основной целью автоматизации.

В результате, как правило, программные решения на платформе «1С:Предприятие», претендующие на построение единой электронной образовательной среды вуза (что требует ФГОС [5]), не обладают достаточно стройной информационной моделью и интуитивно понятным интерфейсом. Они требуют значительных усилий по обучению персонала, и в целом по организации и поддержке автоматизированных процессов. Все это в полной мере можно отнести и к конфигурации «1С:Университет ПРОФ». Хотя на сегодняшний день и нет другого программного продукта, обладающего таким же набором возможностей по информатизации процессов вузовской деятельности.

Яркой иллюстрацией данного положения является то, что до сегодняшнего момента, практически во всех вузах, где внедрена система «1С:Университет» (разработана в 2011 г.) для подготовки и разработки учебных планов, используется не она, а продукт «GosInsp» Лаборатории ММИС. Подготовленные же в «GosInsp» учебные планы загружаются в «1С:Университет». Данная технология значительно осложняет функционирование в целом системы «1С:Университет». Подготовка учебных планов непосредственно в «1С:Университет» осложнена ненаглядным интерфейсом, требует

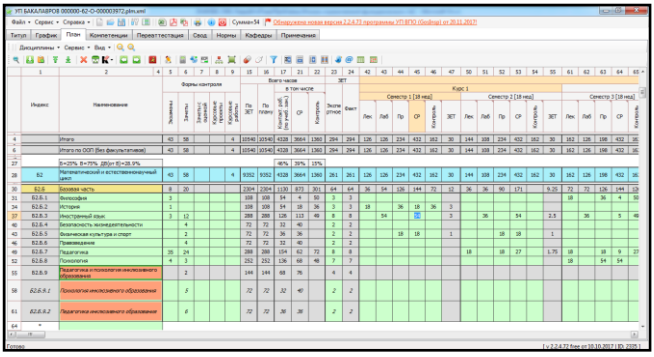
гораздо больших трудовых ресурсов, являясь неудобным для пользователей по сравнению с работой в «GosInsp».

Специфика интерфейса учебных планов как в «1С:Университет», так и в других программных решениях на платформе «1С:Предприятие» обуславливается набором типов объектов метаданных, предопределенных платформой и их свойствами. Пример диалога планирования дисциплины в учебном плане системы «1С:Университет ПРОФ» приведен на рис. 1. Несмотря на ограничения, накладываемые платформой на свойства и методы типовых объектов метаданных, при усложнении моделей интерфейсов учебных планов возможно сделать их более наглядными. Для этих целей потребуется задействовать приемы динамического отображения данных в интерфейсе, что платформа «1С:Предприятие» позволяет выполнять в достаточно широком диапазоне.



Р и с. 1. Планирование дисциплины в системе «1С:Университет»

Сравнивая выше приведенный диалог со ставшим практически классическим инструментом разработки учебных планов диалогом «GosInsp», можно видеть его непоказательность (рис. 2.).



Р и с. 2. Планирование дисциплин в GosInsp

В результате проблема построения логичной, стройной модели автоматизированных информационных систем вузов во взаимосвязи с технологией подготовки учебных планов на сегодняшний день является ключевой. Во многом она стала препятствием в более быстрому распространении систем автоматизации вузовской деятельности на платформе «1С:Предприятие 8».

Очевидно, решение данной задачи можно будет считать успешным только в том случае, когда конечные пользователи будут массово отказываться от использования дополнительного программного обеспечения для разработки учебных планов при наличии основной интегрированной системы. Как видим, на данный момент ситуация обратная, несмотря на распространение «1С:Университет», основным инструментом разработки учебных планов остается «GosInsp». Проблема удобного программного решения в составе интегрированных информационных систем на платформе «1С:Предприятие» для разработки учебных планов, на сегодняшний день, является достаточно назревшей, а интеграция с «GosInsp», так же имеющего свои определенные ограничения, ее не снимает.

ЛИТЕРАТУРА

1. *КОМКОН* ПРОЕКТ [Электронный ресурс]: [сайт] / Комкон проект. М., [б. д.]. Режим доступа: http://www.komkon.ru/content/vus/. Загл. с экрана.

2. *Корпорация* Галактика [Электронный ресурс]: [сайт] / Галактика. [М.], [2018]. Режим доступа: https://www.galaktika.ru/vuz/o-reshenii.html. Загл. с экрана.

3. *Лаборатория* ММИС [Электронный ресурс]: [сайт] / Лаб. ММИС. [Шахты, 2018]. Режим доступа: http://www.mmis.ru. Загл. с экрана.

4. *ПервыйБИТ*. Интегратор эффективных IT-решений [Электронный ресурс]: [сайт] / Первый БИТ. [М.], 1997–2018. Режим доступа: http://pb.ru/industry/ educational-institutions/. Загл. с экрана.

5. *Правосудов, Р.Н.* Реализация требований ФГОС на основе «1С:Университет» // Информатика и образование. 2017. № 3 (282). С. 16–19.

6. *Родюков, А.В*. Перспективы автоматизации управления деятельностью образовательных организаций / А.В. Родюков, С.Е. Сосенушкин, А.А. Харин // Новые информационные технологии в образовании: сб. науч. тр. 18-й Междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 30–31 янв. 2018 г.). М., 2018. Ч. 2. С. 20–23.

7. *СГУ-ИНФОКОМ* [Электронный ресурс]: [сайт] / СГУ-Инфоком. Ставрополь, [2018]. Режим доступа: http://www.sgu-infocom.ru/. Загл. с экрана.

8. *GS-Ведомости*. Система автоматизации образовательного учреждения [Электронный ресурс]: [сайт] / Гуру-Софт. [Ижевск], 2017. Режим доступа: http://www.gs-vedomosti.ru/about/gsv.php. Загл. с экрана.

9. *IBS*. Умный выбор меняющихся технологий [Электронный ресурс]: [сайт] / IBS. [М., 2018]. Режим доступа: https://www.ibs.ru/public-sector-solutions/university/upravlenie-obrazovatelnym-protsessom/. Загл. с экрана.

10. *Infosuite* [Электронный ресурс]: [сайт] / Infosuite. М., 2008–2017. Режим доступа: http://www.infosuite.ru/products/16/116/. Загл. с экрана.

УДК 334.73

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КООПЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Дмитрий Иванович Валигурский
Татьяна Тимофеевна Кузьмина
Российский университет кооперации
E-mail: dvaligurskiy@rucoop.ru, ttkuzmina@rucoop.ru

THE WAYS OF SOLVING PROBLEMS IN MODERN COOPERATION

Dmitriy Ivanovich Valigurskiy
Tatyana Timofeyevna Kuzmina
Russian University of Cooperation

В статье отражены результаты исследования кооперативного сектора экономики России. С помощью статистических методов исследования выявлены современные проблемы российской кооперации. Дана оценка финансового состояния системы кооперации в России. Описаны эффективные пути преодоления проблем российской кооперации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: система кооперации, проблемы российской кооперации, пути развития кооперации.

In this article we present the research results on the national economy sector carried out by cooperatives. By the method of comparative statistical analysis problems of modern cooperation in Russia are determined. We describe evaluation of financial situation in Russian cooperation system and give effective ways of problem solving in Russian cooperation.

K e y w o r d s: system of cooperation, problems of cooperation, ways of cooperation development.

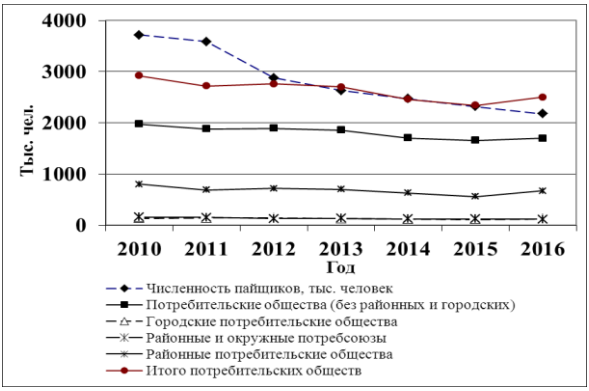
Система кооперации в России исторически была действенным механизмом социально-экономического развития страны. Позволяла вовлекать в оборот денежные ресурсы, снижать социальную напряженность через создание рабочих мест и обеспечение людей необходимой продукцией и услугами. В результате этого в 1989 г. потребительская кооперация объединяла 60 млн колхозников, рабочих и служащих совхозов и других агропромышленных пред-

© Валигурский Д.И., Кузьмина Т.Т., 2018

приятий, сельской интеллигенции. На тот период в ее организациях и предприятиях было занято около 3,5 млн работников. При этом каждый четвертый работник был с высшим или средним специальным образованием. Система потребительской кооперации включала 390 тыс. розничных торговых предприятий, 108 тыс. предприятий общественного питания, 21 тыс. промышленных предприятий [14]. В эти годы в СССР было около 25 млн пайщиков. Однако с годами темпы роста потребительской кооперации по сравнению с социалистическими временами значительно снизились. Число пайщиков снизилось до 2,2 млн чел. Но деятельность Центросоюза Российской Федерации продолжает осуществляется в различных регионах страны. В структуру системы потребительской кооперации в настоящее время входят: союзы потребительских обществ (областные, краевые, республиканские), потребительские общества (сельские, городские, районные), пайщики [13].

Потребительская кооперация играет значительную роль в вопросах продовольственного обеспечения сельских семей, формирования предложений на местном, региональном и общероссийском продовольственных рынках, решения социальных проблем, обеспечения занятости и поддержания доходов сельского населения; способствует сохранению сельского населения и его образа жизни [4].

По отчетным данным Центросоюза Российской Федерации в 2016 г. количество пайщиков уменьшилось с 3,7 млн чел. в 2010 г. до 2,2 млн чел. в 2016 г., снижение составило 1 545,1 тыс. чел., или 41,6 %. Динамика снижения численности пайщиков, потребительских обществ и потребительских союзов показана на рисунке.



Численность пайщиков и организационная структура [6–12]

Если в 2010 г. Центросоюз Российской Федерации объединял около 3 тыс. потребительских обществ, то в 2016 г. их число уменьшилось до 2,5 тыс. (табл. 1).

Таблица 1

Организационная структура Центросоюза (2010–2016 гг.), тыс. чел. [6–12]

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Численность пайщиков	3 718	3 587	2 880	2 627	2 469	2 319	2 173
Потребительские общества (без районных и городских)	1 978	1 882	1 895	1 859	1 705	1 659	1 696
Городские потребительские общества	132	137	139	130	116	113	124
Школьные и студенческие потребительские общества	11	11	11	11	9	11	9
Районные потребительские общества	798	691	717	699	629	556	670
Итого потребительских обществ	2 919	2 721	2 762	2 699	2 459	2 339	2 499
Районные и окружные потребсоюзы	155	151	130	131	121	120	117

Основными направлениями деятельности Центросоюза Российской Федерации сегодня являются: торговая деятельность, закупочная деятельность, заготовительная и производственная деятельность, образовательная и другие виды деятельности.

Совокупный объем деятельности потребительской кооперации по данным Центросоюза в 2012 г. составил почти 246,6 млрд руб., но в 2016 г. он снизился на 6,4 млрд руб., или на 2,6 % и составил 240,2 млрд руб. (табл. 2).

Таблица 2

Динамика структуры совокупного объема деятельности Центросоюза РФ (2012–2016 гг.) [6; 9–12]

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Оборот розничной торговли:					
млн руб.	171 231	173 868	159 628	148 091	153 444
%	69,4	67,2	65,6	63,9	63,9
Оборот общественного питания:					
млн руб.	15 248	16 047	15 445	14 342	15 078
%	6,2	6,2	6,3	6,2	6,3
Оптовый оборот:					
млн руб.	11 204	10 956	11 218	11 811	10 899
%	4,5	4,2	4,6	5,1	4,5
Закупки сельхозпродуктов и сырья:					
млн руб.	23 123	24 350	24 001	23 486	25 354
%	9,4	9,4	9,9	10,1	10,6

Окончание табл. 2

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Объем промышленной продукции:					
млн руб.	20 287	21 508	20 906	21 754	22 795
%	8,2	8,3	8,6	9,4	9,5
Платные услуги населению:					
млн руб.	5 105	4 964	4 884	4 927	5 240
%	2,1	1,9	2,0	2,1	2,2
Другие виды деятельности:					
млн руб.		7 44	7 349	7 287	7 375
%		2,7	3,0	3,1	3,1
Совокупный объем деятельности, млн руб.	246 563	258 734	243 432	231 698	240 185

Кроме того, с 2012 г. идет снижение доли оборота розничной торговли с 69,4 до 63,9 % в 2016 г. Но в этот период появляются так называемые другие виды деятельности в совокупном объеме деятельности Центросоюза, которые включают сдачу помещений в аренду и иную коммерческую деятельность, отмечается их рост с 2,7 в 2013 г. до 3,1 % в 2016 г.

Проведенный авторами анализ финансового результата деятельности Центросоюза РФ выявил значительные его колебания (табл. 3). Они связаны в первую очередь с изменениями финансовых результатов в отрасли розничной торговли, так как она является ведущей отраслью деятельности Центросоюза РФ. Резко снижаются результаты этой отрасли в 2013 г. – на 41,8 %, в 2014 – почти на 63 %, в 2015 г. – на 4,5 %. А в 2016 г. убыток данной отрасли составляет 212 783 тыс. руб. Это снижение результативности деятельности отраслей Центросоюза сопровождается ростом прибыли прочих отраслей.

Таблица 3

Динамика результата деятельности Центросоюза РФ по отраслям за 2010–2016 гг., тыс. руб. [6–12]

Год	Всего	Розничная торговля	Оптовая торговля	Общественное питание	Промышленность	Бытовые услуги	Прочие отрасли
2010	4 508 976	1 889 897	85 161	226 319	769 388	148 319	1 389 892
2011	3 467 336	1 013 889	97 790	170 166	639 012	132 961	1 413 518
2012	3 898 854	1 163 225	102 456	240 709	567 218	205 077	1 620 170
2013	3 527 226	677 331	–2 505	281 682	681 385	178 694	1 710 528
2014	2 796 058	252 366	88 754	215 116	534 117	69 279	1 636 426
2015	3 801 377	240 938	112 198	217 517	617 203	89 004	2 524 516
2016	3 082 443	–212 783	33 989	194 927	614 506	125 329	2 326 475

Такое снижение результативности деятельности отраслей Центросоюза происходит на фоне большого множества российских проблем: сокращение численности сельского населения; недостаточный учет специфики сельской местности при законодательном регулировании; недостаточность государственной поддержки, включая региональный и муниципальный уровни, в том числе связанных с дефицитом их бюджетов; нерентабельность социально значимых видов деятельности; устаревшая и недостаточная материально-техническая база; высокая себестоимость и низкая конкурентоспособность производимой в личных подсобных хозяйствах и малых формах хозяйствования продукции, высокие транспортные издержки при ее закупках в малых объемах; неурегулированность вопросов кооперативной собственности и контроля за ней; устаревшие управленческие и технологические подходы в работе; недостаточность каналов сбыта кооперативной продукции в городах.

Анализ различных видов деятельности Центросоюза РФ за последние годы показал, что Центросоюз России стоит перед серьезными проблемами по ключевым видам деятельности, а деятельность Центросоюза нуждается в реформировании. Однако решение этих проблем может стать сегодня экономическим толчком по ускоренному выходу России из социально-экономического кризиса и в целом позволит занять достойное место среди наиболее развитых стран мира с сохранением за нашей Родиной статуса великой державы. Поэтому в 2016 г. была разработана Концепция развития системы потребительской кооперации на 2017–2021 годы. Реализация концепции позволит увеличить совокупный объем деятельности организаций потребкооперации Центросоюза с 240,2 млрд руб. в 2016 г. до 390 млрд руб. в 2021 г. Рост составит 149,8 млрд руб., или 62,4 % [3]. При этом численность пайщиков системы потребительской кооперации Центросоюза РФ должна возрасти на 1 млн чел., или 45,4 %, с 2,2 млн чел. в 2016 г. до 3,2 млн в 2021 г.

Достижение поставленных стратегических целевых показателей будет происходить следующими путями: во-первых, объем заказов для малого и среднего бизнеса со стороны крупных компаний с государственным участием существенно возрастает; во-вторых в высокотехнологичной сфере будут создаваться условия для тех небольших компаний, которые реализуют стартапы, выходят на рынок с прорывной продукцией; в-третьих, емкой нишей становится сервис, развитие сферы бытовых услуг, т. е. создание комфортной, благоприятной среды для жизни людей в городах и поселках России. Важно, что корпорация по развитию малого и среднего бизнеса запускает бесплатный электронный сервис – бизнес-навигатор, в котором будет содержаться информация о

том, где, в каком регионе есть перспективные площадки для открытия своего дела, какая продукция и услуги востребованы, какую финансовую, имущественную поддержку может получить предприниматель. Более того, Правительство начало целенаправленную работу по содействию экспорту, создан Российский экспортный центр. Таким образом, пришло время предприимчивых и деятельных граждан РФ, которые сегодня востребованы, а это значит, способны реанимировать и стабилизировать экономику России, в том числе и в части потребительской кооперации.

Одним из серьезных путей в реализации принятых российских прогнозов, концепций и программ с участием кооперации является и подписание соглашения о сотрудничестве, направленное на освещение деятельности потребительской кооперации на Общественном телевидении России. Это соглашение подразумевает популяризацию идей кооперативного движения через информирование о нем широкой общественности. Т. е. Центросоюз будет помогать телеканалу рассказывать о буднях кооператоров, их достижениях и трудностях, с которыми им приходится сталкиваться в своей работе. Данная работа будет способствовать вовлечению молодого поколения в процессы развития кооперативного движения в России.

Важным путем преодоления проблем является и подписание соглашения Центросоюза с федеральной ритейловой сетью «Пятерочка», которое выгодно обеим сторонам, так как благодаря этому соглашению кооперативы смогут реализовывать свою продукцию на площадях магазинов ритейловой сети «Пятерочка».

Следующим направлением деятельности Центросоюза является его намерение оказать помощь людям, изъявившим желание приобрести так называемый дальневосточный гектар. Центросоюз совместно с Агентством по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке, обеспечивающим информационное и консультационно-методологическое сопровождение данного проекта, поможет людям при создании кооперативов, проконсультирует их на предмет производства того или иного вида продукции, поможет в ее сбыте. Кроме того, рассматривается помощь в обучении специалистов со стороны Российского университета кооперации, а также участие студентов данного университета по линии студенческих отрядов в создании инфраструктуры на местах.

Выполнение намеченных путей развития кооперации и связанных с ними задач во многом зависит от упреждающего обеспечения потребности экономики в кадрах высокой квалификации по всем направлениям развития отраслей народного хозяйства России, включая и кооперативный сектор экономики. Прежде всего, учитывая то, что к середине следующего десятилетия вклад малого

предпринимательства в ВВП страны должен приблизиться к 40 %, а число занятых – вырасти с 19 млн до 25 млн чел., необходимо своевременно подготовить соответствующие молодые кадры, в том числе и в кооперации. В связи с этим авторами проведено исследование, направленное на выявление тенденций развития высшего образования, которые позволяют более определенно прогнозировать образовательную деятельность высших учебных заведений и подготовку прогрессивных молодых кадров для восполнения текущих потребностей экономики России [1].

Понимая, что сегодня важнейшим конкурентным преимуществом являются новейшие знания, технологии, компетенции, которые ведут к серьезному прорыву и повышению качества жизни, требуется своевременная подготовка совершенно новых специальностей. Так, чтобы быстро внедрить сети передачи данных пятого поколения и технологии связи интернет пространства необходимо формировать собственные цифровые платформы, совместимые с глобальным информационным пространством. Внедрение новых цифровых технологий позволит обновить организацию производственных процессов в стране, финансовые услуги и логистику. Поэтому авторами был проведен анализ, прежде всего, в области информационных технологий (ИТ), так как без их наличия в нужном количестве невозможна реализация концепций и программ в полной мере. Данное исследование показало, что объем рынка ИТ в 2015 г. составил 740 млрд руб., что на 8,8 % ниже уровня предыдущего года в сопоставимых ценах, а в 2016 г. еще снизился на 1,7 % [2], т. е. налицо необходимость дополнительной подготовки данных специалистов.

Глобализация мировой экономики, появление новых мировых сообществ, таких как БРИКС, ШОС а также развитие Международного кооперативного альянса и необходимость сотрудничества с ними требуют подготовки все новых специалистов. Поэтому в настоящее время актуальной задачей российских кооперативных учебных заведений становится целенаправленное расширение страноведческой и языковой плановой подготовки данных специалистов [5]. В перспективе также будут востребованы новые специалисты малого бизнеса и кооператоры, способные реализовывать новые кооперативные проекты и стартапы, реализация которых преобразит не только систему кооперации, но и позитивно отразится на жизни нашей страны и всего мирового сообщества.

Итак, планомерное преодоление накопленных проблем будет способствовать росту социально-экономической мощи России. А реализация намеченных путей развития кооперации в России позволит обеспечить и высокую занятость населения, и рост реальной экономики, и качество жизни ее граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Валигурский, Д.И.* Влияние высшего образования на обеспечение рынка труда качественно новыми кадрами / Д.И. Валигурский, Т.Т. Кузьмина // Фундам. и приклад. исслед. кооп. сектора экономики. 2017. № 5. С. 60–67.

2. *Валигурский, Д.И.* Подъем экономики России как фактор развития рынка образовательных услуг / Д.И. Валигурский, Т.Т. Кузьмина // Кооперация и социальная экономика: наука и практика: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (25 мая 2017 г.). Ярославль; М., 2017. С. 24–31.

3. *Концепция* развития системы потребительской кооперации на 2017–2021 годы [Электронный ресурс]: утв. Постановлением Совета Центросоюза РФ от 14 сент. 2016 г. https://ircoop.ru/images/docs/Концепция_развития_потребкооперации_на_2017-2021.pdf // Институт развития кооперации: [сайт]. [М.], 2018. Загл. с экрана.

4. *Кузнецова, Е.Г.* Проектное развитие потребительской кооперации Мордовии // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Междунар. заоч. науч-практ. конф. (Саранск, 15 окт. 2015 г.). Саранск, 2015. С. 221–225.

5. *Кузьмина, Т.Т.* Новые направления процесса кадрового планирования в России // Проблемы и перспективы развития образования в России: сб. материалов XXXV Всерос. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2015. С. 163–168.

6. *Основные* показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2008–2012 годы. М.: Центросоюз РФ, 2013. 160 с.

7. *Основные* показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2010 год. М.: Центросоюз РФ, 2011. 148 с.

8. *Основные* показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2011 год. М.: Центросоюз РФ, 2012. 151 с.

9. *Основные* показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2015 год. М.: Центросоюз РФ, 2016. 166 с.

10. *Основные* показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2013 год. М.: Центросоюз РФ, 2014. 169 с.

11. *Основные* показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2014 год. М.: Центросоюз РФ, 2015. 169 с.

12. *Основные* показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2016 год. М.: Центросоюз РФ, 2017. 160 с.

13. *Стефанов, П.И.* Международный кооперативный альянс: история и развитие: монография / П.И. Стефанов, Д.И. Валигурский. Ярославль; М.: Канцлер, 2015. 276 с.

14. *Харламов, В.И.* Потребительская кооперация как основа социально-кооперативного общества в России: монография / В.И. Харламов, Д.И. Валигурский. Ярославль; М.: Канцлер, 2015. 236 с.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 338.43(470.345)

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Сергей Михайлович Имяреков
Юрий Иванович Каргин
Ольга Викторовна Чернявская
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: simyarekov@yandex.ru, karginyui@yandex.ru, olyakuslina@mail.ru

DEVELOPMENT OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MORDOVIA

Sergey Mikhaylovich Imyarekov
Yuriy Ivanovich Kargin
Olga Viktorovna Chernyavskaya
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются современные тенденции развития предприятий агропромышленного комплекса. Выявляются основные факторы формирования системы финансово-ресурсного обеспечения агробизнеса.

К л ю ч е в ы е с л о в а: агробизнес, сельскохозяйственная продукция, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, агарная сфера.

The article considers modern tendencies of agroindustrial complex enterprises development. The main factors of the agrobusiness financial and resource support system formation are revealed.

K e y w o r d s: agrobusiness, agricultural production, agricultural sector, agriculture, agrarian sphere.

В последние годы в России наблюдается значительное увеличение темпов роста сельскохозяйственного производства. Большинство организаций агропромышленного комплекса (АПК) преобразовано из государственных и акционерных обществ, базирующихся на частных формах собственности. Они остро ощущают потребность в собственном капитале и оборотных средствах. Незначительная прибыль идет в фонд потребления, так как основная заработная плата, предусмотренная в бюджетах сельскохозяйственных предприятий, занижена. Возникают вынужденные простои из-за сокращения финансирования, что приводит к недоиспользованию трудовых ресурсов [2, с. 133].

© Имяреков С.М., Каргин Ю.И., Чернявская О.В., 2018

Многие сельскохозяйственные организации совсем не используют анализ стратегических возможностей и оценку привлекательности агробизнеса, недостаточно уделяют внимания своим экономическим проблемам и допускают немалые убытки при расходовании ресурсов. Поэтому современное предприятие АПК нуждается в четких методологических исследованиях, системе управления, опирающиеся на объективные экономические законы [1, с. 133].

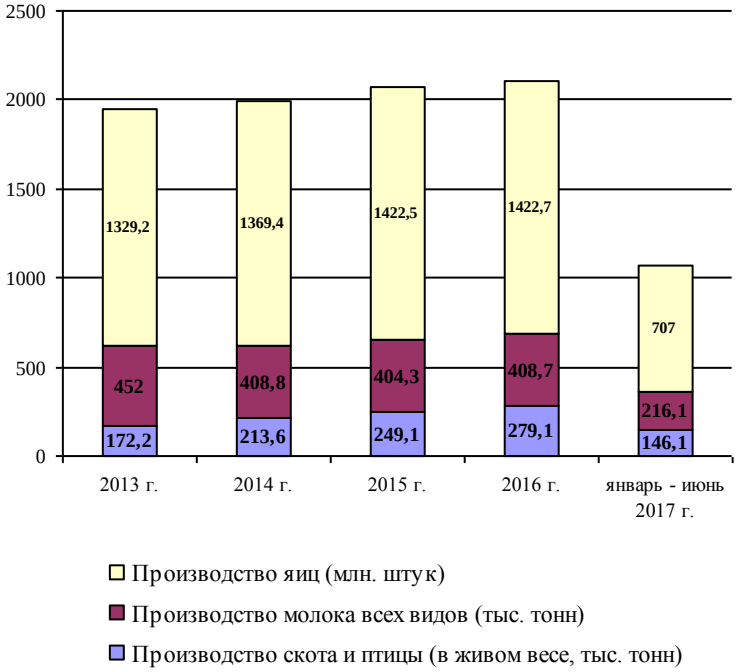
В этой связи назрела необходимость в пересмотре, дополнении и адаптации некоторых понятий и положений к рыночным реалиям, методологическим исследованиям. Реформирование экономических отношений в России связано с решением ряда сложившихся проблем как практического, так и методологического характера на региональном уровне [4].

Актуальны эти вопросы и для предприятий агропромышленного комплекса Республики Мордовия. По оперативной информации отдела экономики агропромышленного комплекса Минэкономики Республики Мордовия производство валовой продукции имеет следующую тенденцию развития (рис. 1) [5].

Р и с. 1. Валовая продукция сельского хозяйства Республики Мордовия за 2013 г. – 1-е полугодие 2017 г.

Объем валовой продукции сельского хозяйства Республики Мордовия в январе – июне 2017 г. составил 19 569,9 млн руб., или 104,2 % к уровню 2016 г. За анализируемый период 2014–2016 гг. производство валовой продукции сельского хозяйства увеличилось на 18,4 млрд руб. Темп роста в 2016 г. относительно 2013 г. составил 145,7 %, к 2015 г. – 114,0 %. На протяжении последних четырех лет наблюдается положительная динамика темпов роста валовой продукции. Наибольшее значение в процентном отношении было получено в 2014 г., когда в процентах к 2013 г. объемы валовой продукции сельхозпродукции возросли на 14,9 %; темп роста был на уровне 114,9 %. В 2015 г. темп роста относительно 2014 г. составил 111,2 %.

В хозяйствах всех категорий за январь – июнь 2017 г. произведено скота и птицы на убой (в живом весе) 146,1 тыс. т (темп – 108,4 % к уровню 2016 г.), молока – 216,1 тыс. т (101,9 %), яиц – 707,0 млн шт. (98,5 %) (рис. 2) [7].



Р и с. 2. Продукция животноводства в хозяйствах всех категорий Республики Мордовия за 2013 – 1-е полугодие 2017 г.

Республика Мордовия в январе – июне 2017 г. занимает лидирующие позиции среди регионов Приволжского Федерального округа (ПФО) по объему производства молока, яиц во всех категориях в расчете на одного жителя – 1-е место, скота и птицы – 2-е место [6].

В сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах производство скота и птицы (в живом весе) увеличилось на 10,0 % по сравнению с соответствующим периодом 2016 г., в основном за счет производства мяса свинины в Ковылкинском районе (рост в 1,8 раза) и мяса птицы в Чамзинском районе (темп – 113,3 %). Производство молока составило 182,8 тыс. т, или 103,9 % к соответствующему периоду 2016 г., производство яиц – 620,9 млн шт. (97,8 %).

В сельскохозяйственных организациях и крестьянских фермерских хозяйствах (КФХ) средний надой молока на одну корову за январь – июнь 2017 г. составил 3 090 кг, или 106,7 % к соответствующему периоду 2016 г. Более 3 500 кг получен надой молока от одной коровы в Ичалковском (4 129 кг), Дубенском (3 812 кг), Рузаевском (3 692 кг), Инсарском (3 676 кг) муниципальных районах и городском округе Саранск (4 024 кг).

На 1 июля 2017 г. в сельскохозяйственных организациях и КФХ насчитывалось около 174,4 тыс. голов крупного рогатого скота (темп – 96,6 %), в том числе 65,5 тыс. голов коров (96,5 %), поголовье свиней составило 330,4 тыс. (107,7 %), птицы – 16,1 млн голов (103,2 %).

Индекс производства пищевых продуктов за январь – июнь 2017 г. к соответствующему периоду прошлого года составил 115,4 %.

Увеличение объемов продукции перерабатывающей промышленности в январе – июне 2017 г. по сравнению с соответствующим периодом 2016 г. произошло за счет производства колбасных изделий (темп – 120,6 %), мяса и субпродуктов I категории (129,4 %), сыров (108,6 %), масла животного (темп – 111,6 %).

В январе – мае 2017 г., по оперативным данным, сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций по виду экономической деятельности «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство» в действующих ценах составил 1 746,3 млн руб. (46 организаций получили прибыль в размере 1 835,1 млн руб. и две – убыток на сумму 88,7 млн руб.).

По данным Мордовиястата, в январе – мае 2017 г. среднемесячная заработная плата работников по виду деятельности «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство» (полный круг) составила 20 217 руб. (3-е место среди регионов ПФО) [6].

В современной системе структурно-инвестиционного совер-

шенствования малого предпринимательства агарной сферы одним из отрицательно действующих факторов является система финансово-ресурсного обеспечения в связи с отсутствием системности и комплексности [3, с. 178].

По нашему мнению, одним из методических подходов, обеспечивающих ее решение выглядит следующим образом:

1) на основе федеральных нормативно-правовых актов, связанных с реализацией аграрной политики в сфере малого предпринимательства необходима разработка региональных программ развития этой сферы на основе программно-целевого подхода;

2) необходимым условием ее реализации становится аккумулирование всех источников инвестиционного назначения на приоритетных направлениях развития сферы малого предпринимательства с учетом функционально-отраслевой структурированности и зависимости агропромышленного производства;

3) реализация программы возможна только в условиях применения системного подхода.

Таким образом, применение системного подхода в системе структурно-инвестиционного совершенствования на основе вовлечения имеющихся инвестиционных ресурсов и развитии системы управления возможно обеспечение мероприятий по структурному совершенствованию сферы малого предпринимательства в АПК и превращению ее в конкурентоспособный сектор продовольственного рынка страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* Особенности инновационного развития АПК Республики Мордовия / С.М. Имяреков, Ю.В. Четайкина, Ю.И. Каргин // Вестн. НИИ гуманит. наук при Правительстве РМ. 2016. № 3 (39). С. 125–133.

2. *Имяреков, С.М.* Проблемы формирования рынка трудовых ресурсов / С.М. Имяреков, Л.А. Абелова // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск, 2017. С. 132–137.

3. *Имяреков, С.М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики: монография. М.: Акад. проект, 2017. 500 с.

4. *Кузнецова, Е.Г.* Проектное развитие потребительской кооперации Мордовии // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Междунар. заоч. науч-практ. конф. (Саранск, 15 окт. 2015 г.). Саранск, 2015. С. 221–225.

5. *Министерство* экономики, торговли и предпринимательства Республики Мордовия [Электронный ресурс]: [сайт]. [Саранск]: Четвертый размер, [2018]. Режим доступа http://mineco.e-mordovia.ru/. Загл. с экрана.

6. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2016: стат. сб. / Росстат. М., 2016. 1 326 с.

7. *Территориальный* орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия [Электронный ресурс]: [сайт] / Федер. служба гос. статистики. [М.], 1999–2018. Режим доступа: http://mrd.gks.ru/. Загл. с экрана.

УДК 330.322.2:338.48(470.345)

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Ирина Михайловна Калабкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: imkalabkina@rucoop.ru

TOURISM INDUSTRY INVESTMENT ATTRACTIVENESS PROBLEMS OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA

Irina Mikhaylovna Kalabkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье обосновывается необходимость инвестирования в туристский сектор экономики, показаны тенденции развития этой отрасли.

К л ю ч е в ы е с л о в а: туризм, инновации, инвестиционная привлекательность.

The article proves the necessity of investing in the tourist sector of the economy, this sector development trends are shown.

K e y w o r d s: tourism, innovation, investment attractiveness.

Инвестиции в любом государстве играют важную роль, так как без них нельзя решить ни одной экономической и социальной проблемы. В настоящее время необходимость процесса инвестирования объясняется переводом национальной экономики на инновационный путь развития, преодолением кризисных явлений, достижением высоких и устойчивых темпов экономического развития.

Существует официальная трактовка понятия: «Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности или иной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта» [1]. Это самое точное, емкое и значимое определение инвестиций.

Инвестиции в экономике выполняют следующие функции: обеспечивают процесс простого и расширенного воспроизводства основных фондов, как в производственной, так и в непроизводственной сфере; участвуют в процессе обеспечения и восполнения

© Калабкина И.М., 2018

оборотного капитала; обеспечивают перелив капитала из одной сферы в другие, более привлекательные, в форме реальных и портфельных инвестиций; обеспечивают процесс перераспределения капитала между собственниками путем приобретения акций и вложения средств в активы других предприятий (передел собственности); служат основой для развития экономики на макро- и микроуровне и получения в будущем экономической, социальной, экологической, политической и других выгод [3].

Мировой опыт показывает положительное влияние на экономику того региона, где большое внимание уделяется туризму. С помощью мультипликационного эффекта капиталовложения в туризм способствуют повышению конкурентоспособности продукции региона, развитию промышленности, сельского хозяйства, транспортной отрасли, созданию передовых технологий и новых рабочих мест.

Готовность инвесторов к капиталовложениям во многом зависит от создавшегося инвестиционного климата, который необходим для активного потока инвестиций. Многие ученые-экономисты отмечают, что инвестиционная привлекательность региона – это сочетание инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков. Главными условиями привлечения и размещения инвестиций является наличие денежных, трудовых, производственных и других видов ресурсов. Инвестиционные риски возникают в случае неправильного планирования проектов капиталовложений или неблагоприятного отклонения результата инвестиционной деятельности от плана.

Республика Мордовия является индустриально-аграрным регионом. В республике открыты месторождения некоторых полезных ископаемых (известняков, опоков, цементного сырья и др.). В республике развита промышленность, представленная предприятиями машиностроения, электроэнергетики, которые в объеме ВРП занимает 30 %. В последние годы правительство региона особое внимание уделяет сельскохозяйственной отрасли [2]. Эта отрасль развивается достаточно динамично. Инвестиции направляются на производство зерновых культур, мясо-молочного животноводства, продукции переработки.

Предстоящие мероприятия по проведению Чемпионата мира по футболу в Саранске позволили рассмотреть еще одно стратегически важное направление экономической деятельности региона, такое как туризм. Этому способствует наличие в республике культурного наследия, музеев, самобытности. В последние годы в Мордовии создаются все условия для развития познавательного, оздоровительного, агротуризма. В 2017 г. регион посетила 81 тыс. туристов. Большим спросом пользуются следующие направления: санаторно-

курортное – 19 тыс. чел., профессионально-деловое – 32 тыс., культурно-этническое – 6 тыс. чел. Активно развивается религиозный и паломнический туризм. Особое внимание в республике уделяется развитию спортивной инфраструктуры и привлечению внимания к спортивному туризму. На сегодняшний день в Мордовии действуют 18 стадионов, 470 спортивных залов, 6 спортивных комплексов, 15 плавательных бассейнов, 22 лыжных базы.

Для дальнейшего развития этого направления следует привлечь потенциальных инвесторов, показать инвестиционную привлекательность данной сферы деятельности. Необходимо отметить, что понятие инвестиционной привлекательности достаточно новое, в экономических публикациях появилось относительно недавно и используется преимущественно при характеристике и оценке объектов инвестирования, рейтинговых сопоставлениях, сравнительном анализе процессов. Исследование различных точек зрения на эту трактовку позволило установить, что в современных представлениях нет единого подхода к сущности этой экономической категории.

Инвестиционная привлекательность региона и предприятия для инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Уровень дохода, в свою очередь, обусловлен уровнем рисков невозврата капитала и неполучения дохода на капитал. В соответствии с этими критериями инвесторы определяют требования, предъявляемые в регионе при инвестировании. Очевидно при этом, что основным требованием для инвесторов-кредиторов является подтверждение способности региона выполнить обязательства по возврату капитала и выплате процентов, а для инвесторов, участвующих в бизнесе, – подтверждение способности освоить инвестиции и увеличить стоимость пакета акций инвестора.

Регион может провести ряд мероприятий для повышения своей инвестиционной привлекательности (большего соответствия требованиям инвесторов). Основными мероприятиями в этой связи могут быть: разработка долгосрочной стратегии развития; бизнес-планирование; юридическая экспертиза и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством; определение сильных сторон деятельности региона; определение рисков, в том числе с точки зрения инвестора; разработка рекомендаций для развития конкурентоспособности, повышения эффективности деятельности и повышения инвестиционной привлекательности.

Необходимо помнить, что первоначальные инвестиции в туризм привлекают вложения и в смежные отрасли, т. е. вложения в гостиничный бизнес, аэропорты, торговые центры окупятся через несколько лет и дают прибыль смежникам: туристическим агентствам, транспортникам и др.

Вместе с тем нельзя не отметить отрицательное влияние инвестиций в туристический сектор экономики. Данный эффект проявляется в том, что в конкурентной борьбе за землю туризм может теснить предприятия сельскохозяйственного, строительного профиля. Также от развития туризма может разрушаться природный ландшафт и привычный уклад жизни местного населения. Поэтому правительство и инвесторы должны постоянно подсчитывать экономическую эффективность от капиталовложений в эту отрасль и высчитывать их целесообразность.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Об инвестиционной* деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон от 25 февр. 1999 г. № 39-ФЗ // КонсультантПлюс – надежная правовая поддержка: офиц. сайт компании «КонсультантПлюс». [М.], 1997–2018. Режим доступа: http://www.consultant.ru/ document/cons_doc_LAW_22142/. Загл. с экрана.

2. *Имяреков, С.М.* Особенности инновационного развития АПК Республики Мордовия / С.М. Имяреков, Ю.В. Четайкина, Ю.И. Каргин // Вестн. НИИ гуманит. наук при Правительстве РМ. 2016. № 3 (39). С. 125–133.

3. *Сергеев, И.В.* Инвестиции: учеб. для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова, В.В. Шеховцов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2014. 314 с.

УДК 658.15:334.735(470.42)

ОЦЕНКА ХОЗЯЙСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЛЬЯНОВСКОГО ОБЛПОТРЕБСОЮЗА

Ксения Евгеньевна Манькова
Ирина Викторовна Волгина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: dmitrievak1303@rambler.ru, ivolgina@rucoop.ru

THE ULYANOVSK REGIONAL CONSUMER UNION ECONOMIC AND FINANCIAL ACTIVITIES ASSESSMENT

Kseniya Yevgenyevna Mankova
Irina Viktorovna Volgina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматривается хозяйственно-финансовая деятельность Ульяновского облпотребсоюза, на основе анализа отчетности за 2016–2017 гг. дана ее оценка.

© Манькова К.Е., Волгина И.В., 2018

Ключевые слова: хозяйственно-финансовая деятельность, оценка, устойчивость экономического роста, эффективность.

Ulyanovsk Regional Consumer Union economic and financial activity is considered, based on the reporting analysis for 2016–2017, its assessment is given.

Keywords: economic and financial activity, assessment, economic growth stability, efficiency.

Для создания прогнозных решений и определения перспектив организации наиболее результативным является оценка и анализ его хозяйственно-финансовой деятельности. Оценка хозяйственно-финансовой деятельности дает возможность оценить динамичность и устойчивость экономического роста, положение и репутацию Ульяновского облпотребсоюза на рынке среди конкурентов, его возможности и перспективы развития. Потребительская кооперация Ульяновской области является многоотраслевой структурой, осуществляет розничную торговлю, предоставляет услуги общественного питания и бытового обслуживания, ведет заготовительную и перерабатывающую деятельность [1].

Среди направлений оценки и анализа хозяйственно-финансовой деятельности предприятия являются:

– оценка и анализ экономической динамики;

– оценка и анализ устойчивости экономического роста.

Для оценки развития экономической динамики предприятия необходимо изучить соотношение темпов роста основных показателей, показывающих специфику производственной деятельности.

Наиболее известным и простым способом является анализ темпов роста выручки от реализации, прибыли, и стоимости уставного капитала, добавочного капитала.

Применение малого числа показателей, как правило дает не полную оценку состояния хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Поэтому в литературе предлагается в качестве эталонной системы использовать следующие соотношения темпов роста оценочных показателей:

$$T_{чп} > T_{пр} > T_{вр} > T_{ук} > T_{дк} > T_{кз} > T_{дз},$$

где $T_{чп}$, $T_{пр}$, $T_{вр}$, $T_{ук}$, $T_{дк}$, $T_{кз}$, $T_{дз}$ – это темпы роста чистой прибыли, прибыли от реализации, выручки от реализации, уставного капитала, добавочного капитала, кредиторской задолженности, дебиторской задолженности.

В табл. 1, составленной по данным бухгалтерской отчетности, представлены показатели развития Ульяновского облпотребсоюза за 2016–2017 гг.

Из таблицы можно сделать выводы о том, что, несмотря на неизменяемость добавочного капитала, прибыль от продаж падает,

чистая прибыль значительно упала, а кредиторская задолженность выросла. Это говорит о том, что организация теряет своих покупателей. Нужно менять тенденцию работы данной организации, искать способы привлечения покупателей, расширять производство, находить новые пути сбыта.

Таблица 1

Оценка развития Ульяновского облпотребсоюза на основе темповых показателей за 2016–2017 гг.

Показатели	2016,тыс. руб.	2017, тыс. руб.	Темпы роста, %
Чистая прибыль	449	41	9,13
Прибыль от продаж	3 091	3 050	98,67
Выручка от продажи	13 679	13 716	100,27
Уставный капитал	8	8	0,00
Добавочный капитал	25 626	25 626	0,00
Дебиторская задолженность	8 711	8 987	103,17
Кредиторская задолженность	8 954	9 428	105,29

Оценка деятельности и развития предприятия может осуществляться на основе результатов устойчивости экономического роста. Анализ устойчивости экономического роста дает возможность определить уровень рентабельности, эффективность использования экономического потенциала, его финансовую стабильность. Показатели устойчивости экономического роста приведены в табл. 2, составленной по данным бухгалтерской отчетности.

Таблица 2

Показатели устойчивости экономического роста Ульяновского облпотребсоюза за 2016–2017 гг.

Показатели	2016	2017	Отклонение (+, –)
Чистая прибыль, тыс. руб.	449	41	–408
Выручка от продаж, тыс. руб.	13 679	13 716	37
Рентабельность от продаж, %	3,28	0,30	–2,98
Реинвестируемая прибыль, тыс. руб.	1 671	1 105	–566
Мультипликатор капитала	1,22	1,23	0,01
Коэффициент устойчивости роста	0,07	0,04	–0,03

Из данных таблицы видно, что коэффициент устойчивости экономического роста снизился, несмотря на то что выручка от продаж увеличилась, рентабельность сильно понизилась. Также из данной таблицы видно, как снизилась чистая прибыль. В качестве причин снижения устойчивости можно назвать следующие факторы: реинвестируемая прибыль, рентабельность продаж, мультипликатор капитала.

Более полная оценка хозяйственно-финансовой деятельности Ульяновского облпотребсоюза будет достигнута при учете нефинансовых показателей его результативности: качества и его конкурентоспособности, степени ориентации на потребителя, внедрение новых методов работы.

Объективность результатов оценки достигается благодаря учету неблагоприятных условий, которые могут возникнуть у предприятия в будущем, таких как значение инфляции, различные риски экономического, политического и производственного характера.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.* Проектное развитие потребительской кооперации Мордовии // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Междунар. заоч. науч-практ. конф. (Саранск, 15 окт. 2015 г.). Саранск, 2015. С. 221–225.

УДК 331.5:316.422

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Екатерина Ивановна Наумкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kathrin08061991@rambler.ru

PERSONNEL POTENTIAL OF THE REGIONAL INNOVATION DEVELOPMENT

Yekaterina Ivanovna Naumkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются вопросы функционирования кадрового потенциала инновационного развития как основы конкурентоспособности региона. Систематизированы факторы, определяющие инновационное развитие кадровой составляющей региона, а также обусловлена необходимость формирования кадрового потенциала в рамках инновационного и социально-экономического развития региона.

К л ю ч е в ы е с л о в а: кадровый потенциал, инновационное развитие, рынок труда.

The article deals with the innovative development human resource potential functioning as the basis for the region's competitiveness. The factors determining the region personnel component innovative development are systematized, as well as the human

© Наумкина Е.И., 2018

resources potential formation within the framework of the region's innovative and socio-economic development.
K e y w o r d s: personnel potential, innovative development, labour market.

В последние десятилетия многие регионы претерпели изменения производственно-исследовательской базы, а также и кадрового потенциала высокотехнологичного производства. В качестве решения сложившихся задач необходимо было выявление приоритетов восстановления и развития российской экономики в области высокотехнологичных инноваций в условиях сформировавшегося минерально-сырьевого комплекса и ослабленных технологических и кадровых ресурсов региона. В настоящее время еще полностью не выработана единая модель инновационного развития страны в целом [1], в связи с чем многие регионы стремятся к самостоятельному или совместному формированию основ собственного модернизационного развития, которая способна определить характер инновационного процесса в стране. С помощью существующего научно-технического потенциала образуется инновационная среда с учетом региональных особенностей и реализуются положения региональной научно-технической политики.

Становление региональной системы подготовки кадров – это создание регионального образовательного кластера, способного на основе интеграции образования, науки и инновационной деятельности обеспечить региону эффективную конкурентоспособность на рынке [4].

К ключевым факторам, обусловливающим инновационный потенциал развития регионов, относятся: научно-производственные и образовательные комплексы, имеющие возможности для разработки современных наукоемких технологий; наличие в регионе предприятий, которые выпускают высокотехнологичную продукцию, конкурентоспособную на рынке, а также способны воспринимать наукоемкие технологии; локализация на региональных территориях потенциальных потребителей наукоемких технологий.

В целом по регионам страны можно отметить неравномерность размещения данных факторов, поэтому целесообразным является использование механизма целевого экономического развития, заложенный в формировании региональной систем подготовки кадров.

Функционирование системы подготовки кадров инновационного развития должна способствовать достижению следующих результатов:

1) предоставление информационной поддержки образовательного процесса, научной, инновационной и методической работы педагогического сообществ;

2) повышение эффективности использования образовательных ресурсов;

3) обеспечение равных возможностей использования ресурсов всех субъектов образовательного процесса, научной и методической деятельности, осуществляемой в рамках регионального сотрудничества [2];

4) развитие возможностей профессионального роста работников в соответствии с потребностями развивающегося производства;

5) интеграция деятельности образовательных учреждений, государства и бизнеса по использованию в своей практике современных информационных технологий.

6) совершенствование эффективности инновационных технологий за счет взаимодействия производства и образовательных учреждений [3].

Инновационное развитие кадрового потенциала регионов России предполагает расширение и создание новых механизмов привлечения и закрепления молодых специалистов в науку и инновационные отрасли, предоставляя им дотации, займы, гранты и венчурное финансирование. Необходима поддержка в организации новых лабораторий, стажировок молодых исследователей в ведущих российских и зарубежных университетах и научных центрах.

Таким образом, формирование инновационной инфраструктуры не может не сопровождаться решением проблемы кадрового потенциала региона. В свою очередь, создание кадрового потенциала региона во многом обусловлено проводимой там кадровой политикой, интенсивность которой варьируется от региона к региону. У каждого региона различен кадровый потенциал, как и различно его воздействие на эффективность инновационной деятельности.

Исходя из изложенного, регионы должны уделять значительное внимание проблеме формирования и развития региональной системы подготовки кадров инновационного развития. Формирование системы беспрерывного образования будет способствовать развитию кадрового потенциала в области науки, образования, технологий и инноваций, что является одним из ключевых направлений инновационного развития региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М*. Формирование инновационного климата в экономическом развитии России // Реформирование образовательной среды: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потреб. кооп. России. Саранск, 2016. С. 187–190.

2. *Катайкина, Н.Н.* Новые подходы к процессу формирования кадрового потенциала российского инновационного бизнеса [Электронный ресурс] / Н.Н. Катайкина, С.А. Щанкин // KIBERLENINKA: [науч. электрон. б-ка]. [Б. м., б. д.] Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/novye-podhody-k-protsessu-formirovaniya-kadrovogo-potentsiala-rossiyskogo-innovatsionnogo-biznesa. Загл. с экрана.

3. *Липатова, Л.Н.* Трудовой потенциал как фактор экономического развития (на примере регионов Приволжского федерального округа) / Л.Н. Липатова,

С.М. Имяреков, Н.Н. Сивиркина // Вестн. Волж. ун-та им. В.Н. Татищева. 2015. № 3. С. 302.

4. *Романова, Л.И.* Перспективы кадрового потенциала инновационного развития регионов России [Электронный ресурс] / Л.И. Романова, Г.Р. Шамьенова // KIBERLENINKA: [науч. электрон. б-ка]. [Б. м., б. д.] Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-kadrovogo-potentsiala-innovatsionnogo-razvitiya-regionov-rossii. Загл. с экрана.

УДК 331:334.735(470.345)

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МОРДОВПОТРЕБСОЮЗА КАК ФАКТОРА ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Елена Александровна Плеханова
Ирина Викторовна Волгина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: plehanova1975@rambler.ru, ivolgina@rucoop.ru

THE MORDOVPOTREBSOYUZ' HUMAN POTENTIAL DEVELOPMENT TRENDS AS THE ECONOMIC GROWTH FACTOR

Yelena Aleksandrovna Plekhanova
Irina Viktorovna Volgina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена исследованию развития человеческого потенциала Мордовпотребсоюза как фактора его экономического роста и выработке направлений роста эффективности труда работников потребительской кооперации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: человеческий потенциал, Мордовпотребсоюз, экономический рост.

The article is devoted to the study of the development of the human potential of Mordovpotrebsoyuz as a factor of its economic growth and growth directions development of employees labor efficiency in consumer cooperation.

K e y w o r d s: human potential, Mordovpotrebsoyus, economic growth.

Экономический рост крупных организаций базируется на изучении инновационных пространств, которые появляются в результате открытий и развития человеческого капитала. Человеческий капитал – термин, который обозначает накопленные знания, умения и мастерство, которыми обладает работник. Для успешного

© Плеханова Е.А., Волгина И.В., 2018

решения задач, стоящих перед потребительской кооперацией России, имеется квалифицированный человеческий потенциал, которого часто нет у конкурентов [3]. Высокий уровень экономического роста считается важнейшим показателем, который определяет экономические основы для человеческого развития, но их взаимосвязь не считается линейной.

В особенности значима проблема совершенствования человеческого потенциала организации становится в условиях экономического кризиса. Конкурентоспособность организации добывается вследствие внедрения новейших технологий и повышения их качества, сокращения стоимости производства, внедрения высоких стандартов организации труда. Залогом вышесказанного служит подготовленность работников потребительской кооперации России, компетентностно-ориентированный подход в сфере внедрения инноваций, системы менеджмента качества и обеспечения безопасности труда.

Возрастает роль управления и, в соответствии с этим, развития компетенций руководителей в сфере финансов и управления бизнесом. Разработка основных компетенций требует накапливания и интеграции навыков, которые находятся как внутри, так и вне организации. По этой причине в процессе формирования основных компетенций умение интегрировать различный опыт важно настолько же, насколько и способность создавать новое.

Большая часть организаций потребительской кооперации думают не только лишь об оптимизации потерь, а о создании конкурентоспособных производств из-за результата формирования нематериальных активов. Антикризисная политика управления человеческим потенциалом, направленная на поддержку стабильности, обязана являться эластичной, экономной и результативной.

Специализация конкурентов на менее издержкоемкой деятельности в крупных сельских поселениях ежегодно уменьшает доходы потребительской кооперации. Доходы кооперативной торговли в малых городах и райцентрах не перекрывают убытки, получаемые на селе, даже при определенной финансовой поддержке областного правительства [2].

Единый вопрос, сдерживающий новаторскую динамичность больших компаний, состоит в нехватке контакта и взаимопонимания среди верховного и посредственного менеджмента, среди управления и сотрудниками.

В современных условиях необходимо исследовать кадровый состав, движение, правильную расстановку персонала с учетом профессиональной подготовки, квалификации, интеллектуальных способностей кадров и желания их работать, эффективности системы оплаты труда в плане мотивации и стимулирования персонала.

Должна быть тщательно рассмотрена рациональность формирования и использования персонала организации, повышение производительности и качества труда, оптимизация и использование расходов на оплату труда. Качественный анализ показателей по труду и их экономическое обоснование на будущее являются составляющей успешной деятельности предприятия.

Сегодня именно персонал становится фактором повышения конкурентоспособности организации и ее развития. В полной мере это относится и к предприятиям потребительской кооперации Мордовии. В настоящее время кооперативные организации Мордовпотребсоюза существуют на территории 13 муниципальных районов республики. В системе потребительской кооперации занято 1 500 работников, объединено 4 738 пайщиков [1]. К сожалению, приходится констатировать, что численность работников Мордовпотребсоюза постоянно сокращается (менее 1 000 чел. в 2017 г.). Доля молодежи крайне низка – менее 10 %.

Наблюдается тенденция увеличения доли лиц со средним профессиональным образованием: с 525 чел. (37,3 %) в 2014 г. до 511 чел. (47,4 %) в 2017 г. На втором месте число работников с начальным профессиональным образованием: 364 чел. (25,9 %) в 2014 г. и 350 чел. (32,5 %) в 2017 г. Уменьшилась почти в два раза доля лиц с высшим образованием: с 20,9 до 10,4 %, и со средним (полным) общим образованием: за анализируемый период с 15,9 до 9,7 %.

Проводимый анализ существующей кадровой политики в Мордовпотребсоюзе выявил предпосылки к совершенствованию процесса формирования и реализации кадровой стратегии. Система подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала, действующая в Мордовпотребсоюзе, осуществляется на основании потребностей структурных подразделений. Она устанавливает формы и методы подготовки кадров, повышения квалификации, формирования у них высокого профессионализма, современного экономического мышления, умения работать в новых экономических условиях. Мордовпотребсоюз уделяет особое внимание персоналу. Можно отметить стабильность кадров за исследуемый период времени. Проводится эффективная работа в области обучения, подготовки и переподготовки персонала, мотивации персонала.

Кадровая политика в Мордовпотребсоюзе должна быть:

– тесно связана со стратегией развития организации;

– достаточно гибкой (т. е., с одной стороны, стабильной, поскольку именно со стабильностью связаны определенные ожидания работника, с другой – динамичной, т. е. корректироваться в соответствии с изменениями во внешней и внутренней среде организации);

– экономически обоснованной;

– обеспечивать индивидуальный подход к своим работникам.

В Мордовпотребсоюзе необходимо осуществлять следующие мероприятия

– расширение сферы научно обоснованного нормирования труда, т. е. разработку всесторонне обоснованных норм затрат труда для всех без исключения категорий работающих (рабочих, ИТР, служащих);

– совершенствование самих методов разработки и всестороннего обоснования различных норм затрат труда, с тем чтобы эти нормы были одинаковыми по напряженности, реальными и в то же время прогрессивными, ориентирующими каждого работника на достижение все более высоких результатов своего труда;

– подготовку кадров, занимающихся нормированием труда, так как только всесторонне подготовленным в области нормирования труда работникам посильно решить эту очень сложную и трудную задачу, имея в виду, что нормирование труда в организации ведется все более неудовлетворительно.

В связи с этим стратегия изменений, которую реализует потребительская кооперация России, должна быть направлена от реализации учетных функций к созданию системы менеджмента по эффективному управлению человеческим потенциалом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.* Проектное развитие потребительской кооперации Мордовии // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Междунар. заоч. науч-практ. конф. (Саранск, 15 окт. 2015 г.). Саранск, 2015. С. 221–225.

2. *Нестерова, А.В.* Развитие человеческого капитала как фактор экономического роста корпоративных структур // Молодой ученый. 2017. № 39. С. 38–40.

3. *Плеханова, Е.А.* Потребительская кооперация: современное состояние и перспективы развития: монография / Е.А. Плеханова, Е.Г. Кузнецова; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. 108 с.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 330.322:334.012.64(470.345)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИИ

Екатерина Владимировна Пруцкова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: eprutskova@rucoop.ru

THE SMALL ENTERPRISES' INVESTMENT ACTIVITY FORECASTING IN THE REPUBLIC OF MORDOVIA

Yekaterina Vladimirovna Prutskova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается проблема прогнозирования инвестиционной активности малых предприятий Республики Мордовия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: прогнозирование, инвестиционная активность, малое предприятие, Республика Мордовия.

In the article the problem of the small enterprises' investment activity forecasting in the Republic of Mordovia is considered.

K e y w o r d s: forecasting, investment activity, small enterprise, the Republic of Mordovia.

В современных условиях рыночной экономики большое внимание инвестиционной деятельности малых предприятий уделяется на федеральном и региональном уровнях. На конъюнктуру инвестиционного рынка Республики Мордовия оказывали влияние макроэкономические тенденции, сложившиеся в 2016 г. В результате, за анализируемый период в Республике Мордовия наблюдается незначительный рост инвестиций по всем предприятиям на 3 029 700 тыс. руб. Темп роста составил 106,1 %. Инвестиции в основной капитал на душу населения в республике возросли на 4 800,8 руб., а темп роста достиг величины 107,9 % [3]. На долю малых предприятий в инвестициях приходится незначительная часть 10,7 % за весь анализируемый период. Так, в 2012 г. инвестиции малых предприятий РМ были в размере 2 865 923 тыс. руб., а их удельный вес занимал 7,3 % от инвестиций. В целом динамика инвестиций малых предприятий в общем объеме инвестиций в 2015–2016 гг. оставалась стабильной на уровне 7,2 и 7,4 % соответственно. Всего малыми предприятиями за 2016 г. было исполь-

© Пруцкова Е.В., 2018

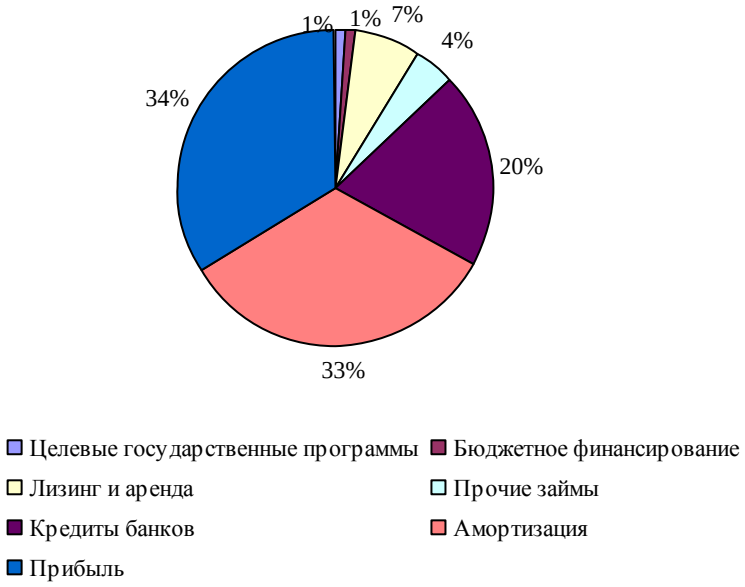
зовано 2 976 758 тыс. рублей инвестиций в основной капитал, по сравнению с 2012 г. они возросли на 110 835 тыс. руб., или на 3,9 % [4].

В опросе, проведенном Банком России с целью оценки ситуации в инвестиционной сфере экономики по итогам 2016 г., приняли участие 100 малых предприятий в целом по совокупности видов экономической деятельности Республики Мордовия. В результате осуществления операций с инвестиционными (внеоборотными) активами в течение 2016 г. инвестиционная база предприятий – участников опроса возросла на 2,1 %. Инвестиционная база малых предприятий в 2016 г. на 78,1 % была сформирована из нефинансовых активов, остальная часть (21,9 %) приходилась на долгосрочные финансовые активы. По сравнению с 2015 г. инвестиционная активность малых предприятий возросла. Существенно увеличилась инвестиционная активность на малых предприятиях, осуществляющих производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Вместе с тем наиболее заметное снижение инвестиционной активности наблюдалось среди малых предприятий сельского хозяйства [1]. По сравнению с 2015 г. отмечалось ухудшение финансового состояния малых предприятий. Наиболее заметные неблагоприятные изменения были зафиксированы среди малых предприятий, осуществляющих производство прочих неметаллических минеральных продуктов. Значимость таких мотивов инвестиционной деятельности, как выпуск новой продукции, получение дохода от финансовых инвестиций, возросла. Роль таких мотивов инвестиционной деятельности, как расширение существующего производства, интенсификация и модернизация производства, поддержание мощностей, привлечение заемных средств, уменьшилась. Основным мотивом инвестиционной деятельности малых предприятий РМ являлась интенсификация и модернизация производства [2]. Максимальная доля предприятий, мотивация инвестиционной деятельности которых была связана с поддержанием производственных мощностей, наблюдалась среди малых предприятий, осуществляющих производство и распределение электроэнергии, газа и воды (до 66,7 % предприятий).

Наибольшая доля малых предприятий, назвавших мотивом инвестиционной активности расширение существующего производства, была характерна для предприятий, осуществляющих производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (47,1 % предприятий). Наиболее значительная доля малых предприятий, для которых побудительной причиной инвестиционной деятельности являлась интенсификация и модернизация производства, наблюдалась среди предприятий, осуществляющих

производство прочих неметаллических минеральных продуктов (50,0 % предприятий).

Согласно опросу Банка России, максимальная доля предприятий, для которых мотивацией инвестиционной активности стал выпуск новой продукции, отмечалась среди малых предприятий, осуществляющих производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (52,9 % предприятий). Наибольшая доля предприятий, мотивация инвестиционной деятельности которых была связана с получением дохода от финансовых инвестиций, была зафиксирована среди предприятий сельского хозяйства (16,7 % предприятий) [3]. Проблема эффективного развития инвестиционной деятельности в Республике Мордовия тесно связана с выбором источников финансирования (рис. 1).



Р и с. 1. Источники финансирования инвестиций
в основной капитал малых предприятий РМ в 2016 г.

С дальнейшим становлением рыночных отношений в экономике сложилась ситуация, при которой основным ограничителем инвестиционных мероприятий выступают условия и источники финансирования, и проблема оживления инвестиционной деятельности сводится в значительной степени к поиску финансовых ресурсов. В качестве основного источника финансирования инвестиций выступали собственные средства малых предприятий: прибыль –

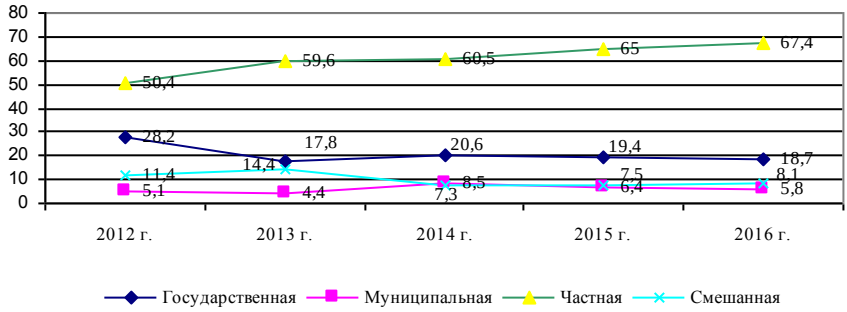
34 %, амортизация – 33 %. Удельный вес малых предприятий, финансировавших инвестиции за счет полученных средств по лизингу и аренде составила 7 %. Доля малых предприятий, использовавших в качестве источника финансирования инвестиций кредиты банков, занимает 20 % от общего объема инвестиций. Удельный вес прочих займов в источниках финансирования составляют 4 %. И самый низкий процент инвестирования в малые предприятия приходится на бюджетные средства и ресурсы целевых государственных программ, всего по 1 % соответственно.

Считаем, что Правительство РМ следует больше доверять малому предпринимательству в части инвестирования средств. Может быть с этой целью и проводился опрос Банка России, в частности Национального банка РМ. Наибольший удельный вес предприятий, назвавших мотивом инвестиционной активности привлечение заемных средств, отмечался среди предприятий строительства (11,1 % предприятий). Наиболее высокая доля предприятий, использовавших прибыль для финансирования инвестиций, наблюдалась среди предприятий, осуществляющих производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (52,9 % предприятий). Максимальная доля предприятий, использовавших амортизационные отчисления для финансирования инвестиций, отмечалась среди малых предприятий, осуществляющих производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (76,5 % предприятий). Наибольшая доля малых предприятий, использовавших в качестве источника финансирования кредиты банков, наблюдалась по организациям, осуществляющим производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (35,3 % предприятий).

Форма собственности инвестора во многом определяет структуру инвестиций (рис. 2). В структуре инвестиций в основной капитал малых предприятий в Мордовии за анализируемый период преобладают частные инвестиции. Их доля в общем объеме инвестиций в основной капитал в 2012 г. составила 50,4 % и достигла к концу 2016 г. 67,4 % [3]. Для улучшения инвестиционного климата республики необходимо сосредоточить внимание на поддержке государством приоритетных отраслей и предприятий, выпускающих конкурентоспособную и импортозамещающую продукцию; целевом государственном регулировании инвестиционных потоков; расширении лизинга и развитии ипотечного кредитования; последовательном снижении реальной банковской процентной ставки до уровня, стимулирующего направление кредитных ресурсов в экономику республики.

Для изучения инвестиционной активности и ее прогнозировании можно воспользоваться статистическими методами исследо-

вания временных рядов и прогнозирования, что позволит определить поведение инвестиционной активности в разные периоды времени, улучшить ее управляемость и даст возможность построения адекватных прогнозов не только для малых предприятий, но и для заинтересованных организаций региона.



Р и с. 2. Инвестиции в основной капитал в зависимости от форм собственности малых предприятий РМ за 2012–2016 гг., %

Выявим основную тенденцию результатов инвестиционной деятельности малых предприятий РМ методом аналитического выравнивания по уравнению линейного тренда. Осуществим планирование результатов инвестиционной деятельности с использованием метода аналитического выравнивания. Исходные данные для планирования результатов инвестиционной деятельности представлены в табл. 1 [5].

Таблица 1

Данные для планирования инвестиционной деятельности малых предприятий РМ за 2012–2016 гг.

Год	Инвестиции (X)	Темп роста в сопоставимых ценах (Y)
2012	2 865 923	102,1
2013	7 993 188	101,9
2014	3 205 018	86,1
2015	3 079 063	101,3
2016	2 976 758	92,2
	X	107,8

Согласно табл. 2 наиболее адекватной моделью, описывающей

результатов деятельности, принимается экспоненциальная функция, так как ее стандартизированная ошибка аппроксимации максимальная.

Таблица 2

Значение стандартизированной ошибки аппроксимации R2 для моделей прогноза инвестиций малых предприятий РМ на 2017 г.

Название моделей (кривой)	Уравнение кривой	R2
Линейная	У = –70,976х + 1 590	0,796 1
Логарифмическая	У = –268,5ln(х) + 1 605,1	0,667 7
Экспоненциальная	$y = 1\,631{,}3e^{-0{,}059x}$	0,824 4
Полиномиальная	$y = 1{,}110\,6x^2 - 83{,}192x + 1\,614{,}4$	0,797 4
Линейная графическая	y = 2E – 06x + 87,926	0,310 2

После выбора наиболее адекватной модели осуществим планирование результатов деятельности на перспективу. При составлении планов (прогнозов) оперируют интервальной оценкой, определяя так называемые доверительные интервалы плана (прогноза).

Коэффициент корреляции показателей составляет 0,556 99, что говорит о достаточной тесной взаимосвязи между исследуемыми показателями. Получили конкретный вид уравнения регрессии У = = 2E – 06x +87,926, при этом величина достоверности аппроксимации R2 = 0,310 2, что составляет нормальную величину достоверности полученного уравнения. Плановые значения результатов деятельности в 2017 г. и их доверительные интервалы имеют следующий вид: нижние границы инвестиций – 3 208 945 – 3 208 945 × × 0,310 2 = 2 213 530,261 тыс. руб.; прогноз – 3 208 945; верхние границы инвестиций – 3 208 945 + 3 208 945 · 0,557 = 4 996 327,365 тыс. руб.

Из вышеприведенных расчетов, видно, что наблюдается тенденция к росту инвестиций малых предприятий республики. Минимальное значение инвестиций при коэффициенте достоверности аппроксимации R2 = 0,310 2 могут составить 2 213 530,261 тыс. руб., а максимальные инвестиции при коэффициенте достоверности аппроксимации R2 = 0,557 составят 4 996 327,365 тыс. руб.

Таким образом, проведенный анализ в целом позволил выделить некоторые характерные черты инвестирования в основной капитал в Республике Мордовия: инвестиции в республике имеют тенденцию к росту; ряд, описывающий инвестирование средств в

основной капитал, носит сезонный характер, а также видно увеличение инвестиций на каждом третьем уровне ряда, что можно назвать как квартальный характер инвестиций, то есть наблюдается рост инвестиций на каждый последний месяц квартала и последний месяц года. Это может говорить и о том, что это больше инвестиции внутреннего характера, т. е. из частных источников.

На последнем уровне ряда, т. е. в декабре 2017 г. может быть получен высокий рост инвестиционной активности не характерный для всего ряда, что может быть связано с изменением инвестиционной привлекательности нашего региона в положительную сторону (увеличение доли внешних источников инвестиций). Полученная модель, позволила построить достаточно реальный прогноз объемов инвестиций в основной капитал.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* Особенности инновационного развития АПК Республики Мордовия / С.М. Имяреков, Ю.В. Четайкина, Ю.И. Каргин // Вестн. НИИ гуманит. наук при Правительстве РМ. 2016. № 3 (39). С. 125–133.

2. *Имяреков, С.М.* Формирование инновационного климата в экономическом развитии России // Реформирование образовательной среды: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потреб. кооп. России. Саранск, 2016. С. 187–190.

3. *Мордовия*: стат. ежегодник. Саранск: Мордовиястат, 2017. 376 с.

4. *Показатели* развития малого предпринимательства в Республики Мордовия по итогам 2016 г. [Электронный ресурс] // Бизнес-инкубатор Республики Мордовия: [сайт]. [Саранск, 2018]. Режим доступа: http://binkrm.ru/node/3631. Загл. с экрана.

5. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2016: стат. сб. М.: Росстат, 2017. 982 с.

УДК 908(470.345)”195/197”

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПОСЕЛКА РОМОДАНОВО РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В 50–70-е гг. XX в.

Александр Александрович Тарасов
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: a.a.tarasov@rucoop.ru

Маргарита Евгеньевна Прокина
Средняя общеобразовательная школа с углубленным изучением отдельных предметов № 32 (г. Саранск)
E-mail: margaritaprokina@yandex.ru

INDUSTRY OF ROMODANOVO SETTLEMENT IN THE REPUBLIC OF MORDOVIA IN THE 50th–70th YEARS OF THE XX CENTURY

Aleksandr Aleksandrovich Tarasov
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Margarita Yevgenyevna Prokina
Secondary school specializing in specific subjects No 32 (Saransk)

В статье рассматриваются развитие промышленного производства и деятельность основных индустриальных предприятий п. Ромоданово Мордовской АССР (РМ) в 1950–70-х гг.

К л ю ч е в ы е с л о в а: Мордовия, Ромоданово, индустрия, промышленные предприятия, спиртзавод, трикотажная фабрика, сахарный завод, комбинат хлебопродуктов.

The article examines the development of industrial production and the activities of the main industrial enterprises of the village of Romodanovo of the Mordovian Autonomous Soviet Socialist Republic (RM) in the 1950s–1970s.

K e y w o r d s: Mordovia, Romodanovo, industry, industrial enterprises, distillery, knitting factory, sugar factory, factory of bread products.

В исследуемый период уровень и качество экономического, в том числе индустриального развития страны и ее регионов в значительной мере определялись спецификой сложившейся государственной модели управления аграрно-промышленным комплексом и социальной сферой. Эта модель учитывала определенные преимущества административно-командной системы, возможности использовать научно-технический, финансовый, производствен-

© Тарасов А.А., Прокина М.Е., 2018

ный потенциал государства для модернизации какой-либо отрасли, группы предприятий или ряда территорий, причем на плановой основе.

Характерной особенностью периода индустриальной модернизации в Мордовской АССР были высокие темпы промышленного строительства и освоения производственных мощностей. Тогда определилась и промышленная специализация региона на дальнейшую перспективу.

После завершения первой послевоенной восстановительной пятилетки (1946–1950) трудящиеся Ромодановского района, как и других районов республики, приступили к дальнейшему развитию промышленности, преимущественно пищевой индустрии.

Большие изменения произошли на одном из старейших промышленных предприятий района Ромодановском спиртзаводе, который был построен еще в 1909 г. (Филатовский винокуренный завод). В 1949 году была проведена его реконструкция. На следующий год на заводе начал работать новый паровой котел. Завод был переведен на полунепрерывную схему разваривания сырья. Суточная мощность завода была доведена до 710 дкл спирта [1, с. 162].

Ромодановский спиртзавод был в числе первых промышленных предприятий Мордовии, поддержавших инициативу рабочих депо Москва-Сортировочная, которые развернули в 1958 г. движение за коммунистический труд. В начале 1959 г. на заводе уже имелись три бригады, соревновавшиеся за звание коллектива коммунистического труда.

Коллектив рабочих и служащих завода продолжил работу по дальнейшему развитию предприятия. В том же году после установки дополнительного парового котла ДКВР-4-13 и постройки ректификационного отделения суточная мощность завода была доведена до 810 дкл спирта высшей очистки (ректификат) [1, с. 163]. В 1964 г. была осуществлена реконструкция котельного отделения, а через два года оборудована механическая подача угля в котельном отделении.

Дальнейшее развитие завод получил в последующие годы. Были проведены реконструкция бродильного, котельного и варочного отделения и осуществлен переход на непрерывную схему разваривания сырья.

Созданный в Ромоданове в 1940-х гг. промкомбинат к 1960 г. разделился на два предприятия – комбинат бытового обслуживания (КБО) и трикотажную фабрику Министерства местной промышленности республики. На фабрике имелись мотально-вязальный, красильный, закройный, пошивочный и другие цеха и участки. Сырье для Ромодановской трикотажной фабрики поступало в виде пряжи и вискозной нити с фабрик Балакова, Калинина,

Дзержинска, Моршанска, Вичуги, Серпухова и других мест. Продукцией фабрики являлась самая разнообразная одежда: майки, сорочки, рейтузы, рабочие перчатки, спортивная и детская одежда. Она реализовывалась в Мордовии, а также отправлялась во Владимир, Уфу, Ярославль, Липецк, Оренбург, Свердловск, Белгород и другие города.

С каждым годом совершенствовалась материально-техническая база фабрики. В конце 1977 г. на предприятие было поставлено шесть новых полуавтоматов для вязания изделий из шерстяных нитей. Коллектив закройно-вязального цеха успешно освоил новую технологию. С постройкой нового здания создалась возможность для дальнейшего улучшения условий труда и дополнительной механизации ряда технологических процессов. Расширены площади закройного и мотального цехов.

В конце 1950-х гг. в Ромоданове недалеко от ст. Красный Узел началась работа по сооружению крупного сахарного завода. В ноябре 1961 г. была сдана в эксплуатацию первая очередь завода, рассчитанная на переработку 1 500 т сахарной свеклы в сутки. Для нужд завода и заводского поселка была построена ТЭЦ-4. Мощности предприятия позволяли перерабатывать более 190 тыс. т сахарной свеклы [2, с. 2]. Однако первая победа на сахарный завод пришла только спустя шесть лет после пуска предприятия в действие. В 1967 г. было заготовлено 192 тыс. т сахарной свеклы, и завод произвел 20 тыс. т сахара [3, с. 121].

С самого начала на Ромодановском сахарном заводе широко развернулось рационализаторское движение. В период с 1961 по 1980 г. экономический эффект от принятых рационализаторских предложений составил около 700 тыс. руб. [1, с. 162]. На заводе сформировался передовой отряд рабочих Ромоданова [6, л. 22].

В эти годы сахарный завод возглавляли директора: М.С. Черной, Д.Ф. Кушнир, Ф.Ф. Артемьев, В.К. Медведев, Ю.А. Новиков.

Таким образом, в 1950–60-е гг. в Ромоданове велось большое промышленное строительство. Кроме названных предприятий в районном центре были созданы: межколхозная строительная организация МПМК-2 «Искра», в состав которой вошли кирпичный завод, ряд мастерских и участков; ремонтно-строительный участок (РСУ). В поселке стали функционировать также районное объединение «Сельхозтехника» и мощная база по откорму скота, использовавшая отходы сахарного завода (жом) и спиртзавода (барда). Откормбаза, созданная в 1963 г. как межколхозное предприятие Ромодановского района, приобрела межрайонное значение. Сформировался большой железнодорожный комплекс, значение которого вышло из территориальных границ республики.

Во второй половине 1970-х гг. в Ромоданове были построены и

сданы в эксплуатацию асфальтовый завод и хлебозавод. В 1978 г. недалеко от сахарного завода началось строительство крупного комбината хлебопродуктов Министерства заготовок РСФСР. Эта стройка была объявлена всесоюзной. Для нее специально формируется ПМК-1336 треста «Центроэлеваторстрой». Начальником назначается А.Ю. Кузьгов. В этом же году создается и дирекция строящегося предприятия под руководством А.А. Гилко. На комбинате велось параллельное строительство элеватора и комбикормового завода. Комбикормовый завод планировал выпускать ежесуточно по 630 т различных видов комбикормов. Емкость элеватора комбината должна была составить 172 тыс. т зерна [3, с. 126].

При монтаже элеватора трудились около 300 чел.: это подрядные организации из Ульяновска, Москвы, Ленинграда, Ростова-на-Дону, а также активное участие принимали многие предприятия г. Саранска, выделяя на каждый день бригады рабочих.

Ромодановский комбинат хлебопродуктов строился, а затем и работал в ведомстве управления хлебопродуктов. Управление хлебопродуктов г. Саранска осуществляло руководство, оказывало помощь, контроль, финансирование, проектирование и комплектацию оборудования предприятия [5, с. 6].

Мощное развитие индустриальной базы предусматривало превращение поселка Ромоданово в промышленный город. Одновременно с этим повышалась его роль как хозяйственного и экономического центра одного из важнейших сельскохозяйственных районов республики. Учеными Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева, специалистами и руководителями Ромодановского района и республиканских органов управления был разработан план комплексного экономического и социального развития Ромодановского района до 1990 г. Методологической и теоретической основой разработки проекта плана-прогноза района послужила концепция регионального аграрно-промышленного комплекса [4, с. 71–90].

Таким образом, ведущими отраслями промышленности поселка Ромоданово в рассматриваемый период являлись пищевая и легкая промышленность, на их долю приходилось 80 % валовой продукции и более 70 % промышленно-производственного персонала. Машиностроение и металлообработка были представлены вспомогательным производством, районным объединением «Сельхозтехника».

Основное производство выпускаемой продукции осуществлялось на трех предприятиях поселка: спиртзавод, трикотажная фабрика, сахарный завод. Но в связи с экономическими трудностями страны в 90-х гг. XX в. произошло падение производства на мно-

гих предприятиях поселка, сокращение персонала и ликвидация некоторых организаций, включая спиртзавод и трикотажную фабрику. Только сахарный завод и комбинат хлебопродуктов смогли сохранить и упрочить свои позиции в условиях рыночной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Герасимов, А.И*. Ромоданово. Саранск: Мордов. кн. изд-во, 1981. 192 с.

2. *К 40-летнему* юбилею сахарного завода: немного истории // Победа. 2001. 27 июня.

3. *Ромоданово*: история и судьбы: история и современность Ромодановского района в очерках, воспоминаниях, фотографиях / [сост. Т.И. Судьина]. Саранск: Типография «Красный Октябрь», 2005. 320 с.

4. *Сухарев, А.И.* Социальный облик Советской Мордовии: состояние, тенденции развития. Саранск: Мордов. кн. изд-во, 1980. 192 с.

5. *Федорова, А.* Строительство комбината хлебопродуктов // Победа. 2008. 18 июля.

6. *Центральный* государственный архив Республики Мордовия. Ф. 2767-П, оп. 1, д. 12.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 339.137:65.011

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вадим Олегович Арзамаскин
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: vadim.arzamaskin@yandex.ru

STRATEGIC TECHNOLOGIES OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT COMPETITIVENESS

Vadim Olegovich Arzamaskin
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье показано, как выбор технологии влияет на повышение конкурентоспособности предприятия и особенности функционирования предприятий высокотехнологичного сектора экономики. Деятельность предприятия анализируется с позиции выбора премиального сегментирования на рынке. Технологические стратегии рассматриваются в контексте обеспечения управления конкурентоспособностью предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бизнес, конкурентоспособность, премиальный сегмент, нижний ценовой сегмент.

The article shows how the choice of technology affects the competitiveness of the enterprise and the high-tech economy sector enterprises functioning specifics. The company's activity is analyzed from the position of choosing premium segmentation in the market. Technological strategies are considered in the context of ensuring the management of enterprise competitiveness.

K e y w o r d s: business, competitiveness, premium segment, lower price segment.

Любое предприятие в своей деятельности использует множество технологий: в производстве конечного продукта, организации процессов продажи и логистики, управлении результатами и за-

© Арзамаскин В.О., 2018

тратами и др. Значение технологии для конкуренции не зависит от ее достоинств с точки зрения науки или ее роли в производстве материального продукта. Любая из технологий, используемых предприятием, может оказать определенное влияние на исход конкурентной борьбы. Выбор технологии влияет в первую очередь на получение конкурентных преимуществ, а следовательно, реализацию стратегических целей предприятия [3]. Однако многие менеджеры-практики считают, что стратегические решения всегда приводят к тактическим потерям.

Современный маркетинг ориентирует, что для выстраивания серьезного бизнеса есть два варианта: продавать либо много в нижнем ценовом сегменте, либо мало, но в высоком. С опытом предприятие находит золотую середину. Это кажется достаточно просто. Но именно в этом кроется секрет конкурентной технологии [1]. Если бизнес не обладает большими деньгами и планируется начать его с минимальными затратами, то создавать бизнес надо в сегменте, максимально близком к премиальному, так как бизнес в нижнем ценовом сегменте хоть и прост для входа, но обладает одной особенностью: для того чтобы построить бизнес по продаже дешевого продукта, необходимо больше ресурсов, чем в случае с товаром верхнего ценового сегмента.

Именно такая формула конкурентоспособности подходит для ПАО «Электровыпрямитель», которое является объектом нашего исследования. Продукцию силовой электроники, выпускаемую предприятием можно отнести к премиальным продуктам, достаточно дорогим, которые сложно произвести. Но существует проблема барьера входа, которая заключается в недостаточном объеме продаж, так как в низком сегменте мелкий бизнес не работает. Причина этого – суть дешевого продукта или «эффект от масштаба». Пока его нет, бизнес в нижнем сегменте обречен, а получить масштаб сразу – это гигантские инвестиции, которых на сегодняшний день не хватает ПАО «Электровыпрямитель», несмотря на ноу-хау, оригинальные разработки и НИОКР.

В связи с этим данное предприятие фокусируется там, где ему по силам конкурировать: с узкой аудиторией и специфическими потребностями. Чтобы эту аудиторию завоевать, невозможно сделать дешевый продукт.

Обратное этому действие – постоянное расширение предложения, чтобы не упустить никого. В случае с нашим предприятием данная рекомендация не соответствует формированию конкурентного преимущества. ПАО «Электровыпрямитель» производит продукцию для специализированных пользователей. Расширение предложения означает изготовление продукции индивидуально под потребности заказчика.

Еще одна успешная технология – сфокусированность. Когда растет спрос – клиенты предпочитают лучшее решение, когда падает – проверенное. По-настоящему сосредоточенная на конкретном преимуществе (обладающая фокусом) компания будет сосредоточиваться на одном сегменте рынка. Она не старается удовлетворить всех клиентов, а концентрируется на наиболее выгодных и т. д. Конкретизация и упрощение – это единственный путь движения в сторону создания фокуса. И чем больше ответов «да», тем сложнее создаваемый бизнес. В данном контексте сложность – это синоним косности и отсутствия гибкости. Это отсутствие приоритетов и гарантия проигрышной позиции в конкурентной борьбе [2].

Для укрепления общих позиций данного предприятия можно рекомендовать следующие технологические стратегии.

1. Выведение конкретных технологий в цепочки создания стоимости. Деятельность по созданию стоимости требует одной или нескольких технологий. Начинать надо с выделения всех существующих технологий, в том числе используемых конкурентами. ПАО «Электровыпрямитель» в основном рассматривает только технологии, связанные с продуктом и производственным процессом. При этом мало уделяется внимания к технологическому оснащению бюро исследований и разработок.

2. Оценка возможных направлений изменений и развития технологий в каждом из видов деятельности по созданию стоимости. Рассматривать следует даже те технологии, чьи источники находятся за пределами отрасли, в которой работает компания.

3. Обеспечение скоординированных усилий по развитию исследований, а также миграцию технологий между бизнес-единицами.

4. Финансирование корпоративных исследований в области ключевых технологий, чтобы накопилась критическая масса квалифицированных сотрудников и специфических знаний.

5. Приобретение новых бизнес-единиц, чтобы предприятие получало новые технологии и умения.

Искусство бизнеса заключается в том, чтобы найти ту идеальную для предприятия пропорцию, которая позволит найти баланс между разумными текущими (тактическими) потерями и стратегическим выигрышем.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* Некоторые вопросы структурной трансформации российской экономики // Инновационные процессы в развитии современного общества: материалылы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Саранск, 2013. С. 110–114.

2. *Портер, М.* Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устоичивость: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2017. 716 с.

3. *Степашкина, С.Н.* Кооперация и интеграция в деловой активности хозяйствующих субъектов: монография / С.Н. Степашкина, С.М. Имяреков. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2007. 184 с.

УДК 316.723:334.012.42

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КОМПАНИИ

Вячеслав Александрович Ведяшкин
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tekuznetsova89@yandex.ru

MECHANISM FOR FORMING THE COMPANY ORGANIZATIONAL CULTURE

Vyacheslav Aleksandrovich Vedyashkin
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье описываются методы оценки корпоративной культуры предприятия, рассматриваются подходы к определению уровней организационной культуры и группировки ее диагностики.

К л ю ч е в ы е с л о в а: корпоративная культура, приемы, методы, качество, эффективность, управление.

The article describes methods for assessing the corporate culture of an enterprise, examines approaches to determining the levels of organizational culture and grouping its diagnostics.

K e y w o r d s: corporate culture, approaches, methods, quality, efficiency, management.

Высокий уровень организационной культуры является одним из основных критериев эффективного корпоративного управления. В научной литературе существует достаточно широкий круг трактовок понятия «корпоративная культура» [1; 2].

На наш взгляд, определение корпоративной культуры как выражение основных ценностей в системе управления корпорацией, направленное на реализацию определенных функций для достижения поставленной цели является наиболее точным. Корпоративная культура, представляя собой сложную социально-экономи-ческую систему, состоит из различных элементов, которые определяют уровень ее организации. Среди исследователей нет единого мнения по уровневой организации корпоративной культуры. Одни авторы выделяют три уровня, а другие считают, что существует два уровня системы корпоративной культуры. Оценка дискуссии по данному вопросу сформировала нашу приверженность к мнению ученых, рассматривающих систему корпоративной культуры на двух уров-

© Ведяшкин В.А., 2018

нях поверхностном и глубинном. Глубинный уровень объединяет в себе провозглашаемые ценности и базовые представления, а элементами поверхностного уровня являются артефакты. Поверхностный уровень характеризуется объективными элементами, а глубинный – субъективными. Исследование элементов корпоративной культуры возможно через анализ факторов, оказывающих влияние на организацию корпоративной культуры компании.

На основе диагностики корпоративной культуры оценивается ее уровень, и принимаются необходимые управленческие решения. Диагностика корпоративной культуры предприятия подразделяется на прямую и косвенную. Для ее проведения используются различные способы и приемы.

Прямая диагностика строится на использовании количественных, социологических и полевых методах. Количественные методы представлены анкетированием, опросом, анализом статистических данных, построением графических профилей. К социологическим методам относятся фокус-группы, полуструктурированное и глубинное интервьюирование, тестирование. Практика показывает, что полевые методы прямой диагностики корпоративной культуры предприятия включают проведение семинаров-обсуждений с руководителями, использование таких методов, как наблюдение, хронометраж, фотохронометраж.

Основные инструменты косвенной диагностики корпоративной культуры можно сгруппировать в четыре группы. К первой относится изучение образцов действующих нормативно-методических документов. Вторая состоит из анализа внутриорганизационной документации и отчетности компании. Изучение устного фольклора – легенд, мифов, стереотипов общения, сленга, а также действующих в организации правил, традиций, церемоний и ритуалов составляют основу третьей группы. Исследование элементов корпоративной культуры в компании через процедуры работы с персоналом, изучения особенностей принятия управленческих решений, организации системы контроля формируют четвертую группу косвенной диагностики корпоративной культуры. При определенных обстоятельствах эффективным механизмом косвенной диагностики становится групповая самодиагностика.

Использование всего набора исследовательских технологий и инструментов дает возможность получения наиболее объективной картины, позволяя изучать разные ее аспекты.

Если фирма производит продукцию низкого качества, это означает, что на низком уровне находится и производственная культура. Уровень автоматизации производства, эксплуатируемое оборудование, характер производственной структуры требует модернизации. Качество производимой продукции также отражается на

технологической культуре предприятия. Отсюда можно сделать вывод, что используемая технология, существующая проработка технологического процесса компании подлежит изменениям. Таким образом, если на низком культурном уровне находится хотя бы одна из составляющих внутренней структуры организации, это говорит о невысоком уровне культуры фирмы в целом, так как все компоненты морфологии организации тесно взаимосвязаны.

Резюмируя вышеизложенное, делаем вывод, что организационная культура является внутренним ресурсом организации и может быть четко оценена.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.* Организационное и информационное обеспечение управления разработкой конкурентной стратегии предприятия / Е.Г. Кузнецова, Р.Р. Хайров // Фундам. исслед. 2013. № 8. С. 159–163.

2. *Кузнецова, Е.Г.* Формирование эффективной системы поддержки малого предпринимательства / Е.Г. Кузнецова, Т.Ф. Генглик // Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 окт. 2014 г.) / Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2014. С. 116–119.

УДК 339.138:004.738.5

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Светлана Алексеевна Гвоздева
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: s.a.gvozdeva@rucoop.ru

INTERNET-MARKETING: KEY FEATURES AND BENEFITS

Svetlana Alekseyevna Gvozdeva
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются понятие интернет-маркетинга, его основные характеристики и преимущества перед традиционным маркетингом.

Ключевые слова: маркетинг, Интернет, рынок, реклама, потребитель, сайт.

The article discusses the term of internet-marketing, its main characteristics and advantages over traditional marketing.

© Гвоздева С.А., 2018

K e y w o r d s: corporate culture, approaches, methods, quality, efficiency, management.

Интернет стал неотъемлемой частью любого бизнеса. Каждый предприниматель старается продвинуть свои товары или услуги в глобальной сети, используя для этого различные инструменты. Каждая вторая компания имеет свой собственный сайт. Интернет-магазины исчисляются миллионами.

Электронная коммерция постепенно начинает преобладать над традиционными продажами. В современных условиях намного легче привлечь больше покупателей и клиентов, продвинуть компанию и повысить лояльность целевой аудитории к бренду. Для этого достаточно прибегнуть к интернет-маркетингу.

Интернет сегодня – не только средство, но и полноценная среда для реализации всех аспектов традиционного маркетинг-микса: цены, продукта, места продаж и продвижения. Каждый современный предприниматель стремится открыть виртуальные двери перед своими покупателями, и все больше людей по всему миру заинтересованы в таком виде торговли.

Основная цель интернет маркетинга – извлечение выгоды, посредством максимального удовлетворения той части целевой аудитории, которая является интернет-пользователями.

Основная задача интернет-маркетинга – понять потребности части целевой аудитории товара (бренда), которая является интернет-аудиторией, выбрать те потребности, которые компания может удовлетворить с учетом всех коммуникационных возможностей, которые представляет сеть интернет.

Особенности комплекса интернет-маркетинга:

– товар – то, что продается в Интернете. Очень часто интеактивность интернет-маркетинга позволяет продвигать, позиционировать и осуществлять продажу технически сложного, венчурного продукта;

– цена – цена на товар в Интернете часто ниже цены на аналогичный товар в ритейле, в силу отсутствия затрат на дистрибьюцию и снижение издержек онлайн-продаж;

– продвижение – комплекс мер по продвижению в Интернете. Интернет-маркетинг предполагает продвижение как самого товара (услуги), так и информационной площадки (интернет-ресурса);

– место продаж – в роли точки продаж выступает интернет-ресурс – сайт торговой марки, продукта, компании. Необходимо обратить внимание на юзабилити – удобство пользования интернет-сайтом, удобство совершения покупки: интерактивность взаимодействия с покупателями до, во время и после продажи, информационный сервис, сервис по доставке, разнообразие методов оплаты.

Интернет-маркетинг содержит три основных преимущественных отличия от традиционных инструментов:

1) является интегрированным, т. е. можно напрямую осуществлять контакт с потенциальными клиентами;

2) таргетирование – механизм, который дает возможность из всей огромной аудитории выделить целевую;

3) веб-аналитика – способность проводить анализ и определять, какие действия привлекли большее количество клиентов.

Используемая современным интернет-маркетингом стратегия предполагает проведение поэтапной работы. В результате компания должна определиться с потребностями аудитории, путями создания и продвижения контента, а также с возможностями вовлечения посетителей сайта в активный процесс приобретения предлагаемого продукта. Для этого комплексный интернет-маркетинг применяет все существующие в настоящее время каналы продвижения ресурсов и рекламы. К основным инструментам интернет-маркетинга можно отнести следующие.

SEO. Сайт адаптируется под поисковые системы. В результате эффективной работы получаете продвижение сайта в топе поиска по ключевым фразам. К достоинствам SEO можно отнести повышение трафика сайта, минимум негативного эффекта навязывания покупателю, упрощение поиска целевой аудитории. К недостаткам – необходимость постоянного мониторинга наполнения сайта, чтобы соответствовать запросам поисковых систем, своевременное обновление содержимого сайта для запросов поисковых систем.

Контекстная реклама предполагает, что под строкой поиска или справа от нее всплывают окна с рекламой. Работает по принципу ключевых слов, на которые ориентируются поисковые системы. Достоинства: рекламу сразу видно в поисковой выдаче, нет условия обязательной оптимизации сайта под требования поисковых систем, быстрый эффект. Недостатки: небольшое количество переходов с рекламных объявлений, эффект навязчивости.

Медийная реклама представляет собой анимированные или статичные баннеры, тизеры, видеоролики, размещаемые на сайтах в качестве рекламы. К достоинствам медийной рекламы относятся: повышение узнаваемости бренда, возможность воздействия на подсознание потребителей; к недостаткам – большой бюджет.

СММ – продвижение в социальных сетях. Необходимо добиться того, чтобы объявление не воспринималось как спам, но все-таки давало необходимый эффект. Достоинства: работа с живой, интерактивной аудиторией, формирование аудитории постоянных клиентов. Недостатки: высокая конкуренция.

Вирусный маркетинг – это реклама, которая для клиентов рекламой не является. Охват аудитории увеличивается за счет

«шэринга» самих клиентов. Достоинства: быстрое и легкое размещение объявлений, отсутствие ограничений и цензуры. Недостатки: временный эффект, ограничения по целевой аудитории.

Имейл-рассылки предполагают рассылку писем с рекламой по электронной почте. К достоинствам этого инструмента интернет-маркетинга относятся возможность формирования целевой аудитории по разнообразным параметрам, постоянство аудитории, а к недостаткам – навязчивость, вероятность попадания в спам.

Контент-маркетинг – это создание и распространение полезной для клиентов (подписчиков, потребителей) информации – не всегда рекламной, но всегда востребованной. К главному достоинству этого инструмента можно отнести то, что хороший текст не выглядит как реклама и не раздражает подписчиков, а к недостаткам – необходимость большого количества времени на написание текстов.

Безусловно, интернет-маркетинг – это полезный инструмент для любого бизнеса, но нужно уметь его правильно использовать. Любая ошибка может привести к серьезным последствиям и очернить честное имя компании.

УДК 339.137.2:339.138

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Елена Владимировна Гудожникова
Алина Николаевна Князькова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: gudognikova-net@mail.ru, lina-pev@list.ru

IMPROVING COMPETITIVENESS BASED ON MARKETING RESEARCH

Yelena Vladimirovna Gudozhnikova
Alina Nikolayevna Knyazkova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены направления улучшения работы системы по формированию и анализу сбора информации о маркетинговой среде с целью повышения конкурентоспособности предприятия.

© Гудожникова Е.В., Князькова А.Н., 2018

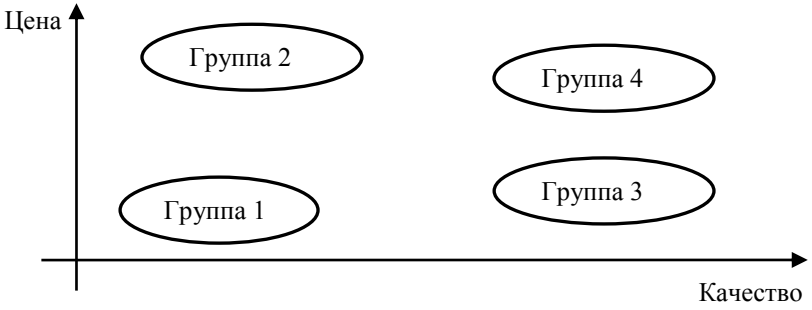
К л ю ч е в ы е с л о в а: анализ, информация, маркетинговая среда, конкурентоспособность, цена, стратегия.

In the article the directions of the system work improvement on information gathering formation and analysis about the marketing environment with the purpose of the enterprise competitiveness are considered.

K e y w o r d s: analysis, information, marketing environment, competitiveness, price, strategy.

Конкурентоспособность фирмы определяется показателями ее экономической эффективности. Анализ маркетингового окружения играет важную роль для функционирования организации. Обладание необходимой и достаточной информацией составляет 90 % успешной деятельности любого предприятия. Поскольку исследование маркетинговой среды – это процесс сбора и анализа информации, то, как и любая другая деятельность, для ее успешного проведения необходима хорошая организация.

Следует отметить, что помимо рассмотренных ранее методик анализа внутренних и внешних переменных маркетинговой среды, существуют более прогрессивные подходы, изучающие и характеризующие ее. Например, для анализа можно использовать карту стратегических групп (рисунок).



Карта стратегических групп

В большой степени лучше понять конкурентное окружение компании может помочь группировка конкурентов по стратегическому признаку. Она позволит выявить тех конкурентов, которые наиболее схожи и требуют более пристального внимания, а также определить те компании, которые занимают другие позиции на рынке и следуют другому курсу развития.

Примером экономических тенденций на рынке может быть рост числа конкурентов, ограничения участия в тендерах и прочее. Примером технологических изменений может быть появление новых технологий, применение которых создает значительные конкурентные преимущества, появление инновационных видов услуг. Примером политико-правовых тенденций может быть текущее зако-

нодательство в отрасли, ужесточение налогового законодательства.

Примером социокультурных изменений могут быть изменения законодательства, затрагивающие социальные факторы; модели поведения покупателей; развитие информационной отрасли.

Матрица анализа внешних стратегических факторов позволит оценить влияние внешних общественных сил на непосредственное окружение, то есть на правительство, местную общественность, поставщиков, конкурентов, клиентов, кредиторов, работников.

В целом, матрица анализа внешних стратегических факторов поможет руководству оценить, как дальнейшее общественное развитие сможет повлиять на предприятие через его непосредственное окружение. Для анализа сильных и слабых сторон можно применять более усовершенствованный SNW-анализ (Strength – сильная сторона, Neutral – нейтральная сторона, Weakness – слабая сторона). В отличие от анализа слабых и сильных сторон SNW-анализ предполагает среднерыночное состояние (N).

Для победы в конкурентной борьбе может быть достаточно, когда данная конкретная организация относительно всех своих конкурентов по всем кроме одной ключевым позициям находится в состоянии N, и только по одному в состоянии S.

Для составления SNW-анализа необходимо использовать такую таблицу.

SNW-анализ

Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиции		
	S сильная	N нейтральная	W слабая
Стратегия организации	x		
Бизнес стратегия (в целом)		x	
В том числе:			
Бизнес № 1		x	
Бизнес № 2	x		
Организационная структура			x
Финансы как общее финансовое положение		x	
В том числе:			
Финансы как состояние текущего баланса	x		
Финансы как уровень бухучета	x		
Финансы как финструктура			x
Финансы как доступность инвестиционных ресурсов (кредиты, размещение ценных бумаг и т. д.)			x

Для улучшения работы с системой по формированию и анализу информации о маркетинговой среде можно применить три современных направления: первое – внедрить новые методы сбора и анализа данных, второе – использовать новые подходы к анализу рынка и третье – применение нововведений в области организации имеющихся маркетинговых данных, воплотившихся в концепцию управления знаниями.

Совершенствование инструментов работы с информацией должно происходить не только на уровне сбора данных, но и на этапе их обработки, поэтому нужно более широко использовать новые технологии в работе с базами данных. Можно предложить следующие мероприятия, которые повысят конкурентоспособность фирмы, и, как следствие, приведут к повышению экономических показателей:

– совершенствование маркетинговой деятельности с помощью рекламы;

– расширение сети филиалов (открытие собственных);

– усиление продвижения транспортных услуг на рынке.

УДК 658.155

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Елена Владимировна Гудожникова
Зоя Петровна Чернилина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: gudognikova-net@mail.ru, kolia.danilov-2016@yandex.ru

WAYS TO OPTIMIZE THE COSTS OF THE ENTERPRISE'S APPEAL

Yelena Vladimirovna Gudozhnikova
Zoya Petrovna Chernilina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены пути эффективного управления издержками обращения, а также основные направления оптимизации расходов предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: издержки обращения, эффективность рентабельность, резервы, расходы, торговля.

© Гудожникова Е.В., Чернилина З.П., 2018

In the article the ways of the effective management of the circulation costs, and also the basic directions of the enterprise expenses optimization are considered.
K e y w o r d s: distribution costs, efficiency, profitability, reserves, expenses, trade.

В состав издержек обращения на предприятиях торговли, как правило, включаются все затраты, связанные с продвижением товара до потребителя. Преследуя основную цель, получение более высокой прибыли предприниматель стремится к снижению издержек обращения, т. е. затрат.

В состав издержек обращения включены следующие статьи расходов, такие как: материалы, оплата труда, плата за аренду помещений, амортизация, прочие издержки, которые должны быть экономически оправданы.

Для эффективного управления издержками обращения, поиска оптимального варианта их снижения важен учет основных факторов, формирующих уровень коммерческих расходов. Они подразделяются на факторы, снижающие и повышающие уровень расходов на продажу, зависящие и независящие от работы торговых предприятий.

Основными факторами, снижающими уровень издержек обращения, являются: постоянный рост оборота розничной торговли, повышение производительности труда работников предприятия торговли, изменение территориального размещения оборота розничной торговли, сокращение среднего расстояния перевозимых грузов, рационализация товародвижения, применение прогрессивных методов торговли, эффективность использования основных и оборотных фондов, механизация трудоемких процессов, ускорение товарооборачиваемости.

Одним из основных экономических показателей, оказывающих влияние на рост прибыли, являются затраты предприятия. Чем ниже затраты, тем выше показатель прибыли, прибыль создает условия для расширения и развития деятельности, а также повышения конкурентоспособности и завоевания новых сегментов рынка.

Хозяйствующему субъекту необходимо четко ориентироваться в сложившейся экономике, правильно оценивать не только свой экономический и производственный потенциал, но и перспективы развития и возможных конкурентов.

Кроме того, для выживания в современных экономических условиях и благоприятных перспектив развития в будущем, каждое предприятие должно отвечать требованиям завтрашнего дня: оперативно владеть ситуацией на рынке сбыта, уметь просчитывать результаты своей деятельности и их регулировать.

Предлагается использовать следующие основные направления оптимизации издержек обращения: 1) повышение прибыльности предприятия за счет снижения налоговой нагрузки и улучшения

механизма управления текущими затратами; 2) снижение издержек обращения по отдельным статьям.

Снижение издержек обращения является высокоэффективным средством улучшения финансового положения предприятия и одновременно стимулирующей предпосылкой для увеличения оборота розничной торговли. Как правило, снижение текущих затрат позволяет снизить цену реализации при сохранении требуемого уровня рентабельности и получить тем самым значимое конкурентное преимущество.

Однако следует заметить, что в реальности торговое предприятие не всегда обладает возможностью воздействовать на весь спектр издержек обращения (одна из классификаций которых подразделяет их на управляемые и неуправляемые).

Для снижения расходов по хранению товаров необходимо усилить воздействие торговли на поставщиков, добиваться повышения их качества, соблюдения предельных сроков выполнения заказов и графиков завоза товаров в торговую сеть.

Основные пути или резервы сокращения издержек обращения представлены на рисунке. Здесь отражены резервы и пути сокращения издержек обращения на предприятиях торговли. Высокой производительности труда можно достичь только при наличии достаточной материально-технической базы, высокой квалификации сотрудников, минимизации ручного труда.

Резервы сокращения издержек обращения

При этом необходимо уделять внимание оценке деятельности конкурентов, добиваться сокращения времени обращения товаров.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 65.011.12:001.895

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ: ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ И ФАКТОРЫ ЕЕ УСПЕШНОСТИ

Анна Александровна Игошкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: blinkowa2010@yandex.ru

INNOVATIVE STRATEGY: DEVELOPMENT PROCESS AND FACTORS OF SUCCESS

Anna Aleksandrovna Igoshkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются понятие, сущность, вопросы разработки и факторы успешности инновационной стратегии компании.
К л ю ч е в ы е с л о в а: стратегия, инновационная стратегия, проектирование, инновационная активность.

The article discusses the concept, essence, development issues and success factors of the company's innovation strategy.
K e y w o r d s: strategy, innovation strategy, design, innovation activity.

Конкурентоспособность компании и ее выживание в нестабильной внешней среде зависит от ее способности к постоянному обновлению, где особое значение приобретает инновационная стратегия. Инновационная стратегия – это комплекс мероприятий по эффективному использованию инновационного потенциала предприятия для обеспечения долгосрочного развития [1]. Становясь важным элементом общей организационной стратегии, она связывает приоритеты перспективного развития компании с уровнем ее потенциальной инновационности, делает новое качество производства и управления главным инструментом достижения цели компании [3].

Предпосылки, стимулирующие инновационную активность компании, связаны в первую очередь с институциональными изменениями, возникновением новых потребностей и предпочтений у потребителей, сокращением жизненного цикла товаров, а также повышением наукоемкости продукции.

Можно представить две группы факторов, определяющих инновационную активность, и как следствие – конкурентное преимущество компании. Назначение одних (внутренних) – налаживание и

© Игошкина А.А., 2018

управление инновационной деятельностью в компании; другие (внешние) призваны способствовать расширению ее границ.

Сферы приложения инновационной активности на предприятии – производственные, обеспечивающие организационно-управленческие процессы и информационные потоки. Следствием прогрессивных изменений в этих сферах могут стать такие типы технических и управленческих новаций: модернизация освоенных или внедрение новых продуктов, оборудования и процессов; увеличение конкурентоспособности; более эффективное использование ресурсного (включая информационный) потенциала; обеспечение экологической безопасности.

Поскольку инновационная и общая организационная стратегии связаны между собой, существует зависимость и между основными целями предприятия и направлениями его инновационной деятельности. Выбор оптимальной стратегии является для предприятия залогом успеха инновационной деятельности.

Инновационные стратегии можно разделить на следующие типы:

– наступательная – данная стратегия предусматривает для компании строительство своей деятельности на принципах предпринимательской конкуренции;

– оборонительная – данная стратегия используется компаниями, которые пытаются сохранить конкурентные позиции на уже имеющихся рынках;

– имитационная – данная стратегия используется компаниями, которые имеют сильные технологические и рыночные позиции [1].

Каждая компания уникальна, что накладывает свой отпечаток на процесс разработки и практической реализации инновационной стратегии, но в то же время во всех компаниях выбор стратегии осуществляется руководством на основе детального исследования сильных и слабых сторон компании и отрасли. Каждая организация стремится к максимальному использованию имеющихся у нее возможностей [3]. Также в стратегии инновационной деятельности важную роль играют: финансовые возможности фирмы, квалификация работников и временной фактор.

Процесс разработки инновационной стратегии можно представить в виде следующей последовательности этапов: 1) анализ внешнего окружения с целью выявления возможностей и угроз; 2) оценка инновационного потенциала компании и диагностика конкурентного положения бизнеса; 3) формулирование инновационной цели, адекватной потенциалу и не противоречивой по отношению к организационной цели; 4) обоснованный выбор направлений инновационной деятельности, соотнесенных с выбранной целью.

Дизайн инновационной стратегии предполагает ее формализа-

цию в виде инновационной программы. При этом должны быть установлены цели, задачи, процедуры в рамках инновационных проектов, включенных в программу. Следует определить ресурсы и временные ограничения, как для отдельных инновационных проектов, так и для всей инновационной программы.

Чтобы обеспечить реализацию программы, необходимо сформировать организационную структуру управления инновациями и встроить ее в организационную структуру общего менеджмента предприятия, создать систему внешних коммуникаций с партнерами, потребителями и прочими заинтересованными сторонами.

Проектирование инновационной стратегии – это непрерывный, динамический процесс, в основе которого лежит выбор потенциально успешного стратегического положения компании [2]. Этот выбор предполагает сравнительный анализ альтернатив путем соотнесения потребностей клиентов и возможностей предприятия по их удовлетворению. Следовательно, в процессе проектирования инновационной стратегии можно выделить такие направления: идентификация имеющего место (реального) стратегического положения предприятия; реализация конкурентных преимуществ этого положения; достижение успеха и превосходства над конкурентами; параллельный поиск и постепенная реализация нового, обладающего большим конкурентным потенциалом, стратегического положения; одновременное управление в рамках обоих (реального и потенциального) стратегических положений; постепенное смещение к потенциальному положению по мере тщательной проработки и постепенного отказа от старого.

После окончательной трансформации стратегического положения цикл проектирования инновационной стратегии повторяется.

Требования к успешности инновационной стратегии достаточно просты. Она должна содержать ясные директивы и временные ориентиры, быть гибкой, поддерживаться организационным дизайном и коррелировать с общей корпоративной стратегией.

Залогом успешности инновационной стратегии является ее постоянное совершенствование. Инновационная деятельность предприятий показывает, что имеются ограничители ее успешности. Наиболее существенные из них: инерция успеха; отсутствие уверенности в правильности выбранного направления изменений; неопределенность, присущая новому (потенциальному) стратегическому положению; организационные сложности, возникающие при реализации инновационной стратегии. Чтобы эффективно противостоять этой тенденции, следует проводить постоянный мониторинг и контроль показателей стратегического положения компании, своевременно диагностировать появляющиеся признаки неблагополучия. Без подобного анализа степени соответствия между требова-

ниями рынка и реализуемыми в компании целями, задачами, функциями невозможно сформировать эффективную инновационную стратегию. Дальнейшие исследования в этой области должны быть направлены на анализ взаимосвязи инновационной и корпоративной стратегий. Особенно важен поиск эффективных методов и инструментов адаптации стратегической инновации к требованиям стратегия развития компании, основанной на принципах экоэффективности и устойчивости.

Таким образом, в настоящее время проблема активизации инновационной стратегии выходит на одно из первых мест. Именно инновационная деятельность может дать организации качественное конкурентное превосходство, а также способность подстроиться под изменения окружающей среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Инновационный* менеджмент / под общ ред. П.Н. Завлина. М.: ЦИСН, 2014. 567 с.

2. *Коробейников, О.П.* Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия / О.П. Коробейников, А.А. Трифилова, И.А. Коршунов // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 3. С. 29–43.

3. *Основы* инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / [Л.С. Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели]. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 2014. 518 с.

УДК 658.15:334.012.42

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Сергей Михайлович Имяреков
Денис Витальевич Балуев
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: simyarekov@yandex.ru, baluev41@rambler.ru

THE FINANCIAL MANAGEMENT OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Sergey Mikhaylovich Imyarekov
Denis Vitalyevich Baluyev
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье дается характеристика финансовой деятельности коммерческой ор-

© Имяреков С.М., Балуев Д.В., 2018

ганизации и процесса управления ею. Проблема рассматривается на примере финансовых результатов деятельности ООО «Город С».
Ключевые слова: финансовая деятельность, управление финансами, финансовый менеджмент, финансовый анализ, прибыль.

The article describes the financial activity of a commercial organization and the process of its management. The problem is considered in the financial results of the activities of "Gorod S" Ltd.
Keywords: financial activities, management of finance, financial management, financial analysis, profit.

Финансовая деятельность предприятия нацелена на обеспечение финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия. Финансовая деятельность определяется целесообразностью размещения финансовых ресурсов и эффективностью их использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовая деятельность – это целенаправленно осуществляемый процесс практической реализации функций предприятия, связанных с формированием и использованием его финансовых ресурсов для обеспечения экономического и социального развития. Цель финансовой деятельности – решить где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли [3, с. 68].

Управление финансами предприятий – это управление потоками входящих и исходящих денежных средств предприятия для формирования, распределения и использования необходимых финансовых ресурсов, максимизации прибыли предприятия, повышения рентабельности и платежеспособности [2, с. 96].

Эффективное управление финансами предприятия предполагает такую организацию работы финансовых служб, которая позволяет правильно использовать собственные финансовые ресурсы, привлекать дополнительные финансовые ресурсы на самых выгодных условиях, инвестировать их с наибольшим эффектом, проводить прибыльные операции на финансовом рынке. Именно поэтому управление финансовой деятельностью предполагает достижение следующих целей:

– выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы (часто фирме для вытеснения своих конкурентов приходится идти на очень большие затраты, поэтому от того, как распределены ограниченные финансовые ресурсы фирмы, зависит, выиграет она или проиграет в конкурентной борьбе);

– избежание банкротства и крупных финансовых неудач (такую цель может ставить перед собой фирма, имеющая систематические затруднения с финансовыми ресурсами);

– лидерство в борьбе с конкурентами (эта цель для фирмы с

очень высокой степенью финансовой устойчивости, фирмы, которая способна не только эффективно функционировать в условиях конкурентной борьбы, но и удерживать при этом лидерство);

– максимизация «цены» фирмы (первоначальная политика по отношению к акциям фирмы увеличивает число потенциальных инвесторов, увеличивает авторитет фирмы среди кредиторов, повышает надежность фирмы);

– приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы (фирма удовлетворена своим положением, но, чтобы не потерять его, стремится развиваться на уровне ближайших конкурентов);

– рост объемов производства и реализации (фирма почувствовала уверенность в себе, в своих силах, а также в росте количества своих потребителей);

– максимизация прибыли (для тех фирм, которые не уверены в своем завтрашнем дне и хотят выжать все из создавшегося благоприятного положения);

– минимизация расходов (для фирм, испытывающих затруднения с финансовыми ресурсами);

– обеспечение рентабельной деятельности (те фирмы, которые не имеют достаточно финансовых ресурсов для более высоких целей, ставят перед собой эту цель, чтобы потом по мере накопления средств и увеличения потенциала фирмы, повышать свои запросы).

Для выполнения своих функций по управлению финансовой деятельностью и контроля за рациональным использованием финансовых ресурсов менеджер выполняет необходимые расчеты и на их основе вносит обоснованные предложения руководству предприятия о распределении имеющихся финансовых ресурсов между производственными структурными подразделениями, функциональными службами, разрабатывает текущие и оперативные финансовые планы и другие планово-финансовые документы; изыскивает резервы увеличения прибыли и поступление дополнительных финансовых ресурсов с целью обеспечения потребностей предприятия в средствах на финансирование производства, капитальных вложений, проведения социально-культурных мероприятий, осуществляет контроль за выполнением показателей финансового плана подразделениями и предприятием в целом, а также за целевым использование финансовых ресурсов [4, с. 115].

Эффективность финансового менеджмента на предприятии в значительной мере определяется и зависит от используемой информационной базы. Показатели финансового учета агрегируются в финансовую отчетность и финансовые показатели, рассчитанные на ее основе. Основные формы отчетности, используемые для диагностики финансового состояния предприятия можно представить в виде таблицы 1.

Один из создателей балансоведения Н.А. Блатов рекомендовал исследовать структуру и динамику финансового состояния предприятия при помощи сравнительного аналитического баланса [1]. Сравнительный аналитический баланс можно получить из исходного баланса путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры, динамики и структурной динамики (табл. 1).

Таблица 1

Основные формы финансовой отчетности, применяемые в российской и международной практике

Финансовая отчетность в соответствии с международными стандартами	Финансовая отчетность в российском бухучете
1. Бухгалтерский баланс	1. Бухгалтерский баланс, ф. № 1
2. Отчет о прибылях и убытках	2. Отчет о финансовых результатах, ф. № 2
3. Отчет о движении денежных потоков	3. Отчет о движении капитала, ф. № 3
4. Отчет об изменениях в собственном капитале	4. Отчет о движении денежных средств, ф. № 4
5. Отчет о нераспределенной прибыли	5. Приложения к балансу, ф. № 5

Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Город С» начнем с изучения динамики основных финансовых показателе (табл. 2).

Таблица 2

Формирование прибыли ООО «Город С» 2014–2016 гг.

Показатели	2014, тыс. руб.	2015, тыс. руб.	2016, тыс. руб.	2016 г. к 2014 г., %	2016 г. к 2015 г., %
Выручка от продажи товаров, услуг	4 197	5 537	8 079	192,5	145,9
Полная себестоимость	3 503	4 480	6 970	198,9	155,6
Валовой доход	694	1 057	1 109	159,8	104,9
Коммерческие расходы	733	987	949	129,5	96,1
Прибыль от продаж	–39	70	160	в 5,1 раза	в 2,3 раза

Как видно из табл. 2, наблюдается тенденция роста всех основных прибылеформирующих показателей ООО «Город С». Вместе с тем следует отметить некоторое сокращение коммерческих расходов по сравнению с 2015 г.

Теперь определим валовой доход, остающийся в распоряжении

торгового предприятия. Он определяется путем вычитания из общей суммы валового дохода налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок. Их влияние на сумму валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, определяется прямым счетом (табл. 3).

Таблица 3

Валовой доход ООО «Город С» 2015–2016 гг.

Показатели	2015	2016	Изменение	Темп роста, %
Оборот розничной торговли, тыс. руб.	5 537	8 079	+546	145,9
Валовой доход, тыс. руб.	1 057	1 109	+52	104,9
Уровень валового дохода-брутто, % к товарообороту	19,09	13,73	–2,77	71,92
Сумма налогов и других обяза-тельных платежей, взимаемых за счет валового дохода:				
тыс. руб.	404	413	+9	102,2
в % к товарообороту	7,296	5,112	–2,184	70,1
Валовой доход, остающийся в распоряжении предприятия:				
тыс. руб.	653	696	+43	106,6
% к товарообороту	11,79	10,7	–1,09	90,7

Как видно из табл. 3, в ООО «Город С» сумма валового дохода с 2015 по 2016 г. увеличилась на 52 тыс. руб., или на 4,9 %. На это повлияло увеличение товарооборота по сравнению с 2015 г. на 45,9 %. Однако при этом уровень валового дохода снизился с 19,09 до 13,73 %, т. е снизился уровень реализованных торговых надбавок. Уровень валового дохода может изменяться в связи с изменением состава и структуры товарооборота, размеров торговых надбавок на отдельные товары, звенности товародвижения, списания товарных потерь, уценки и прочего расхода товаров за счет валового дохода.

Формирование прибыли по различным источникам в ООО «Город С» приведено в табл. 4.

Таблица 4

Источники формирования балансовой прибыли ООО «Город С» в 2014–2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2014	2015	2016	Изменение +/–	Темп роста, %
1. Выручка от продаж товаров, работ, услуг	4 197	5 537	8 079	3 882	192,5
2. Себестоимость продажи товаров, продукции, работ, услуг	3 503	4 480	6 970	3 467	198,9

Окончание табл. 4

Показатели	2014	2015	2016	Изменение +/–	Темп роста, %
3. Валовая (балансовая) прибыль	694	1 057	1 109	415	159,8
4. Коммерческие расходы	733	987	949	216	129,5
5. Прибыль (убыток) от продаж	–39	70	160	199	в 5 раз
6.Прочие расходы	44	50	173	+129	в 3,9 раза
7. Прочие доходы	–	1	2	1	в 2 раза
9. Прибыль (убыток) до налогообложения	(83)	21	(11)	–72	13,2
10. Налог на прибыль и прочие обязательные платежи	–	30	35	35	–
11. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	(83)	(9)	(46)	–37	55,4

Как видно из табл. 4, ООО «Город С» основную сумму прибыли получает от основной деятельности – реализации товаров (услуг). В 2016 г. балансовая прибыль составила 1 109 тыс. руб., в том числе от продаж – 160 тыс. руб., или 14,4 % от общей ее суммы. По сравнению с 2014 г., когда предприятие понесло убытки от продаж, прибыль возросла более чем в 5 раз. Но за анализируемый период существенно возросли прочие расходы. Существенный рост прочих расходов во многом объясняется ростом дебиторской задолженностью. В целом ООО «Город С» несет убыток от своей деятельности, который по сравнению с 2015 г., самым благополучным из анализируемого периода, увеличился на 370 тыс. руб., но снизился по сравнению с 2014 г. Это говорит о том, что процесс становления предприятия, практически состоялся, и у коммерческой организации есть все возможности для дальнейшего более эффективного функционирования.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что ООО «Город С» динамично развивающаяся коммерческая организация, занимающая определенные позиции на рынке и характеризующееся неплохими показателями деятельности.

Итак, исходя из полученных результатов, следует делать соответствующие выводы, необходимые для улучшения и оздоровления финансового состояния коммерческой организации. Для этого естественно необходимым является выработка ряда мероприятий и осуществления шагов по достижению желаемого результата.

Главное в управлении финансовой деятельностью предприятия – правильная постановка цели, отвечающая финансовым инте-

ресам объекта управления. Ранее нами было определено, что основным методом управления финансовой деятельностью является финансовый анализ.

Данный метод диагностики финансового состояния коммерческой организации представляет собой набор универсальных показателей рассчитываемых на базе основных форм бухгалтерской отчетности, которые описывают различные стороны деятельности компании, позволяя определить наиболее серьезные ее проблемы. Очень важно рассматривать все показатели в динамике, поскольку это дает возможность сопоставить данные и оценить тенденции их изменения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балабанов, И.Т.* Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом?. М.: Финансы и статистика, 2012. 384 с.

2. *Имяреков, С.М.* Управление финансовыми ресурсами в сельскохозяйственных кооперативных организациях // Финансы и бизнес. 2007. № 3. С. 94–100.

3. *Левчаев, П.А.* Финансы и налогообложение организаций: учеб. пособие для вузов / П.А. Левчаев, С.М. Имяреков, Н.Н. Семенова. М.: Акад. проект, 2007. 205 с.

4. *Степашкина, С.Н*. Кооперация и интеграция в деловой активности хозяйствующих субъектов: монография / С.Н. Степашкина, С.М. Имяреков. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2007. 184 с.

УДК 336.77:330.131.7

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Сергей Михайлович Имяреков
Марина Васильевна Золина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: simyarekov@yandex.ru, m.zolina2011@yandex.ru

CREDIT RISKS MANAGEMENT OF THE COMMERCIAL BANK

Sergey Mikhaylovich Imyarekov
Marina Vasilyevna Zolina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается управление кредитными рисками коммерческого

© Имяреков С.М., Золина М.В., 2018

банка как основная часть кредитного менеджмента. Особое внимание уделяется процессу управления кредитными рисками, состоящему из нескольких этапов, а также основным инструментам управления кредитными рисками.
К л ю ч е в ы е с л о в а: кредитный менеджмент, кредитный риск, управление рисками, коммерческий банк, диверсификация, мониторинг.

This article considers credit risk management of a commercial bank as the main part of credit management. Particular attention is paid to the process of managing credit risks, consisting of several stages, as well as the main instruments for managing the credit risk.
K e y w o r d s: credit management, credit risk, risk management, commercial bank, diversification, monitoring.

В настоящее время проблема успешного управления деятельностью коммерческого банка как никогда актуальна, что во многом обусловлено текущей политической и экономической ситуацией в стране [2, с. 125]. Одной из основных задач реформирования банковской системы на современном этапе экономического развития является формирование эффективного кредитного менеджмента.

Кредитный менеджмент (кредитное управление) – управление в процессе предоставления товарных (денежных) кредитов, а также управление прочими связанными с администрированием дебиторской задолженности процессами [5, с. 56].

Управление кредитными рисками заключается в действиях банковских менеджеров, направленными на снижение вероятности наступления неблагоприятных событий в процессе кредитно-инвестиционной деятельности и на уменьшение их негативных последствий [6, с. 89].

Причинами, по которым могут образоваться рисковые ситуации в кредитовании, заключаются в следующем:

– репутация клиента кредитной компании – если у потенциального заемщика были какие-нибудь связи с криминальным миром или когда-либо он был замечен в нелегальной деятельности, то эти моменты могут оказать существенное влияние на положение потенциального заемщика при подачи заявления на получение денежного кредита;

– кризис – на возникновение рисковых ситуаций может повлиять кризис, который возникает как во внутренней, так и во внешней торговле, а также в строительной и финансовой сферах [7]. В принципе на возникновение рисков могут повлиять любые изменения в любой сфере страны;

– нестабильность в стране – именно перемены в стране могут оказать существенное влияние на негативные изменения в экономической и финансовой сфере государства [1, с. 46]. Например, может существенно понизится уровень заработка потенциального заемщика, который проживает в этой стране;

– негативные тенденции, возникающие в экономике страны –

большое влияние на кредитную ситуацию в стране оказывает именно эта сфера;

– нестабильная ситуация рыночной конъюнктуры;

– спад или полная потеря деловой активности держателя кредита.

Работа банка по управлению кредитными рисками должна носить комплексный характер, охватывать все сферы. Качество управления рисками в каждой сфере зависит от наличия научно обоснованных критериев оценки, ориентированных на особенности коммерческих банков и состав их клиентов, характер возникновения, условия и последствия риска, состав доступных методов и средств управления кредитными рисками и т. д. [3, с. 94].

Процесс управления кредитным риском представляет организованную определенным образом последовательность действий, которая состоит из следующих этапов:

1) выявление кредитного риска – идентификация вероятности убытков, их причин, факторов и обстоятельств возникновения. На данном этапе выявляется содержание риска, его компоненты, определяются источники и объемы информации, методы ее сбора и обработки;

2) анализ кредитного риска, который представляет собой количественную оценку риска, включающий в себя анализ финансового состояния заемщика с целью определения категории качества (группы риска) и расчета суммы возможных убытков;

3) оценка целесообразности принятия или отклонения риска с учетом уровня доходности – по результатам количественной оценки риска выбирается один из вариантов стратегии: предотвращение риска, принятие риска, использование методов снижения риска;

4) определение цены риска – стоимость кредита включает плату за риск;

5) оптимизация рисков – диверсификация, создание резервов, обеспечение;

6) мониторинг кредитного риска – анализ концентрации, мониторинг, системные определения проблемного кредита на ранних этапах жизненного цикла кредита (система раннего реагирования) [8].

Для управления кредитными рисками коммерческие банки могут применять два типа инструментов:

1) инструменты управления кредитными рисками отдельной ссуды;

2) инструменты управления кредитными рисками кредитного портфеля (таблица).

Отметим, что каждая из этих групп состоит как из инструментов, способных предотвратить причины, приводящие к возникновению кредитных рисков, так и инструментов, способных управлять последствиями уже наступивших кредитных рисков [4, с. 188].

Инструменты управления кредитными рисками коммерческого банка

Группа инструментов	Инструменты предотвращения причин возникновения рисков	Инструменты управления последствиями наступления рисков	
		активные	пассивные
Инструменты управления кредитными рисками	Оценка кредитоспособности заемщика и улучшение ее качества и объективности	– Ограничение рисков; – перенос рисков; – деление рисков	Учет риска при установлении процентной ставки
Инструменты управления кредитными рисками кредитного портфеля	Оптимизация процесса принятия кредитных решений, в том числе повышение квалификации и значения информационных систем и технологий	– Ограничение рисков; – диверсификация кредитного портфеля; – управление проблемными кредитами	– Образование резервов ликвидности; – контроль качества кредитного портфеля; – образование резервов собственного капитал

Таким образом, управление кредитным риском представляет собой комплексную деятельность, направленную на выявление, оценку концентрации и степени проявления рисков, возникающих в ходе банковской деятельности, а также деятельности, направленной на разработку системы мероприятий по минимизации рисков на основе обеспечения оптимального соотношения доходности, ликвидности и финансовой устойчивости кредитной организации.

Для обеспечения эффективного кредитного менеджмента банк должен постоянно стремиться к совершенствованию управления кредитными рисками в целях предотвращения ухудшения качества активов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* Реализация внешнеэкономической политики России в многополярном мире / С.М. Имяреков, Ю.В. Четайкина, Л.М. Лохтина // Вестн. Рос. ун-та кооп. 2017. № 3 (29). С. 44–50.

2. *Имяреков, С.М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики: монография. М.: Акад. проект, 2017. 500 с.

3. *Имяреков, С.М.* Управление финансовыми ресурсами в сельскохозяйственных кооперативных организациях // Финансы и бизнес. 2007. № 3. С. 94–100.

4. *Имяреков, С.М.* Формирование инновационного климата в экономическом развитии России // Реформирование образовательной среды: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потреб. кооп. России. Саранск, 2016. С. 187–190.

5. *Костерина, Т.М.* Кредитный менеджмент в банке. М.: Евраз. открытый ин-т, 2008. 184 с.

6. *Левчаев, П.А.* Финансы и налогообложение организаций: учеб. пособие для вузов / П.А. Левчаев, С.М. Имяреков, Н.Н. Семенова. М.: Акад. проект, 2007. 205 с.

7. *Морозов, В.Ю.* Методы управления кредитным риском коммерческих бан-

ков [Электронный ресурс] / В.Ю. Морозов, Ю.В. Мурашова // Сервис в России и за рубежом. 2017. № 2 (72). Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/metody-upravleniya-kreditnym-riskom-kommercheskih-bankov. Загл. с экрана.

8. *Никулина, О.В*. Управление кредитными рисками коммерческих банков в условиях нестабильности финансовой системы [Электронный ресурс] / О.В. Никулина, А.И. Коваленко // Финансы и кредит. 2015. № 30 (654). Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-kreditnymi-riskami-kommercheskih-bankov-v-usloviyah-nestabilnosti-finansovoy-sistemy. Загл. с экрана.

УДК 336.77:330.131.7

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ И КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Светлана Викторовна Келейникова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: sveta077@inbox.ru

THE MAIN APPROACHES AND CONCEPTS OF STRATEGIC MANAGEMENT

Svetlana Viktorovna Keleynikova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются основные подходы и концепции стратегического менеджмента, сложившиеся в настоящее время в мировой науке и практике. Основное внимание в статье уделяется исследованию работ зарубежных научных школ и направлений.

К л ю ч е в ы е с л о в а: стратегический менеджмент, стратегия, концепции, подходы, управление.

The article deals with the main approaches and concepts of strategic management, which are currently developed in the world of science and practice. The main attention is paid to the study of foreign scientific schools and directions.

K e y w o r d s: strategic management, strategy, concepts, approaches, management.

Внешняя среда, в которой функционируют различные организации, становится качественно иной: повышается степень ее сложности и неопределенности, возникают неучтенные факторы риска. Управление в этой связи должно быть более приспособленным к рыночной ситуации. Все это свидетельствует роли стратегического менеджмента, новых подходах к планированию и управлению. Особо важной является решение проблемы создания и поддержания конкурентных преимуществ.

© Келейникова С.В., 2018

Поиск и выявление эффективных инструментов их достижения составляет предмет теории стратегического менеджмента, которая за 40 лет своей истории прошла несколько этапов развития и стала признанной в мире самостоятельной научной дисциплиной [2, с. 103–104]. Данное научное направление свое достойное наполнение получило в трудах К. Эндрюса, А. Чандлера-младшего, И. Ансоффа. Их по праву считают основоположниками теории стратегического менеджмента. В связи с этим важно обозначить, какие из исходных концепций теории стратегического менеджмента составляют ее фундамент, концептуальное ядро.

В настоящее время выделяется достаточно много классификаций подходов и концепций стратегического менеджмента, что обусловлено сложностью исследуемых проблем [3, с. 136–137]. Самая популярная, на наш взгляд, классификация представлена Г. Минцбергом, Б. Альстрендом и Д. Лэмпелом в их известной книге «Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента». В ней содержится описание десяти различных школ стратегий, которые включают основные и значимые идеи относительно стратегического менеджмента организации: 1) три предписывающие (прескриптивные) школы: дизайна; планирования; позиционирования; 2) семь описательных (дескриптивных) школ: предпринимательства (стратегия как процесс предвидения); когнитивная (стратегия как ментальный процесс); обучения (стратегия как развивающийся процесс); власти (стратегия как процесс ведения переговоров); культуры и идеологии (стратегия как коллективный процесс); внешней среды (стратегия как реактивный процесс); конфигурации (стратегия как процесс трансформации) [5].

Модель стратегического планирования И. Ансоффа, представленная в его работе «Корпоративная стратегия» (1965), является своего рода библией школы стратегического планирования. Данная модель включает подробную программу формирования целей предприятия, политики развития, товарно-рыночных позиций и эффективного распределения ресурсов. План создается на основе огромного количества отдельно проводимой аналитической работы, которые затем объединяются для получения решения [1].

Данный подход в настоящее время не пользуется особой популярностью, хотя в последнее время появились работы, ориентированные в большей степени на практическое применение (сценарное планирование, стратегический контроль и др.).

К представленной классификации концепций стратегического менеджмента можно добавить еще две современные концепции, получившие активное развитие в последнее время. Это стратегия как стратегическое намерение, основные деловые способности и выход за пределы (ресурсная концепция Г. Хэмел, С.К. Прахалад)

и корпоративная стратегия как «материнство» (Э. Кэмпбел, М. Гулд, М. Александер) [4].

Особый интерес, на наш взгляд, представляет ресурсная концепция стратегического менеджмента. Авторы данной концепции отмечают, что конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе возможно при формировании ключевых компетенций компании, которые будут превосходить компетенции конкурентов, а также продуцировать их в изменяющихся рыночных условиях. Ключевые компетенции обозначают способность предприятия к специализации или производству уникального продукта. Ими характеризуется то, что компания способна делать лучше своих конкурентов то, что другие компании не могут в принципе имитировать или воссоздать. Как правило, это представлено в таких областях организационной деятельности, как инновация, технология, маркетинг, обеспечение качества, управление человеческими ресурсами.

Таким образом, сторонники этой концепции, которая приобретает все большее влияние, утверждают, что компанию следует рассматривать как набор материальных и нематериальных активов или ресурсов.

Позже, в 1994 г., в развитие темы многопрофильных стратегий, М. Гулд, Э. Кэмпбелл и М. Александер предложили корпоративную стратегию как «материнство». Суть стратегии заключается в рассмотрении через призму метафоры воспитания: в семье каждый исполняет различные роли, одни – родителей (центральное руководство корпорации), другие – детей (отдельные подразделения). Безусловно, эту метафору можно расшифровать: она содержит в себе достаточно очевидный подтекст, касающийся координации и четкого контроля за подразделениями со стороны центра.

Таким образом, ситуация, которая сложилась в отношении идентификации теоретических подходов к стратегическому менеджменту, далеко не однозначна и сродни той, которая в целом описывает историю развития менеджмента как науки. Теоретические модели стратегического менеджмента менялись в ответ на происходящие изменения во внешней среде и усложнение возникающих при этом проблем, отчетливо проявляя стремление предприятий усилить свое влияние на рынки. Эту же тенденцию можно наблюдать на российских предприятиях, менеджеры которых стали гибкими к изменениям в окружающей среде и более тонко настроились на управление ими, чем все предыдущие поколения.

Вместе с тем для развития отечественных научных исследований и практики стратегического управления сегодня важно знать не только различные концептуальные подходы, но, что самое главное, оценивать эффективность того или иного подхода в современных условиях конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ансофф, И.* Стратегическое управление / науч. ред. и авт. предисл. Л.Е. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. *Имяреков, С.М.* История менеджмента: учеб. пособие. Саранск: Принт-Издат, 2014. 188 с.
3. *Имяреков, С.М.* История управленческой мысли: учеб. пособие. Саранск: Тип. «Рузаев. печатник», 2017. 200 с.
4. *Катькало, В.С.* Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий // Вестн. СПбГУ. Серия «Менеджмент». 2002. Вып. 4. С. 20–42.
5. *Минцберг, Г.* Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. СПб.: Питер, 2001. 336 с.

УДК 659:339.138

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Светлана Викторовна Келейникова
Анастасия Витальевна Зотова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: sveta077@inbox.ru, zotovanasty@yandex.ru

DEVELOPMENT OF MARKETING STRATEGY OF THE ORGANIZATION

Svetlana Viktorovna Keleynikova
Anastasiya Vitalyevna Zotova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье исследуется маркетинговая стратегия компании. С целью повышения ее эффективности предложены основные этапы ее проведения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: маркетинговая стратегия, разработка маркетинговой стратегии, конкуренция, рынок.

The article examines the marketing strategy of the company. For the purpose of its quality increasing the main stages of its carrying out are offered.

K e y w o r d s: marketing strategy, development of marketing strategy, competition, market.

В настоящее время современный мир диктует свои условия, но стратегия и в наши дни остается искусством, которым должен владеть каждый предприниматель. На сегодняшний день стратегия

© Келейникова С.В., Зотова А.В., 2018

представляет собой долгосрочный план действий, который направлен на достижение глобальных целей компании [2, с. 136].

Любое предприятие имеет общую стратегию, которая соответствует его целям, а также стратегии по видам деятельности. Одной из таких является маркетинговая стратегия организации. В наше время количество компаний на различных рынках постоянно растет, в магазинах огромное разнообразие товаров, потребитель становится все более требователен и разборчив. Даже несмотря на это, многие российские компании до сих пор пренебрегают маркетингом. Хотя именно в задачи маркетолога входит выделить ваш продукт на полке магазина среди конкурентов, сделать его особенным, и в результате – принести прибыль. Поэтому разработка маркетинговой стратегии – один из ключевых вопросов планирования деятельности предприятия.

Маркетинговая стратегия – это форма планирования и осуществления работы предприятия, которая максимально учитывает все возможные аспекты, препятствующие реализации воздействия предприятия на окружающую среду [3].

Для обеспечения эффективности проводимых маркетинговых мероприятий необходима разработка маркетинговой стратегии. С учетом комплекса факторов, таких как ситуация, сложившаяся на рынке, влияние внешней окружающей среды, внутренние ресурсы фирмы, приоритеты организации и т. д., разрабатывается маркетинговая стратегия компании.

Разработка маркетинговой стратегии позволяет: увеличить спрос на продукцию; расширить клиентскую базу фирмы; увеличить объем продаж; повысить конкурентоспособность продукции; создать программу лояльности потребителей; повысить качество обслуживания покупателей.

Для того чтобы выжить и успешно развиваться в условиях конкуренции, фирма должна следить за всеми изменениями, происходящими на рынке: требованиями потребителей, соотношением цен продукции, конкуренцией, а также за созданием новых товаров. Благодаря сбору и анализу необходимых данных о внешней и внутренней среде организации, разрабатываются возможные сценарии стратегического развития бизнеса [1, с. 141].

Определение маркетинговых стратегий должно происходить с учетом стратегических перспектив. Поэтому, процесс разработки маркетинговой стратегии предполагает прохождение определенных этапов. Разработка маркетинговой стратегии содержит следующие этапы:

1. Проведение ситуационного анализа. Процесс разработки маркетингового плана, начинается с детального анализа ситуации на рынке. В данном случае, анализируются существующие рыноч-

ные силы, конкурентная позиция фирмы, политико-правовые и социально-экономические факторы. Чтобы понять нужды потребителей, политику конкурентов необходимо провести глубокий анализ рынка. В результате проведенного анализа выявляются благоприятные возможности для роста организации.

2. SWOT-анализ. SWOT-анализ – это оценка внешних возможностей и угроз, а также внутренней среды фирмы – ее сила и слабость. Анализ внешней среды включает в себя оценку состояния и перспектив развития важнейших субъектов окружающего мира. Определение отрицательных и положительных факторов воздействия среды на будущую деятельность фирмы является основной целью анализа. SWOT-анализ позволяет предприятию своевременно спрогнозировать появление угроз и возможностей. Также этот анализ позволяет выявить области, в которые компания должна направить ресурсы, и оценить риски, связанные с этими возможностями, разработать стратегию, которая позволит организации достигнуть поставленных целей и превратить потенциальные угрозы в выгодные возможности.

3. Разработка стратегического плана. Основываясь на результатах SWOT-анализа и анализа ситуации в целом, разрабатывается стратегический план компании. Основным назначением стратегического плана является определение стратегического направление развития, набора операционных задач, а также основы для формирования маркетинговой тактики. Это является важным шагом в процессе выработки плана, потому он требует тщательного изучения рыночной привлекательности и конкурентных преимуществ бизнеса на основе ситуационного анализа.

4. Разработка стратегии комплекса маркетинга. Определение инструментов маркетинга, с помощью которых осуществляется реализация плана, является следующим шагом в процессе планирования. Общая маркетинговая стратегия определяется стратегическим планом. Чтобы решить любую операционную задачу, фирма нуждается в более детальной маркетинговой тактике. Каждый маркетинговый инструмент соответствует определенной операционной проблеме, встающей перед организацией. Качество каждого из маркетинговых тактических планов зависит от того, насколько грамотно был проведен ситуационный анализ, какие проблемы и задачи были выявлены в результате этого анализа.

5. Составление маркетингового бюджета. Для того чтобы маркетинговые стратегии успешно реализовывались, нужно разрабатывать программы маркетинга или детальные планы действий. Именно планы мероприятий позволяют сформировать опорный бюджет. На основе бюджета происходит распределение ресурсов для реализации стратегического плана и маркетинговой стратегии.

6. Прогноз реализации плана. Для начала необходимо выстроить график реализации планов. Это можно сделать в случае, если у организации достаточно ресурсов. На этом этапе важно точно определить, когда должны быть достигнуты те или иные результаты, чтобы в любой момент времени можно было оценить, насколько успешно реализуется стратегия.

7. Оценка результатов. На этом этапе предполагается постоянный контроль над изменениями рынка и уровнем прибыльности организации и сравнение получаемых показателей с планами. Если реализация маркетингового плана не приводит к желаемым результатам, необходимо пересмотреть маркетинговый план, а также всю информацию, на которой он основан.

Применение современных методов анализа в стратегическом планировании маркетинга позволяет эффективно управлять продуктовым портфелем предприятия, вырабатывать соответствующие маркетинговые стратегии по продуктовым линиям для достижения поставленных целей предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* История менеджмента: учеб. пособие. Саранск: Принт-Издат, 2014. 188 с.

2. *Имяреков, С.М.* История управленческой мысли: учеб. пособие. Саранск: Тип. «Рузаев. печатник», 2017. 200 с.

3. Marketing now. Маркетинг и экономика для студентов: [сайт]. [Б. м.: б. и.], [2014–2017]. Режим доступа: http://marketing-now.ru/. Загл. с экрана.

УДК 338.2:368/369

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В СТРАХОВАНИИ

Мария Дмитриевна Ефимкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: mashenka23.95@mail.ru

BUSINESS PROCESSES IN INSURANCE

Mariya Dmitriyevna Yefimkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена проблемам бизнес-процессов в страховании.
К л ю ч е в ы е с л о в а: бизнес-процесс, страхование, менеджмент.

© Ефимкина М.Д., 2018

The article is devoted to the problems of business processes in insurance.
K e y w o r d s: business process, insurance, management.

Экономика государства в огромной степени находится в зависимости от степени развитости предприятий. Уже ни один десяток лет экономисты и эксперты различных государств уделяют особенный интерес структуре компании, производят разнообразные новейшие систематизации основ менеджмента и развития компании и ее внутренней сферы. Но имеется понятие, соединяющее в одно целое все, что происходит в организации, все ее внутренние процедуры, включая закупку ресурсов, изготовление товаров или оказание услуг, реализацию их потребителям, а также процессы, сопряженные с координацией и контролем за всеми стадиями производства.

Изучение механизмов построения и функционирования бизнес-процессов требует четкого понимания сущности понятия «бизнес-процесс». Однако в научной литературе нет единого мнения относительно определения изучаемого понятия.

Так, с точки зрения В.Г. Елиферова и В.В. Репина, бизнес-процесс – это устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя [3].

Этого же подхода придерживаются О.В. Кольцова, В.И. Меньщикова, Б.Е. Лужанский и др.

Схожее определение дают и авторы книги «Реинжиниринг корпорации» М. Хаммер и Д. Чампи: бизнес-процесс – совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используется один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности «на выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя [5].

В труде «Менеджмент процессов» Й. Нелис, Л. Вилкова рассматривают бизнес-процесс как «процесс, который служит осуществлению основных целей предприятия (бизнес-целей) и описывает центральную сферу его деятельности» [4].

Многие авторы в качестве синонима понятия «бизнес-процесс» используют понятие «процесс». Так, в пункте 3.4.1 стандарта ИСО 9000:2000 (2005) сказано: «процесс – совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующая входы в выходы». В то же время Й. Нелис говорит о процессе как о «завершенной, с точки зрения содержания, временной и логической очередности, последовательности операций» [4].

По мнению Б. Андерсена, бизнес-процесс – устойчивый направленный комплекс взаимозависимых типов работы, который реорганизуют входы в выходы, представляющие ценность для потребителя согласно конкретной процедуре [1].

Архипов А.П. считает, что бизнес-процесс – это несколько взаимозависимых типов работ, переводящих входы (заявки и продукты) и выходы (товары или услуги) в установленном периоде времени с целью добиться конкретных показателей деятельности [2].

По мнению Шеера А.-В., бизнес-процесс – это комплекс взаимозависимых событий (процедур, операций), нацеленных на формирование предельно уникального, значимого товара (услуги) для покупателя [6].

Обобщая вышеизложенные определения бизнес-процесса, можно заключить, что бизнес-процессы, если говорить простыми словами, представляют собой определенные действия, которые направленны на создание определенной ценности, которая в свою очередь будет продана потребителю.

В составе бизнес-процессов можно выделить три основных: управляющие, операционные и поддерживающие.

Управляющие – это бизнес-процессы, управляющие функционированием системы. Задачей этих мероприятий является обеспечение функционирования и своевременной организации управляющего аппарата. К таким процессам можно отнести стратегическое планирование, управление финансами, персоналом, качеством.

Операционные – это бизнес процессы, которые составляют базу работы компании и, в конечном итоге, создают главный поток прибыли. Они обеспечивают выпуск продукции, необходимой потребителям. Например, производство, маркетинг и продажи. Процесс подобного типа предполагает под собой определенный цикл: приобретение материалов сырья, изготовление конечного продукта, реализация и поставка продукта покупателям, получение дохода.

Поддерживающие бизнес-процессы призваны обслуживать основную деятельность компании. Эти бизнес-процессы считаются затратными и не прибавляют ценности товару или услуге. Они обслуживают инфраструктуру фирмы. К таким бизнес-процессам можно отнести, например, бухгалтерский учет, отбор и обучение персонала, хозяйственное обеспечение, строительство и капитальный ремонт, усовершенствование и восстановление оборудования и т. д.

Под бизнес-процессом в страховой организации понимается совокупность определенного вида работ и операций, выполняемых страховщиком для оказания комплекса страховых услуг, имеющих определенную ценность для клиента.

Процедуру страхования можно рассматривать как совокупность бизнес-процессов, основными элементами которой являются: страховой маркетинг; страховые продукты; продажи; андеррайтинг; сопровождение договоров страхования; урегулирование убытков.

Таким образом получается, что, если представить деятельность страховой организации в виде бизнес-процессов, управление этой организацией преобразуется в управление бизнес-процессами. Их же можно разбить на составляющие, каждый из которых являются частями одного целого и должны идти к одной единственной цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андерсен, Б.* Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Пер. с англ. С.В. Ариничева; науч. ред. Ю.П. Адлер. М.: Стандарты и качество, 2016. 272 с.

2. *Архипов, А.П.* Финансовый менеджмент в страховании: учебник. М.: Финансы и статистика: ИНФРА-М, 2010. 320 с.

3. *Елиферов, В.Г.* Бизнес-процессы: Регламентация и управление: учебник. М.: ИНФРА-М, 2015. 319 с.

4. *Нелис, Й.* Управление бизнес-процессами: практ. рук. по успешной реализации проектов / Й. Нелис, Д. Джестон. СПб.: Символ-плюс, 2015. 512 с.

5. *Хаммер, М.* Быстрее, лучше, дешевле: Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов. М.: Альпина Паблишер, 2016. 356 с.

6. *Шеер, А.-В.* Моделирование бизнес-процессов; М.: Серебряные нити, 2016. 219 с.

УДК 65.01:338.2

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

Мария Дмитриевна Ефимкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: mashenka23.95@mail.ru

THE MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES

Mariya Dmitriyevna Yefimkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена проблемам управления бизнес-процессами в организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бизнес-процесс, управление, организация, подход, метод.

The article is devoted to the problems of business process management in the organization.

K e y w o r d s: business process, management, organization, approach, method.

Управление бизнес-процессами – это бизнес-стратегия или систематический подход к тому, чтобы сделать рабочий процесс ор-

© Ефимкина М.Д., 2018

ганизации более эффективным и более способным адаптироваться к постоянно меняющейся внешний среде.

Цель управления бизнес-процессами – уменьшить человеческие ошибки и недопонимание, сосредоточить внимание заинтересованных сторон на требованиях к их ролям в организации.

Управление бизнес-процессами – это система управления инфраструктурой предприятия, позволяющая поддерживать и оптимизировать основную деятельность компании в целом.

Управление бизнес-процессами – это методология, которая почти всегда предполагает использование технологий для моделирования и выполнения процессов. Любая специализированная технология, которая сопровождает инициативу управления бизнес-процессами, называется системой управления бизнес-процессами.

Каждая организация имеет свой собственный процесс управления бизнесом, но, будучи неуправляемыми, эти процессы могут внести хаос. Применение управления бизнес-процессами в организации помогает оптимизировать все аспекты ее деятельности.

Управление бизнес-процессами включает в себя моделирование, автоматизацию, контроль, измерение и оптимизацию потоков деловой активности, с учетом целей предприятия и охватывает все системы организации, сотрудников, клиентов и партнеров в пределах и за пределами компании.

Управление бизнес-процессами – это не автоматизация бизнес-процессов, а улучшение их. В процессе управления бизнес-процессами, что является практикой их методического совершенствования, поддерживается вся бизнес-система и улучшаются отдельные части процессов. Управление бизнес-процессами позволяет управлять сквозными бизнес-процессами фирмы, имеющих решающее значение на конкретные результаты, такие как: ясность целей в стратегическом планировании; оптимизация ресурсов фирмы; повышение дисциплины в повседневной деятельности.

В условиях динамично развивающейся рыночной экономики вопрос выбора эффективных методов управления организацией становится все более актуальным. В связи с этим выделяют два подхода к организации системы управления. Функциональный подход: подразумевает разделение организационных процессов на функции, в которых каждый отдельный исполнитель сосредоточен на исполнении своих задач и обязанностей, находясь в полной независимости от других исполнителей.

Процессный подход: подход к организации и анализу деятельности компании, основанный на выделении и рассмотрении ее бизнес-процессов, каждый из которых протекает во взаимосвязи с другими бизнес-процессами компании или внешней средой. Обычно он представляет собой систему или сеть, которая охваты-

вает процессы производственного цикла компании, а также процессы управления, обеспечения необходимыми.

Можно выделить такие методы усовершенствований бизнес-процессов как: упрощение, идеализация, структурирование функции качества, анализ рабочих ячеек, статистические методы, реинжиниринг и бенчмаркетинг.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что управление процессами – это составная часть «обычного» управления. Руководству и ведущим работникам следует понимать, что нет финишной черты в совершенствовании бизнес-процессов; это программа, которая должна работать постоянно. Использование процессного подхода актуально на всех стадиях развития предприятия. При этом как построение новых бизнес-процессов, так и оптимизация имеющихся требует ряда специализированных подходов и качественного рассмотрения текущей ситуации в совокупности с учетом стратегических и тактических целей и задач организации.

УДК 658.81:339.564

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Светлана Владимировна Клочкова
Научный руководитель **П.В. Манин**
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: svetlana.k17@mail.ru

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND FUNCTIONAL STRUCTURE OF THE EXPORT POTENTIAL MANAGEMENT

Svetlana Vladimirovna Klochkova
Scientific adviser **P.V. Manin**
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена проблемам совершенствования организационно-функциональной структуры управления экспортным потенциалом предприятия.

© Клочкова С.В., 2018

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал, управление, ПАО «Саранский приборостроительный завод».

The article is devoted to the problems of improving the organizational and functional structure of the enterprise export potential management.

Keywords: export, export potential, management, “Saranskiy Priborostroitelny zavod” PJSC.

На современном этапе развития экономики идет формирование таких структур управления, которые наиболее полно отвечают сложившимся принципам и функциям управления. Практически процесс реорганизации управленческих структур становится перманентным и ставится в прямую зависимость от изменения в стратегии фирмы.

Проведенный нами анализ ПАО «Саранский приборостроительный завод» показал, что основными недостатками в системе управления экспортным потенциалом являются:

– во-первых, недостаточная взаимосвязь между различными структурными элементами управления экспортным потенциалом, а именно между отделом ВЭД и подразделениями контроля качества, техническими службами, производственными отделами и т. д. В результате возникают противоречия в процессе реализации экспортного потенциала и падает эффективность управления им;

– во-вторых, низкий уровень специализации функциональных подразделений. В первую очередь речь идет о маркетинговой службе и отделах ВЭД. Кроме того, отсутствует жесткая специализация между сотрудниками данных служб, что также понижает качество осуществляемых операций.

Международная практика по преодолению первого из представленных недостатков, рекомендует, либо организацию экспортного производства, обособленного от производства товаров, предназначенных для внутреннего рынка. Либо организацию дочерних предприятия на территории стран потребителей товаров данных фирм [1].

Организация экспортного производства, обособленного от производства товаров для внутреннего рынка, повлечет за собой необходимость создания дополнительных производств, организационных структур, найма дополнительного персонала. В конечном счете это приведет к организации дочернего предприятия в форме акционерного общества. Данное изменение мало приемлемо для рассматриваемых предприятий по следующим причинам:

– современная номенклатура товаров, производимых ПАО «Саранский приборостроительный завод», реализуется как на внутреннем, так и на внешних рынках, т. е. у предприятия отсутствуют товары, продаваемые только на внешнем рынке;

– экономическое состояние предприятия, несмотря на значи-

тельное их улучшение в последние годы, а также объемы экспортных поставок не позволяют создание специализированной экспортной фирмы.

Развитие структуры управления экспортным потенциалом по второму пути, организация дочерних предприятий на территории стран потребителей товаров, нам представляется еще менее эффективным для данных организаций. Несмотря на значительное увеличение экспортных поставок за последние годы, ПАО «Саранский приборостроительный завод» не имеет потребителей своей продукции за рубежом, позволяющих организовывать для них специализированные предприятия. Кроме того, завод является недостаточно мощным с экономической точки зрения, для того чтобы организовывать зарубежное производство.

Наибольшей модернизации в структуре управления экспортным потенциалом, на наш взгляд, необходимо подвергнуть его сбытовую часть. Для наиболее полной реализации всего экспортного потенциала предприятия требуется более целенаправленная работа в данной области. Мы полагаем, что изменения в организации экспорта должны быть наиболее радикальными. Главным направлением изменения структуры управления экспортной деятельностью является специализация.

Первым шагом в данном направлении должна стать дифференциация функций экспорта и импорта. Эти функции совмещают одни и те же сотрудники предприятия, что в значительной степени снижает эффективность их деятельности. Импортируемая продукция, главным образом, используется в отдельных производствах. Поэтому, на наш взгляд, функцию импорта следует передать в отделы снабжения, образовав соответствующее бюро.

Таким образом, коренные изменения организационной структуры управления экспортным потенциалом, с точки зрения усиления взаимосвязи между его субъектами, экономического смысла для данных предприятий не имеют. Главные же изменения, предлагаемые нами, касаются организации сбыта экспортной продукции. Для более эффективной работы предприятия на зарубежных рынках необходимо создание дочерних экспортных фирм. Наиболее целесообразно создание акционерных обществ, акции которых на сто процентов будут принадлежать головному предприятию. Опыт зарубежных фирм, главным образом немецких, показывает, что организация сбыта продукции материнской компании через дочерние предприятия является очень эффективным.

Дочерние экспортные фирмы ведут операции по экспорту товаров, произведенных на предприятиях материнской компании, по согласованным с ней ценам, ведают вопросами экспортной рекламы, международного маркетинга, организуют транспортировку

грузов, пользуются кредитами и ведут расчеты с материнской компанией так же, как всякий другой покупатель. Довольно часто крупные фирмы создают не одну, а несколько дочерних экспортных компаний в стране производства, распределяя между ними товары и рынки сбыта [3].

На наш взгляд, экспортные организации должны располагаться в Москве, при сохранении небольших административных функций в Саранске. Рациональность этого предложения объясняется тем, что при расположении в Москве компания:

1) будет обладать более простым доступом к исследованиям международного рынка, так как именно на территории города Москва сосредоточено наибольшее количество иностранных компаний, которые потенциально являются потребителями продукции рассматриваемых предприятий. Также именно в Москве находятся зарубежные филиалы торговых палат различных стран, способных предоставить интересующую информацию о их национальных рынках. И наконец, в том случае если экспортная фирма будет не в состоянии самостоятельно проводить необходимые маркетинговые исследования есть возможность обратиться в специализированные маркетинговые организации. Фирм, способных проводить качественные маркетинговые исследования зарубежных рынков, на территории Республики Мордовия пока не имеется;

2) сможет иметь более простые, регулярные и лучшего качества контакты с международными покупателями и будет иметь лучшие международные коммуникации. Наиболее крупные и специализированные международные выставки электротехнической продукции проводятся только в Москве. Кроме того, иностранные компании охотнее работают с фирмами, которые функционируют в столице, а не на периферии.

3) может развивать и поддерживать хорошие взаимоотношения с международными трейдерами;

4) сможет нанять квалифицированный и опытный персонал. В г. Саранске экспортная фирма не способна получить профессионалов подобного уровня, так как на территории республики практически отсутствуют высшие учебные заведения, готовящие специалистов такого уровня, а приглашение сотрудников из Москвы нам представляется очень сомнительным мероприятием. Данный шаг позволит решить лишь задачи временного характера. Для изменения ситуации коренным образом, необходимо иметь собственную научную базу. Для компании, занимающейся экспортом, чрезвычайно важно обладать персоналом, имеющим надлежащие навыки, включая знание иностранных языков, опыт международных продаж и маркетинга. Роль экспортной организации и ее возможности слишком важны, для того чтобы она управлялась сотрудниками с

ограниченными навыками в активной международной торговли. Специалистов с подобными навыками в Москве найти будет гораздо легче, чем где бы то ни было.

Экспортная фирма должна устойчивый бюджетный механизм. Руководство головной компании совместно с руководством экспортной фирмы должны определять в рамках процесса ежегодного планирования бюджет этой организации. Бюджет должен отражать ресурсы, требуемые экспортной фирме для достижения целей, которые будут четко определены в плане развития экспорта.

Бюджет, который является фундаментальным элементом планирования, не может быть разработан надлежащим образом без правильного понимания рынка, без потенциального объема продаж на нем в следующем году и без разумного прогноза собственной доли рынка. Поэтому оценка продаж должна быть настолько подробной, насколько это возможно, включая, ожидаемые отчетные данные продаж по каждому предлагаемому продукту (услуге), каждой группе потребителей и каждому географическому региону.

Анализ управления ПАО «Саранский приборостроительный завод» показал, что кадровый потенциал предприятия используется не эффективно. Это объясняется главным образом недостаточной специализацией сотрудников отделов внешнеэкономических связей и маркетинга. Одни и те же сотрудники выполняют различные функции.

Кроме того, в отделах обоих рассматриваемых предприятий происходит дублирование функций сотрудниками. По нашему мнению, это является следствием отсутствия должностных инструкций необходимого качества.

Должностные инструкции являются основным документом, регламентирующим назначение и место работника в системе управления, его функциональные обязанности, права ответственность и формы поощрения. Они являются наиболее массовыми документами, так как должны разрабатываться для каждой должности управленческого персонала от директора до бригадира.

По данным наших исследований, должностные инструкции, утвержденные руководителем предприятия, имеют почти все руководители и специалисты. Вместе с тем большинство должностных инструкций дублируют друг друга и 70 % из числа опрошенных работников в своей деятельности основываются на указаниях руководства и сложившемся распределении функциональных обязанностей на предприятии.

Последствия подобной стихийной организации управления общеизвестны: неравномерная загрузка персонала в течение года, при которой потери рабочего времени и перегрузки составляют 25 % от общего фонда рабочего времени; текущая работа по разо-

вым поручениям руководителя, отвлекающая работников от выполнения основных обязанностей; значительная продолжительность рабочего дня для руководителей, достигающая 10–12 ч в день; большие трудности работы в новой должности молодых руководителей и специалистов после окончания вуза.

Не случайно подавляющее большинство опрошенных работников высказывается за создание хороших должностных инструкций, исключающих дублирование функций между подразделениями и работниками, обеспечивающих нормативную продолжительность рабочего дня и равномерную загрузку персонала.

Успех продаж экспортной фирмы будет в большой степени зависеть от успешного найма большого количества людей, занимающихся прямыми продажами. Индивидуальные продажи по своей природе могут быть наиболее подходящими для данных фирм. В данном случае под индивидуальными продажами понимается, то что каждый сотрудник экспортной фирмы должен работать с конкретным клиентом. Однако нужно учитывать, что они являются довольно дорогим способом продаж. Если нет ясного понимания маркетинговых целей компании и ее стратегии, торговый персонал не будет иметь четких директив и будет работать неэффективно.

Для того что бы работать эффективно, продавцы должны понимать, за какие рынки они отвечают, каким продуктам должно быть придано наибольшее значение на каждом рынке, на каких потребителей они нацелены и должны быть в состоянии разработать точную цель для каждого торгового визита (звонка). Разработка плана продаж и поддерживающей стратегии, базирующихся на маркетинговых целях компании, являются основной обязанностью руководителей продаж [2].

В рекомендованной нами организационной структуре экспортной фирмы предполагается, что руководство организацией будет активно вовлечено в процесс продаж. Это даст возможность увеличить эффективность экспорта.

Однако для обеспечения наибольшей эффективности каждое лицо, вовлеченное в продажи, должно отвечать за определенный рынок, должно получить индивидуальный план, которое оно должно выполнить согласно определенному расписанию. В настоящее время отдельные сотрудники не отвечают за отдельные страны (группы стран) и поэтому невозможно установить, кто является ответственным за достижение определенного уровня продаж. Экспортная фирма должна будет изменить эту практику, чтобы увеличить эффективность управления торговым персоналом и, соответственно, экспортной деятельностью.

Для каждого продавца в соответствии с целями продаж и их

планами должны быть установлены задачи, а также способы достижения этих задач и методика анализа и оценки результатов.

Управление персоналом является крайне важным для всеобщего успеха фирмы и должно быть одним из самых приоритетных направлений деятельности. Установление планов для менеджеров по сбыту является решающим аспектом управления персоналом сбытовых подразделений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Манин, П.В.* Методика управления внешнеторговым потенциалом промышленного предприятия // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Саранск, 2015. С. 135–139.

2. *Манин, П.В.* Управление внешнеторговым потенциалом промышленного предприятия // Инновации в образовательной среде: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Саранск, 2015. С. 211–215.

3. *Солдаткина, С.М.* Особенности разработки и реализации плана маркетинга на предприятии торговли // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Саранск, 2015. С. 139–145.

УДК 658.155:334.012.42

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Надежда Николаевна Козлова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: nadya_kozlova_95@mail.ru

THE COST CONTROL MECHANISM IN THE COMMERCIAL ORGANIZATION

Nadezhda Nikolayevna Kozlova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается механизм управления затратами в коммерческой организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: затраты, управление затратами, коммерческая организация.

The article deals with the cost management mechanism in a commercial organization.

K e y w o r d s: costs, cost management, commercial organization.

© Козлова Н.Н., 2018

Одним из основных показателей, применяемых для оценки эффективности производства и реализации, являются затраты, в которых отражаются все стороны производственно-сбытовой и финансово-хозяйственной деятельности организации: уровень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, эффективность труда отдельных работников и руководства в целом. Затраты коммерческой организации – понятие, которое употребляется часто, но не имеет однозначного смысла, а для реализации управленческой функции в области затрат важно понимать их сущность.

Современные организации представляют собой сложный комплекс, динамизм и слаженность работы которого поддерживаются механизмом управления. Многие коммерческие организации из-за нерентабельности собственного продукта, никак не могут продолжать свою деятельность из-за банкротства. Умение грамотно управлять затратами позволяет организацию реализовывать производственно-хозяйственную деятельность. Чтобы эффективно управлять организацией нужно владеть инструментарием, который даст возможность оптимизировать затраты и повысить прибыльность производства продукции.

Затраты – это денежное выражение использования производственных факторов для осуществления хозяйственной деятельности [1]. В рыночной экономике различают явные, неявные, экономические и безвозвратные и другие виды затрат.

Явные (бухгалтерские) затраты – это денежные расходы на оплату труда, приобретение сырья и материалов, амортизация основных фондов и др., необходимые для осуществления производства и реализации продукции. Бухгалтерскими они называются потому, что они рассчитываются на основе финансового учета, явные затраты – это фактические затраты факторов производства, приобретенных по рыночным ценам. Совокупность всех явных издержек образует полную себестоимость продукции, а разница между ценой реализации и себестоимостью – операционную прибыль.

Неявные издержки (вмененные, альтернативные) – это упущенные выгоды от использования какого-либо фактора производства, измеренные с точки зрения наилучшей альтернативы, это затраты упущенных возможностей или сумма денег, которую можно получить с помощью самых выгодных вариантов использования ресурсов предприятия. Появление их обусловлено ограниченностью ресурсов по сравнению с количеством вариантов их использования.

Вмененные издержки появляются только тогда, когда есть лучшие (более эффективные) альтернативные варианты использования факторов производства. Например, наиболее простой вариант появления альтернативных затрат при использовании собственных по-

мещений предприятия в производственных целях – это возможность получения доходов от сдачи этих помещений в аренду.

Экономические издержки – это сумма явных и неявных затрат. Их существование позволяет выделить различия между экономической и бухгалтерской прибылью. Бухгалтерская прибыль рассчитывается как разность выручки и бухгалтерских затрат, а экономическая, соответственно, как разность выручки и экономических затрат.

Безвозвратные издержки – это ранее произведенные и невозместимые издержки. Они никак не могут повлиять на экономические решения предприятия. Единственно правильный способ управления безвозвратными издержками – забыть о них при принятии управленческих решений.

Транзакционные затраты – это затраты, связанные с функционированием рыночного механизма (с проведением переговоров, поиском партнеров, покупателей, с заключением сделки и т. д.).

Организации, занимающиеся производственной деятельностью, определяют издержки производства, а организации, осуществляющие сбытовую, торгово-посредническую деятельность – издержки обращения.

Управлять затратами – значит планировать и контролировать свои затраты, а потом предпринимать необходимые действия, связанные с маркетингом, бизнес-планированием, разработкой новых вариантов организации производства, управления персоналом и т. д., с тем чтобы затраты вписывались в требуемые допустимые значения. Управление затратами – это область управленческой деятельности, направленная на решение всех проблем и задач, связанных с повышением эффективности использования производственных ресурсов для достижения цели максимизации финансовых результатов в организациях [2].

Исходя из приведенного определения, цель управления затратами – экономия ресурсов и максимизация отдачи от них. Можно сказать, что управление затратами – это обратная сторона управления финансовыми результатами, управлять затратами – это значит управлять прибылью, эффективностью деятельности.

В настоящее время предприятия используют стандартный подход при управлении затратами, т. е. нормативный подход учета затрат. Нормативный подход учета затрат характеризуется разработкой норм затрат экономическим подразделением организации.

Если менеджерами грамотно разработан механизм управления затратами, то он оказывает содействия эффективному управлению затратами предприятия.

Затраты и центры появления затрат являются объектом управления затратами.Под механизмом управления затратами подразу-

мевают концепцию либо комплекс структурных элементов производства и управления предприятием, в которых протекают экономические явления и процессы, воздействуя на которые посредством методов управления можно достичь конкретные итоги на организации [3].

Механизм управления затратами включает следующие этапы:

1) формирование структурных единиц организации для управления затратами. Руководству организации нужно создать подразделения организации, которые будут вести учет затрат, документооборот, который сопровождает хозяйственные операции. Это подразделение должна быть взаимосвязана с другими подразделениями предприятия по учету затрат и несет ответственность за своевременность и достоверность информации по затратам. Самым важным предназначением такого подразделения считается создание единой методологической системы управления затратами;

2) информационное обеспечение. На этом этапе создается система, которая собирает и передает информацию о затратах;

3) планирование затрат. Планирование затрат предприятия определяется с помощью разработки плановых характеристик. Сначала предприятием планируется уровень дохода, затем уровень себестоимости продукции;

4) оперативный контроль расходов. При контролировании затрат фиксируются расходы на рабочих местах в центрах создания затрат, затем сопоставляются подлинные расходы с нормативными и выявляются отклонения;

5) учет затрат. При учете затрат отображаются хозяйственные операции в управленческом учете, трансформация их в бухгалтерском учете и потом в налоговом учете;

6) анализ затрат. При анализе затрат определяется структура и динамика затрат, формируется их эффективность и предоставляется отчет об отклонениях фактических затрат от запланированных затрат;

7) результаты работы организации, решает вопрос о дальнейшей работе того или разработка управленческих решений. Управленческие решения разрабатываются руководством предприятия, при этом анализируя итоговые иные подразделения, о необходимости расширения или сокращения производственной деятельности предприятия.

Эффективное и грамотное управление затратами дает возможность руководителю предприятия обладать реальной информацией о расходах, о потребности дополнительных финансовых расходов, о цели дополнительных расходов, о необходимости эффективного использования ресурсов [3]. Управленческому персоналу следует создать систему учета затрат и постоянно улучшать эту систему в процессе производства, для того чтобы организация действовала

эффективно. В разное время зарубежными и отечественными учеными, такими как Р. Каплан, Х. Андерсон, М.Р. Метьюс, Т.П. Карпова, М.Ф. Бычков, А.Д. Шеремет и другие авторы, предложили различные способы управления затратами, которые дают возможность любому предприятию выбрать более оптимальный вариант прибыльности, оптимизации и налогообложения. Возможны различные сочетания учета затрат и способов управления затратами в предприятии.

Таким образом, в организации вероятна сочетание способов учета и управления расходами в связи с того, кто именно считается получателем данных и какие постановления станут восприниматься согласно итогам использования данных способов, тактические и стратегические решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ахмедова, М.М.* Методическое обеспечение учета затрат при процессно-ориентированном управлении // Инновационное развитие экономики. 2015. № 6 (12). С. 80–82.

2. *Кульман, А.* Экономические механизмы: пер. с фр. / общ. ред. Н.И. Хрусталевой. М.: Прогресс: Универс, 2014. 309 с.

3. *Медведева, Е.А.* Экономический механизм формирования процесса управления затратами [Электронный ресурс] / Е.А. Медведева, К.В. Островой, Е.В. Ядрихинская // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». [М., 2018]. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/ekonomicheskiy-mehanizm-formirovaniya-protsessa-upravleniya-zatratami. Загл. с экрана.

УДК 658.155

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Надежда Николаевна Козлова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: nadya_kozlova_95@mail.ru

THE COST MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

Nadezhda Nikolayevna Kozlova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается процесс и организация управления затратами на предприятии.

© Козлова Н.Н., 2018

К л ю ч е в ы е с л о в а: затраты, управление, анализ, организация, планирование, контроль.

The article examines the cost management process at the enterprise.
K e y w o r d s: costs, management, analysis, organization, planning, control.

Любое современное предприятие ставит определенную цель для достижения требуемого эффекта от экономической деятельности. Максимизировать прибыль невозможно без анализа и управления затратами. Современная экономика заставляет предприятия максимально эффективно реализовывать управление затратами. На целевых рынках растет конкуренция, что приводит к снижению нормы прибыли. Вследствие чего, перспективы развития предприятия начинают напрямую зависеть от поведения затрат и степени их организации и управляемости. Правильная организация системы управление затратами позволит избежать излишних расходов и сделает предприятие более конкурентной на рынке.

Для того чтобы правильно организовать управление затратами на предприятии, необходимо знание того, где, когда и в каких объемах расходуются ресурсы предприятия, как действуют различные виды затрат, как грамотно и правильно обеспечить более высокий уровень отдачи от использования ресурсов, вести постоянный контроль затрат, знать как их более эффективно снижать, концентрировать внимание на предупреждение роста затрат, своевременно получать информацию о затратах и ее анализировать и др. [1].

Процесс управления затратами определяется в такой последовательности: планирование, организация, анализ и контроль. По результатам контроля вносятся изменения в планирование, организацию и анализ затрат на предприятии.

В процессе управления затратами планирование и прогнозирование делятся на перспективные, т. е. долгосрочные или ожидаемые затраты и текущие, реальные затраты.

Перспективное планирование затрат – это подготовка информации об ожидаемых затратах, которые будут при освоении новых рынков сбыта продукции предприятия, при разработке и выпуске новой продукции, при увеличении мощности предприятия. Но эти затраты не могут быть точными. Они подвергаются влиянию инфляции, конкурентоспособности предприятия. Более точные прогнозы затрат показывает текущее планирование, так как оно подтверждается годовыми и квартальными расчетами.

Организация управления затратами современного предприятия является одним из основных элементов эффективного управления затратами. Организация управления затратами определяет, кто этим занимается, в какие сроки, какая информация и документы и способы используются в процессе управления. Она определяет места возникновения затрат, центры затрат и центры ответствен-

ности за их соблюдение, разрабатывается иерархическая система линейных и функциональных связей руководителей и специалистов, участвующих в управлении затратами.

При анализе затрат сравниваются фактические затраты с плановыми затратами, при выявлении некоторых отклонений, плановые затраты корректируются. Анализ и контроль затрат используется для подготовки информации и предполагает принятие правильных хозяйственных решений. Например, при необходимости оценки стоимости производственных материальных запасов проводят производственный учет материальных затрат в предприятии, о фактических результатах деятельности предприятия и его затратах и расходах на производство точную информацию дает бухгалтерский учет квартальный или годовой. Производственный учет входит в систему управленческого учета, он позволяет контролировать затраты и принимать решения об их необходимости или уменьшении.

При организации управления затратами на предприятии очень важно создание особого отдела управления затратами. В зарубежной практике такой отдел носит название отдела (или службы) контроллинга. Отдел управления затратами устанавливает, в какое время предоставлять учетную информацию, форму бланков отчета, маршрут прохождения документации, а также уделяет большое внимание решению задач по улучшению экономической деятельности на предприятии, то есть на решение стратегических задач.

На сегодняшний день все предприятия имеют локальную компьютерную сеть, официальные сайты предприятия, куда вносятся все данные по предприятию, в том числе по затратам. Поэтому необходимо утвердить перечень лиц, которые имеют доступ к базе данных и которые имеют право вносить изменения в базу данных. На предприятии также должна быть установлена последовательность списания затрат с одного объекта учета на другой.

Часто на современных предприятиях производственный учет и бухгалтерский учет затрат ведут экономисты, финансисты и бухгалтеры. Но менеджеры предприятия (начальники производственных подразделений, функциональные директора) владеют технологией, управляют производством и другими бизнес-процессами, принимают решения в рамках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Это они должны вести производственный учет затрат. Поэтому для создания эффективной системы по организации управления затратами ответственными за их управление должны быть менеджеры предприятия. И самое главное: в управлении затратами должен быть заинтересован и участвовать генеральный директор предприятия, поскольку весь процесс управления затратами должен проходить под его руководством.

Однако на некоторых современных предприятиях нет определенной системы организации управления затратами, оно осуществляется при определенной необходимости. Резко сокращается финансово-экономический отдел предприятия. Основной причиной такого положения является недооценка выгод и преимуществ, которые могут обеспечить регулярный, целесообразно организованный контроль затрат.

Ведущие российские предприятия для повышения эффективности управления предприятием создают отделы управления затратами нового типа, основываясь на теоретические и практические материалы отечественных и зарубежных специалистов. При таком подходе ожидается положительный эффект от управления затратами, можно сформировать наиболее выгодные условия вложения средств, уменьшать непроизводительные затраты, выявлять имеющиеся ресурсы снижения затрат, оказывать влияние на рыночные цены, улучшить качество продукции, повысить конкурентоспособность предприятия, обеспечить стабильное финансовое положение и получить высокую прибыль [2].

Для улучшения результатов деятельности в такой сложной области, как организация управление затратами на производство, руководству предприятием нужно проводить изменения в различных сферах деятельности: организация структуры управления, система, процесс управления, человеческие ресурсы. При этом все эти изменения должны быть точно связаны друг с другом. Изменения в деятельности управления затратами не должны сводится только к снижению затрат, они могут распространяться на все структуры управления. В условиях рыночной экономики основным направлением всей системы руководства предприятием является организация и управление затратами на производстве. Ведь только в отделе управлении затратами собирается вся необходимая информация о фактических расходах предприятия, поэтому именно здесь можно рассчитать полученную фактическую прибыль [3].

Следовательно, необходим комплексный подход ко всем проблемам бизнеса. Чтобы продуктивно решить вопрос снижения затрат, необходимо грамотно обеспечить управление запасами, ресурсами, новыми технологиями, но и решать эффективные вопросы взаимоотношения с партнерами, поставщиками продукции на предприятие, потребителями продукции, управлением района или региона, государством. Четкая и эффективная программа по управлению затратами на современном предприятии позволит комплексно управлять затратами и прибыльностью, что в итоге должно привести к повышению эффективности деятельности предприятия.

Системность управления затратами, по мнению многих специалистов, есть сочетание управления как доходной частью бизнеса,

так и его издержками. Соблюдение всех принципов управления затратами создает базу экономической конкурентоспособности предприятия и завоевания им передовых позиций на рынке.

В заключение необходимо отметить, что только грамотное управление затратами в современных нестабильных экономических условиях жесткой конкуренции будет способствовать эффективной финансово-хозяйственной деятельности компании. В условиях современной экономической ситуации на рынке управлению затратами на производство и реализацию продукции, следует уделять особое внимание, чтобы, минимизировав затраты, сохранить устойчивое положение на рынке, конкурентоспособность выпускаемой продукции и предприятия в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Головина, Т.А.* Теория комплексной системы контроллинга и инструменты ее реализации в деятельности промышленных предприятий // Экон. анализ: теория и практика. 2015. № 32. С. 35–42.

2. *Гомонко, Э.А.* Управление затратами на предприятии / Э.А. Гомонко, Т.Ф. Тарасова. М.: Кнорус, 2015. 320 с.

3. *Гусева, И.* Внедрение контроллинга в систему управления предприятием: актуальные вопросы // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 12. С. 77–83.

УДК 658.7:334.012.42

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Елена Васильевна Копылова
Владислав Германович Никитин
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: e.v.kopylova@rucoop.ru, vladinikitinaeee@yandex.ru

ORGANIZATION AND PROCUREMENT MANAGEMENT PROCESS AT THE COMMERCIAL ORGANIZATION

Yelena Vasilyevna Kopylova
Vladislav Germanovich Nikitin
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются современное состояние организации управления закупками в коммерческой организации и этапы процесса закупок.

© Копылова Е.В., Никитин В.Г., 2018

К л ю ч е в ы е с л о в а: коммерческая организация, закупки, управление процессом закупки.

The current state of the procurement management making in the commercial organization and the procurement process stages are considered.

K e y w o r d s: commercial organization, procurement, procurement process management.

Качественное управление закупками представляет собой важный инструмент действительного повышения конкурентоспособности коммерческой организации, также процесс закупок связан с финансовыми потоками хозяйствующего субъекта, с получением наибольшей для организации прибыли, что достигается с помощью улучшения условий от поставщиков.

Процессы управления закупками оказывают значительное влияние как на производственную или торговую деятельность, так и представляет собой инструмент распределения потоков материальных средств и достижения стратегически важных целей, которые поставлены перед компанией.

Требования к наиболее оптимальной системе закупок основываются на трех принципах:

1) конкурентное размещение заказов;

2) открытость применения в разумных пределах;

3) гибкость применения в разумных пределах.

Процесс закупок состоит из следующих этапов.

1. Планирование – на данном этапе составляется план продаж и рассчитываются прогнозные показатели продаж, составляется график поставок и утверждается план закупок.

2. Ввод заказа – производится ручной ввод заказа, генерируются заказы при планировании потребностей коммерческой организации, происходит кодировка поставщика.

3. Отгрузка – менеджер по закупкам регистрирует предоплату и подтверждает отгрузку. Составляется ведомость товаров к поступлению.

4. Товары в пути – товары могут находиться либо на таможенном складе, либо на транзитном.

5. Приход – составляются и заполняются приходные накладные и ведомости приемки, производится контроль качества закупленных товаров.

6. Размещение – даются рекомендации по размещению и находятся доступные места хранения. Строго соблюдаются инструкции по перемещению товара.

7. Финансы – производится ввод счетов-фактур поставщика, товары проводятся в главную книгу.

Эффективная поэтапная организация всего процесса закупок позволит повысить эффективность операций по закупкам, качество

этих процессов, оперативность принятия управленческих решений коммерческих организаций.

На покупателя и закупочную деятельность в разной мере оказывают воздействие факторы внешней и внутренней среды.

Факторы внешней среды прямым образом влияют на осуществление операций коммерческой организации и так же испытывают на себе прямое влияние операций организации. К ним относятся: рынок закупок; покупательский спрос; надежность поставки; общая репутация поставщика; полнота товарного ассортимента; сервис [1, с. 854].

По мере роста внешних факторов, организации, совершающие закупки товаров, стремятся сократить число товарно-материальных запасов, с целью оградить себя от больших издержек в будущем.

На сегодняшний день все значимее становятся факторы внешней среды, в особенности хорошо это прослеживается в ситуации, когда предприятия начинают проявлять наиболее активную готовность к закупке исходных материалов и поддержанию их запасов большом количестве. Такое поведение организации связано с тем, что основные виды материалов, которые постоянно учувствуют в производственном процессе, становятся дефицитными, их товары-заменители отсутствуют, а без них производственный процесс непременно остановится, что в свою очередь приведет к убыткам и новым издержкам на предприятии [1, с. 855].

Особенности организации являются происхождением внутренних факторов. Абсолютно каждая коммерческая организация в процессе осуществления своей деятельности устанавливает свои цели, политические установки, определенные методы работы (наиболее продуктивные именно для нее), создает организационную структуру и внутриорганизационные системы. Таким образом, происходит формирование внутренних факторов, к которым относятся: метод закупок; объем закупаемых товаров; соответствие товаров; цена; удаленность поставщика; качество товара; условие оплаты.

Исходя из того, что закупки организаций представляют собой постоянные и непрекращающиеся процессы, можно использовать процессный подход, который поможет повысить эффективность деятельности. При организации процесса управления закупками коммерческие организации наиболее часто сталкиваются со следующими проблемами:

– отсутствуют внутренние эффективные инструменты принятия решений;

– отсутствует единый реестр потребностей. Что снижает возможность планирования и увеличивает потери в связи с возможной экономией на скидках от объема всего заказа;

– отсутствует четкий прозрачный инструмент контроля выполнения регламента с личной ответственностью. Это приводит к малоэффективному влиянию на всех уровнях управления;

– рассогласованный график выполнения заказов. Он может привести к значительным потерям времени;

– неэффективность инструментов коммуникаций между отделом закупок и бизнесом.

Автоматизация процесса закупок на базе современных программных продуктов позволит просто и очень эффективно решить эти проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Жданович, Л.Ю.* Факторы, влияющие на организацию процесса закупок / Л.Ю. Жданович, Н.Е. Гильц // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2015. № 2(11). С. 854–856.

УДК 334.758

ОРГАНИЗАЦИЯ СЕТЕВОЙ МОДЕЛИ БИЗНЕСА И ЕЕ РАЗВИТИЕ

Юлия Юрьевна Ладанова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: uilia.ladanova@yandex.ru

THE NETWORK BUSINESS MODEL ORGANIZATION AND ITS DEVELOPMENT

Yuliya Yuryevna Ladanova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье описываются этапы развития бизнеса, совершенствования его организационных структур, раскрываются цели создания сетей, их классификация.

Ключевые слова: бизнес, внутренняя сеть, управление, развитие, управленческие структуры, динамика.

The article describes the stages of business development, its organizational structures improvement, discloses the goals of network creation, their classification.

Keywords: business, internal network, management, development, management structures, dynamics.

© Ладанова Ю.Ю., 2018

Рыночные отношения диктуют необходимость постоянного развития бизнеса и совершенствования его организационных структур. Изучая опыт работы компаний ученые-экономисты выделили четыре этапа такого развития.

Первый этап характеризуется укрупнением компаний за счет концентрации однотипного производства. Для него типична унитарная форма управления, отличительными особенностями которой являются централизованное принятие решений и полная подчиненность периферии центру.

На втором этапе холдинги и ассоциации свое развитие находили в вертикальной и горизонтальной интеграции, позволяющие концентрировать финансовые ресурсы в центре и осуществлять управление на основе стратегических инвестиционных решений.

Третий этап развития бизнеса связан с диверсификацией деятельности организаций, предусматривающей организационную структуру управления при которой головная компания осуществляет стратегическое руководство капиталом, а структурные обособленные подразделения имеют право принимать самостоятельные оперативные решения [1].

Современное общество характеризуется технологичностью, информатизацией и индивидуализацией потребления. Поэтому четвертый этап характерен развитием сетевой формы организации бизнеса. Такая организация предполагает полную самостоятельность и юридическую независимость компаний, входящих в сеть. Сеть обладает едиными информационной и ресурсной базами, обеспечивающие равные знания и использование любой из структур сети в принятии управленческих и превентивных решений.

Организационная структура сетевой модели бизнеса позволяет добиться снижения себестоимости производимых работ и услуг. Общая ресурсная база позволяет уменьшить расходы по ее эксплуатации и воспроизводству. Сетевая модель обеспечивает оптимальный обмен необходимыми компетенциями и предлагает рынку более привлекательные ценности, обеспечивает получение максимального дохода от возникновения синергетического эффекта.

Сети являются гибкими горизонтальными управленческими структурами с общей ресурсной базой. В деятельности сети ключевыми моментами являются информационный ресурс и оптимальное сочетание формальных и неформальных процедур координации и согласования деятельности подразделений.

Ориентация на использование активов партнеров по бизнесу в создании продукта вместо сосредоточения всех необходимых ресурсов внутри одной компании является основной особенностью сетевой структуры.

Ученые Р. Майлз и Ч. Сноу предложили классификацию, со-

гласно которой сетевые структуры могут быть представлены в трех формах: внутренней, стабильной и динамической. Для отраслей, требующих большие капитальные вложения предпочтительны внутренние и стабильные сетевые структуры. Динамическая сеть подходит как для низкотехнологичных отраслей с короткими циклами разработки продукции, так и для высокотехнологичных таких как электроника и биотехнология.

Сетевая структура внутренней формы предполагает сохранение размеров организации, зону действия и число входящих в нее компаний, но вводит рыночные механизмы в свой регламент работы. При внутренней сети происходят изменения во внутрифирменной среде. Внутренние подразделения корпорации отходят от трансфертной цены и переходят на работу по рыночным ценам. Представляется возможность реализации своей продукции предприятиям, не входящим в состав корпорации. Изменения содержания внутрифирменной среды отражаются на повышении эффективности деятельности подразделений сети. Ориентация на самостоятельный бизнес, независимость от заказов материнской фирмы положительно отражаются на финансовом результате предприятия.

Стабильная форма сети предполагает контроль со стороны центральной фирмы за наиболее важными активами, которые обеспечивают конкурентоспособность в данном сегменте рынка. Остальные активы формируются в результате сотрудничества с постоянными партнерами. Преимущество данной формы заключается в стабильности, ориентации на единую цель. Как недостаток формы можно отметить невозможность в быстрой замене партнера и переориентации производства на другой продукт [2].

Сеть динамической формы построена на принципе максимального выноса активов из стержневой фирмы. Для нее отводится функции контроля на оставшимися единичными активами и координации информационных и денежных потоков. Весь механизм производства продукции и услуг передается стержневой фирмой своим партнерам, которые оперируют на данном рынке, а также могут быть представлены на смежных. Этим достигается гибкость сети, при которой сетевые деятели могут быстро переориентироваться на другие рынки, а стержневая компания – легко найти новых партнеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.* Комплексный подход в управлении инновационной деятельностью // Интеграция образования в условиях инновационной экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Саранск, 2014. С. 157–160.

2. *Кузнецова, Е.Г.* Основы страхования / Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 124 с.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 331.108:316.346.2

ВЛИЯНИЕ ГЕНДЕРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА МОТИВАЦИЮ ПЕРСОНАЛА

Лариса Михайловна Лохтина
Алина Владимировна Мустайкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: llohtina@rucoop.ru, alishkamerc@mail.ru

THE GENDER PECULIARITIES INFLUENCE ON THE STAFF MOTIVATION

Larisa Mikhaylovna Lokhtina
Alina Vladimirovna Mustaykina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассматриваются проблемы влияния гендерных особенностей на мотивацию в процессе трудовой деятельности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: гендер, мотивация, трудовые отношения, персонал.

The article considers the problems of the gender peculiarities influence on the motivation in the labor activity process.

K e y w o r d s: gender, motivation, labor relations, staff.

Ни один вопрос, касающийся в той или иной степени общественных отношений, не обходится без необходимости уделить внимание гендерной проблематике. Изучение мотивационных стимулов в трудовой деятельности не является исключением, более того, требует наиболее пристального внимания в рамках данной тематики.

Гендер (англ. gender, от лат. genus «род») – набор определенных характеристик (телесных, психических, поведенческих), которые характеризуют бихевиористические тенденции мужчин и женщин, обусловленные их родовыми, биологическими различиями, которые приобретают конкретные формы под влиянием определенного социокультурного контекста [3, с. 47].

Таким образом, гендер можно определить как основной критерий различия между мужчинами и женщинами, проявляющийся во всех областях общественной жизни.

На наш взгляд, столь серьезное влияния гендерных различий в вопросе мотивации в сфере трудовых отношений обусловлено тем,

© Лохтина Л.М., Мустайкина А.В., 2018

что гендерная асимметрия в трудовых отношениях проступает особо явственно.

Официальные данные подтверждают, что мужчины чаще заняты на высоких менеджерских должностях, тогда как гораздо больше женщин работают в низкооплачиваемом секторе, например, секретарями, медсестрами, горничными и т. д. Считать ли это неравенством, дискриминацией, или естественно сложившимися, никого не ущемляющими различиями? Очевидно, что решение этого вопроса, как и трактовка идей гендерного равенства, будет зависеть от принятых в обществе (или отдельным человеком) представлений о природе гендерных различий и надлежащих моделях гендерного поведения; например, от приятия или отторжения постулатов о «естественном предназначении», предопределяющих каждому из полов свою сферу самореализации и ответственности, созвучную его естеству и соразмерную природой заложенным склонностям: женщине – семью, создание уюта и душевного благополучия домашних, мужчине – работу, способность обеспечивать общественно значимых ценностей и материальное обеспечение семьи.

Многовековые традиции гендерного неравенства воспроизводятся и в новых поколениях и воспринимаются порою как естественные, само собою разумеющиеся. Более того, есть немало сил, заинтересованных в сохранении приниженного положения женщин [2, с. 54–64].

В настоящее время мотивационная составляющая в управление персоналом неразрывно связано с поиском эффективных и доступных работодателю способов мотивации сотрудников, поэтому важность изучения гендерных особенностей поведения работников в процессе трудовой деятельности отмечают многие исследователи, такие как Д. Маейрс, Т.С. Баранова, И.А. Школьников, подчеркивая, что на социально-трудовых отношениях и мотивации не может не сказываться пол работника.

В зависимости от того, учитываются или не учитываются гендерные факторы мотивации, выделяют три тенденции управления персоналом:

1) «пол не имеет никакого значения» – означает, что в процессе трудовой деятельности гендерная принадлежность не берется во внимание, поэтому в процессе мотивации сотрудников применяются одинаковые способы мотивации;

2) «осознанное отношение к полу» – основой данной тенденции являются гендерные различия. В процессе мотивации, работодатель имеет четкое представление о способах мотивации эффективных для сотрудников и сотрудниц;

3) «на профессиональное поведение сотрудника влияет не пол,

а связанные с ним стереотипы» – способы мотивации, которые применяются к сотрудникам, направлены на формирование желаемой модели поведения у всех, независимо от их половой принадлежности – например, если нужна жесткая, «мужская», модель поведения, работодатель ищет способы сформировать ее и у сотрудников, и у сотрудниц.

Выбор одной из трех представленных тенденций напрямую зависит от специфики деятельности компании и приоритетов ее руководства.

В России сохраняется очень высокий уровень экономической активности женщин. Этому способствовало то, что постоянная трудовая деятельность женщин по-прежнему, как и в социалистический период, необходима для обеспечения семейного бюджета. В большей части домохозяйств один работающий супруг не может обеспечить необходимый уровень потребления и благосостояния. К тому же высокий уровень занятости женщин подкрепляется, сложившимися общественными традициями и высоким уровнем образования. Участие женщин в деятельности, приносящей доход, является общественно приемлемой нормой поведения. У женщин сохраняются широкие возможности для трудоустройства и в доступе к рабочим местам. В связи с этим, на наш взгляд, наиболее распространенной и часто используемой тенденцией в процессе мотивации персонала в России является первая модель, так как часто работодатель не уделяет особого внимания разграничению способов мотивации, подходящих мужчинам или женщинам [1, с. 45–59].

Многим работодателям приходится искать ответ на вопрос, как учесть влияние гендерных факторов на мотивацию персонала. Готовых решений, способных однозначно благотворно повлиять на женский, мужской или смешанный коллектив, не существует – в каждом конкретном случае приходится учитывать не только преобладающий гендер, но и ряд других, порой гораздо более значимых факторов (характер корпоративных ценностей и целей, которые ставит перед собой компания, сферу экономики, к которой она относится, а также ее финансовое положение, историю развития и так далее.

Тем не менее можно сформулировать несколько общих рекомендаций к мотивации, которых стоит придерживаться в стандартных случаях:

– в мужских коллективах необходимо уделять максимум внимания программам удержания персонала (например, ежегодно повышать работникам оклад, по мере накопления опыта работы в организации предоставлять новые социальные пакеты, создавать все условия для карьерного роста и развития);

– в мужском коллективе нужно всегда помнить о негативной

стороне борьбы за первенство в корпоративной иерархии: следует развивать дух соревновательности, но держать этот процесс под контролем;

– женщины гораздо чаще проявляют развитые коммуникативные способности и быстро выстраивают на работе систему личных связей, поэтому вводить элементы соревнования нужно с большой осторожностью;

– стабильная зарплата (пусть даже без особых бонусов) и постепенное, а не резкое внедрение любых новшеств повышает привлекательность должности, если она предлагается женщине (в большинстве случаев, но далеко не всегда);

– женщины склонны обращать внимание не только на суть управленческого решения, но и на форму, в которой оно доносится, поэтому внимательное и подчеркнуто вежливое отношение к сотрудницам считается действенным способом нематериальной мотивации в женском коллективе [4, с. 190–245].

Внедряя новые методики мотивации, разработанные с учетом гендерной принадлежности большинства сотрудников компании, старайтесь оценивать применяемые инструменты объективно, чтобы способы стимулирования не выглядели и не воспринимались персоналом как дискриминация по половому признаку, но в то же время нужно помнить, что женщин не зря называют прекрасной половиной человечества и в процессе мотивационной деятельности непременно нужен более деликатный, можно сказать более мягкий подход, нежели к сильному полу.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андриенко, Е.В.* Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений высш. проф. образования. М.: Академия, 2015. 264 с.

2. *Берн, Ш.* Гендерная психология. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2013. 320 с.

3. *Денисова, А.А.* Словарь гендерных терминов. М.: Информация XXI век, 2002. 256 с.

4. *Кибанов, А.Я.* Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учеб. пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2016. 360 с.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 331.1

ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Лариса Михайловна Лохтина
Алина Владимировна Мустайкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: llohtina@rucoop.ru, alishkamerc@mail.ru

PROBLEMS OF THE YOUNG SPECIALISTS' MOTIVATION

Larisa Mikhaylovna Lokhtina
Alina Vladimirovna Mustaykina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются проблемы мотивации молодых специалистов в трудовой деятельности и пути их решения в современном мире.

Ключевые слова: молодые специалисты, мотивация, трудоустройство, стимулирование.

The problems of the young specialists' motivation in the labor activity and ways of their solution in the modern world are considered.

Key words: young specialists, motivation, employment, promotion.

В виду постоянного усовершенствования и реформирования всех сфер жизнедеятельности в настоящее время меняются подходы в вопросах мотивации сотрудников. В то же время мотивация была и остается одним из главных способов повышения продуктивности работы организаций и продвижения ее на рынке.

Высокая конкуренция на рынке труда, как среди работодателей, так и среди соискателей, толкает организации с каждым разом повышать критерии отбора специалистов при найме на работу. Опираясь на личный опыт, можно без всяких сомнений заявить, что наиболее явное проявление высоких требований при трудоустройстве ощущает на себе молодой специалист, только что окончивший вуз и не обладающий достаточным опытом работы.

Мотивации персонала посвящено большое количество научных работ и статей. В то же время, внимание, уделяемое проблеме мотивации в соответствии с возрастными категориями, нельзя назвать достаточным. В связи с этим, можно говорить о том, что проблема мотивации молодых специалистов и проектирования их

© Лохтина Л.М., Мустайкина А.В., 2018

дальнейшего профессионального пути является актуальной и в современных реалиях ощущается наиболее остро [3, с. 54–61].

Молодой специалист – это сотрудник, получивший среднее профессиональное или высшее образование и принятый на работу по трудовому договору в соответствии с уровнем профессионального образования и квалификацией [4, с. 487].

Если в теории описано, что руководитель должен быть заинтересован в потребностях любой категории работников, то на практике вся мотивация направлена на повышение эффективности труда опытных работников, что, бесспорно, неблагоприятным образом сказывается на молодых специалистах. Прежде всего, это связано, с тем, что руководители знают, что чаще всего молодые специалисты, получившие базовый опыт работы, начинают искать более выгодные предложения.

Молодые специалисты имеют свои преимущества и недостатки по сравнению с более опытными сотрудниками. К их сильным сторонам можно отнести: активность; стремление и энтузиазм к карьерному и профессиональному росту; готовность работать за меньшую заработную плату по сравнению с уже опытными специалистами; возможность воспитать сотрудника под себя; креативность; стремление к самореализации; амбициозность; высокий потенциал; прагматизм; энергичность и другие.

К слабым сторонам молодого специалиста относятся: отсутствие опыта трудовой деятельности и трудовой дисциплины; необходимость наставника; временные вложения в процесс формирования грамотного специалиста; отсутствие навыков работы; завышенные ожидания, социальная незрелость, не всегда качественное образование и другие.

Каждый год в России на работу трудоустраиваются около двух миллионов молодых людей. Но, несмотря на привлекательность существующих льгот, систем поощрений, наблюдается дефицит молодых сотрудников. Как правило, факторами ухода и увольнения являются отсутствие эффективной взаимосвязи между руководством и молодыми сотрудниками, проблемы мотивации.

Наиболее распространенными проблемами мотивации, на наш взгляд, являются:

– недостаточность материальной мотивации;

– отсутствие нематериальной мотивации;

– проблема адаптации в коллективе.

Одной из наиболее распространенных проблем мотивации можно выделить, материальную составляющую или недостаточное материальное стимулирование. При трудоустройстве молодых специалистов в первую очередь интересует материальная составляющая, поскольку на старте трудовой деятельности им, как пра-

вило, необходимо решать важные жизненные задачи: окупить платность высшего образования, создать условия для самостоятельного проживания. Но вместо достойной оплаты труда молодой специалист получает перегруженность рабочими заданиями, бюрократические порядки, избыточное регулирование, стрессы, ненормированный рабочий день и т. д.

Не стоит недооценивать проблему нематериальной мотивации. Речь идет о создании благоприятных условий для развития молодого специалиста как личности и профессионала. Человек должен чувствовать свою значимость, необходимость, незаменимость в организации. Нематериальная мотивация включает в себя системы поощрения, не предполагающие выдачу сотрудникам материальных и безналичных средств. В качестве таких поощрений наиболее часто используется обучение, консультации, членство в клубах, бесплатное лечение, медицинское страхование, отгулы, доски почета, публичная похвала, организация спортивных мероприятий и другие. В идеале нематериальная мотивация должна охватывать все категории сотрудников. Но упор делается лишь на сотрудников, имеющих уже опыт работы, ссылаясь на ограниченный бюджет и непостоянство молодых специалистов [5, с. 14–27].

При трудоустройстве молодой специалист остро ощущает на себе проблему адаптации в коллективе. Если для профессиональной адаптации необходим опыт и время, а также желание самого человека работать, то для психологической адаптации в коллективе очень важен внутренний психологический климат. Часто именно психологической адаптации уделяется наименьшее внимание. Существует множество стереотипов в отношении молодых сотрудников. Сотрудники с большим опытом работы, а особенно значительно старше по возрасту, часто не воспринимают молодого специалиста как равноправного сотрудника, обладающего равным с ними статусом. Весьма часто они требуют от своих более молодых коллег простого выполнения обязанностей, подчинения, не приемлют проявления инициативы и творческого начала. Данное отношение способствуют снижение мотивации молодого сотрудника и выступает демотивирующим фактором в работе [1, с. 119].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что ключевой проблемой в процессе мотивации молодых специалистов является выбор инструментов мотивации, определение потребностей и влияние руководителей на различных этапах мотивационного процесса.

Система мотивации должна не просто удовлетворять потребности молодых специалистов в целом, данная система должна быть сформирована под каждого конкретного специалиста, носить гибкий характер, формирования поддержки мотивации к труду.

Она должна создавать условия, при которых молодой специалист:

– сможет реализовать себя как сотрудник и как личность;

– будет обладать возможностями карьерного и профессионального роста;

– будет иметь возможность интеллектуального и профессионального развития;

– будет иметь право на своевременное поощрение труда;

– будет иметь возможность рассчитывать на благоприятный психологический климат как в коллективе, так и организации в целом.

Таким образом, руководителям необходимо изучать трудовую мотивацию молодых сотрудников, чтобы обеспечить организованную работу, что будет способствовать достижению более высоких результатов. Существует множество различных теорий, подходов к пониманию мотивации, что характеризует ее как многогранный и нетривиальный процесс, требующий сочетания знаний для успешной реализации на практике.

В целом, анализируя трудовую мотивацию молодых специалистов в современных условиях, необходимо отметить, что реализация мотивационной деятельности и стимулирования труда работников всегда требует больших затрат, но, как показывает практика, результат чаще всего оправдывается.

При заинтересованности работой, молодой специалист будет стремиться улучшать свои результаты, как качественно, так и количественно, что позитивно отразится на динамике роста конкурентоспособности и успешности организации. И конечно, достижение этого может быть только тогда, когда результаты от работы сотрудника распространяется как для компании, так и для него в виде поощрений, премий, благодарностей. Для этого приоритетной задачей становится изучение и понимание не просто трудовой мотивации, но и личных потребностей работников, которые ведут их к выполнению работы [2, с. 203–251].

Важным является и обеспечение таких условий, при которых молодой сотрудник будет иметь заинтересованность и возможность реализации трудовых задач. При этом необходимо учитывать справедливость в вознаграждении исходя из затраченных усилий, чтобы избежать дисбаланса и конфликтности в коллективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Куприянчук, Е.В.* Управление персоналом: ассессмент, комплектование, адаптация, развитие: учеб. пособие / Е.В. Куприянчук, Ю.В. Щербакова. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. 255 с.

2. *Литвинюк, А.А.* Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика: учебник. М.: Юрайт , 2014. 398 с.

3. *Мрочковский, М.С.* Персонал от А до Я. Подбор, мотивация и удержание высокоэффективных молодых сотрудников: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2015. 208 с.

4. *Ожегов, С.И.* Толковый словарь русского языка. Около 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / под ред. Л.И. Скворцова. М.: ОНИКС-ЛИТ: Мир и Образование, 2012. 1376 с.
5. *Чекмарев, О.П.* Мотивация и стимулирование труда: учеб.-метод. пособие. СПб.: СПбГАУ, 2014. 343 с.

УДК 316.723:65.01

ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ СУЩНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мария Михайловна Малясова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: masi15@yandex.ru

APPROACHES TO INTERPRETATION OF THE ENTERPRISE ORGANIZATIONAL CULTURE ESSENCE

Mariya Mikhaylovna Malyasova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются подходы к трактовке сущности организационной культуры: философский, социальный и экономический.
К л ю ч е в ы е с л о в а: культура, организация, взаимодействие, коллектив.

The article considers approaches to the interpretation of the organizational culture essence (philosophical, social and economic).
K e y w o r d s: culture, organization, interaction, team.

Глобализация бизнес-среды обусловливает формирование резервов повышения внутреннего потенциала хозяйствующих субъектов. Одним из таких резервов выступает организационная культура предприятия.

Однако, сложность применения организационной культуры в практике управления предприятием определяется многоаспектности данного понятия. В теории менеджмента понятие «организационная культура» рассматривается как синоним понятий «корпоративная культура», «управленческая культура», «производственная культура», «культура трудовых отношений», «деловая культура» [6].

Нами предлагается рассматривать сущность организационной

© Малясова М.М., 2018

культуры предприятия с позиции следующих подходов: философского, социального и экономического.

Философский подход к сущности организационной культуры, по нашему мнению, показан через призму лидерского стиля в управлении. В работе «Государь» Н. Макиавелли отражается, что организационная культура направлена на формирование коллективной деятельности. Управлять поведением людей и укреплять авторитет правителя возможно на основе страха и любви. Одним из наставлений Н. Макиавелли является: «Вознаграждай постепенно, наказывай сразу. Подданные не прощают потери имущества или состояния». В размышлениях Макиавелли указывает, что нерешительность, малодушие и легкомыслие следует отнести к недопустимым качествам правителя. К допустимым качествам им отнесены сила, честность, мистификация, искусное притворство [5].

«Левиафан» Т. Гоббса также содержит обоснование необходимости организационной культуры. По мнению автора, для ее формирования и управления необходимы «естественные законы, имеющие общегуманитарные допущения. К таковым отнесены сохранение жизни, взаимное согласие. При этом управленческая власть распространяется только на подданных. Правитель выступает единственным обладателем всех прав [1].

Аналогичным образом взаимодействие подчиненных и руководителя рассматривается А.А. Богдановым (Малиновским). Он считает, что опытный организатор комбинирует людей так, чтобы они дополняли друг друга в интересах дела. Направляя специализацию каждого из них, он тем самым прямо вызывает желательное расхождение в стороны дополнительных связей. Принцип дополнительного соотношения обеспечивает прочность и устойчивость работы коллектива и толерантность руководителя. Там же, где этот принцип не выдерживается, фиксируется понижение сопротивления, начало дезорганизации и крушение системы [3].

Социальный подход к сущности организационной культуры рассматривается в работе Н.В. Калюжнова, в которой автором выделяются неоинституциональная теория, теория контрактов и теория социального капитала [4].

В основе неоинституциональной теории заложено деловое взаимодействие, являющиеся следствием неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур. При этом организационная культура предприятия является индикатором снижения трансакционных издержек и обусловливает выравнивание информации между во внутренней и внешней среде предприятия.

В основе теории контрактов имеется асимметричность информации относительно параметров контракта, способствующих

предконтрактным и постконтрактым трансакционным издержкам. Данное обстоятельство приводит к невозможности нормирования трудовых операций. Для снижения информационной асимметрии феномен организационной культуры может использовать рыночные сигналы о качестве труда и продуктов организации, такие как репутация, стандартизация, гарантии.

В теории социального капитала рассматривается совокупность экономических, культурных, символических ресурсов, в которых организационная культура выступает как фактор внутрикорпоративного доверия.

Экономический подход к сущности организационной культуры рассматривается в работе М.М. Жалнина через отношения между государством, контрагентами, акционерами и инвесторами, высшим руководством и персоналом предприятия в процессе совместной трудовой и производственной деятельности (рисунок) [2].

Экономический подход к сущности организационной культуры

К субъектам отношений организационной культуры относятся государство, контрагенты, акционеры, высшее руководство, персонал предприятия.

Под объектом отношений понимается процесс достижения баланса экономических интересов субъектов производства, распределения, обмена и потребления.

Значительная роль при согласовании интересов субъектов отношений принадлежит государству, которое создает законодательно-правовую базу, регулирует социальную и производственную сферы и т. п. Механизмами, используемыми контрагентами являются переговоры, обсуждения, заключение договоров, добросовестная конкуренция.

Руководители предприятий кроме общей цели субъектов отношений организационной культуры имеют более конкретные интересы: личное благосостояние, увеличение размеров управляемого бизнеса, создание условий для всестороннего развития персонала. Основными интересами сотрудников предприятий в процессе формирования и реализации организационной культуры являются личное благосостояние трудового коллектива, всестороннее развитие личности.

Основная роль при согласовании интересов субъектов отношений по формированию и реализации организационной культуры принадлежит высшему руководству организации, которое формирует систему принципов управления, разрабатывают кодекс этических норм, прививают основы организационной культуры всему персоналу, формируют систему ценностей, правил, традиций, регулируют социальную и производственную сферы и т. п.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арнаутова, Ю.Е*. Средневековые истоки современной корпоративной культуры // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. №1. С. 119–123.

2. *Жалнин, М.М.* Совершенствование социально-трудовых отношений на основе формирования корпоративной культуры: автореф. дис. … канд. экон. наук. Воронеж, 2007. 22 с.

3. *Исопескуль, О.Ю.* Институциональная характеристика культуры предпринимательского формирования // Креатив. экономика. 2009. № 3. С. 110–114.

4. *Калюжнов, Н.В*. Корпоративная культура как фактор повышения конкурентоспособности организации: автореф. дис. … канд. социол. наук. Иркутск, 2007. 22 с.

5. *Макиавелли, Н*. Государь / под ред. М. Яновской. М.: Эксмо-Пресс, 2013. 544 с.

6. *Тощенко, Ж.Т*. Новый взгляд на понятие «корпоративная культура» / Ж.Т. Тощенко, Н.Н. Могутнова. М.: Социс, 2005. С. 56–71.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 65.011.12:001.895:338.45

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ПРОГРАММЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Петр Владимирович Манин
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: manin_pv@mail.ru

RECOMMENDATIONS ON THE FORMATION OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE INNOVATIVE DEVELOPMENT PROGRAM

Pyotr Vladimirovich Manin
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье предлагается авторская разработка программы инновационного развития промышленного предприятия, включающая в себя организационное, информационное и ресурсное обеспечение. Кроме того, в статье предлагается организационная структура, обеспечивающая реализацию программы инновационного развития.

К л ю ч е в ы е с л о в а: инновация, программа, стратегия, организационная структура.

Within the article there is the author's formulation of the industrial enterprise innovative development program, which includes organizational, informational and resource support. In addition, the article proposes an organizational structure that ensures implementation of the innovative development program.

K e y w o r d s: innovation, program, strategy, organizational structure.

На основании проведенного ранее автором исследования инновационного развития ОАО «Саранский завод Резинотехника», мы пришли к выводу, что инновационные мероприятия технического и технологического плана на исследуемом предприятии поставлены на достаточно высоком уровне, достигнуто очень много положительных результатов [3, с. 55].

Однако изменения в техническом плане влекут за собой необходимые изменения в других областях деятельности предприятия, которые на данный момент руководство завода не уделяет должного внимания. Кроме того, на предприятии отсутствует формальный документ программы инновационного развития предприятия. Мы предлагаем ввести данный документ, в котором будут пред-

© Манин П.В., 2018

ставлены инновационные проекты не только технического плана, но и других направлений деятельности.

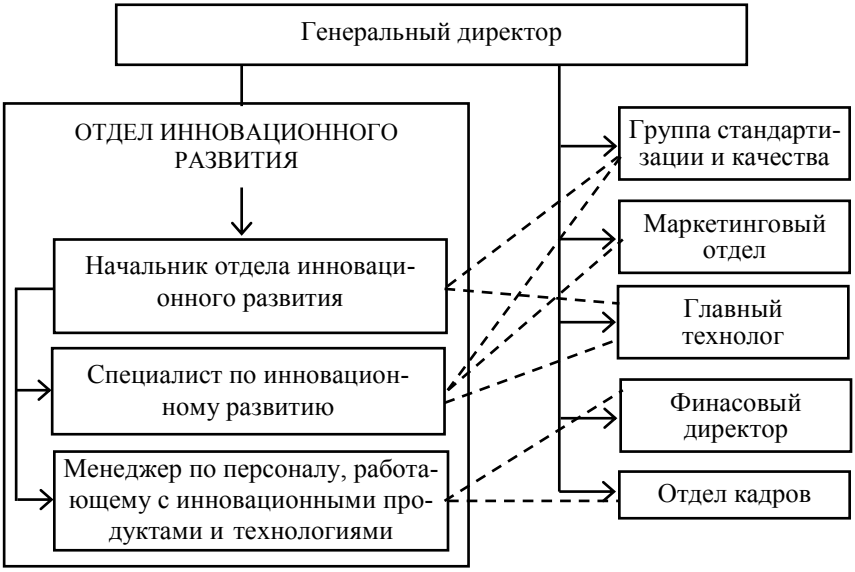
Мы предлагаем следующую структуру программы инновационного развития ОАО «Саранский завод «Резинотехника», содержащую мероприятия для совершенствования деятельности завода и объем необходимых ресурсов (таблица).

Предлагаемая структура программы инновационного развития ОАО «Саранский завод «Резинотехника»

Сфера деятельности	Необходимые мероприятия	Объем необходимых инвестиций, млн руб.
Производство	– Расширение ассортиментного портфеля конвейерных лент для легких условий эксплуатации; – ввод новых линий для выпуска напорных рукавов; – строительство станции парогенерации; –производство стрейнированной резины фирмы «УТ ГмбХ»	650
Организационная и кадровая подсистема	– Омоложение кадров; – увеличение доли квалифицированного персонала; – ввод новых специальностей (мехатроники); – развитие сотрудничества с вузами и ссузами в плане подготовки профильных специалистов по программам завода с последующей ориентацией на производство; – привлечение высококвалифицированных специалистов из Германии, Израиля, Италии, Великобритании	20
Маркетинг	– Реклама инновационных продуктов; – участие в основных специализированных отраслевых выставках новых продуктов и разработок: международные, всероссийские, региональные; – стимулирование сбыта; – пиар; – внедрение ретро-бонусов; – изменение существующих видов упаковки и расфасовки новой продукции; – установка контрактных цен и использование системы скидок	180
Энергосбережение	– Проведение энергоаудита; – внедрение современного, более энергоемкого оборудования; – замена теплотрасс; – совершенствование системы теплоснабжения; – замена ламп накаливания; – организация учета всех видов энергетических ресурсов; – материальное стимулирование участников энергосберегающих проектов; – проведение контроля за поступлением и учет поступления энергоресурсов	150

Процесс разработки инновационной стратегии – очень трудоемкая деятельность, которой должны заниматься высококвалифицированные специалисты в этой области. Создание отдела инновационного развития в организационной структуре ОАО «СЗРТ» является необходимым и очень важным для дальнейшего развития инновационной деятельности предприятия [1, с. 155].

Рассмотрим структуру и взаимосвязи предлагаемого отдела инновационного развития (рисунок).



Взаимосвязи отдела инновационного развития
в ОАО «СЗРТ» в процессе разработки инновационной стратегии

Как видно из рисунка, отдел инновационного развития должен подчиняться непосредственно генеральному директору завода, так как большинство решений в сфере НИОКР принимается при его непосредственном участии [2, с. 320]. В структуру отдела по инновационному развитию должен входить специально подготовленный персонал, состоящий из 3 чел.:

1) начальник отдела, выполняющий обязанности менеджера по инновационному развитию;

2) специалист по инновационному развитию;

3) менеджер по персоналу, работающему с инновационными продуктами и технологиями [4, с. 325].

По результатам интервью с сотрудниками завода, было выявлено, что в среднем за год, работники предлагают около 40 рациона-

лизаторских идей с отдачей в 50 тыс. руб. Учитывая, что в последующем инновационная деятельность будет расширяться, появятся новые должности в этой сфере, инновационный климат в организации повысится, можно сделать вывод, что количество предложений с каждым годом будет расти.

Спрогнозировано, что затраты за три года действия программы составят 3,95 млн руб. (в эту сумму вошли такие расходы, как: заработная плата сотрудников создаваемого отдела, расходы на их обучение, административно-хозяйственные расходы и т. д.).

Ожидаемый суммарный доход от предложенных мероприятий в период действия программы инновационного развития предприятия составит оценочно 9,5 млн руб.

Прибыль составит 5,55 млн руб., что свидетельствует об эффективности предложенных мер.

Тенденция по созданию эффективной системы разработки и реализации программы инновационного развития на предприятии ОАО «СЗРТ» уже наметилась. Но весомых результатов от этого следует ожидать лишь тогда, когда руководство предприятия до конца осознает инновации как главное средство выживания предприятия в рыночной среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* Мордовия: модернизация 2000-х гг.: монография. Саранск: Тип. «Крас. Окт.», 2014. 256 с

2. *Келейникова, С.В.* Развитие стратегического управления организацией в современных условиях / С.В. Келейникова, Ю.А. Саранская // Реформирование образовательной среды: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потреб. кооп. России (30–31 марта 2016 г.). Саранск, 2016. С. 320–322.

3. *Кондрашкина, И.И.* Механизм управления развитием экспортного потенциала промышленного предприятия / И.И. Кондрашкина, П.В. Манин // Вестн. Рос. ун-та кооп. 2017. № 3 (29). С. 54–60.

4. *Солдаткина, С.М.* Формирование и развитие маркетинговой информационной системы на региональном предприятии кондитерской промышленности / С.М. Солдаткина, Е.В. Копылова // Вестн. Волж. ун-та им. В.Н. Татищева. 2015. № 3 (34). С. 324–333.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 331.108

СОДЕРЖАНИЕ И МОТИВАЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ КОМАНД НА ПРЕДПРИЯТИИ

Людмила Владимировна Марабаева
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева
E-mail: l.marabaeva@mail.ru

CONTENT AND MOTIVATION CONDITIONS OF THE TEAM FORMATION EFFICIENT MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE

Lyudmila Vladimirovna Marabayeva
National Research Mordovia State University

Рассмотрены содержательные аспекты управления формированием команд на предприятии, цели, принципы и условия эффективного командного менеджмента. Исследованы вопросы мотивации членов команды через их карьерное стимулирование. С учетом основных типов карьеры выделены варианты карьеры сотрудников по результатам работы в команде: профессиональная карьера и внутрикомандная карьера. Систематизированы условия эффективного управления формированием команд на предприятии.

К л ю ч е в ы е с л о в а: предприятие, команда, менеджмент, эффективность управления, мотивация, стимулирование, карьерное стимулирование.

The substantive aspects of managing the formation of teams at the enterprise are considered, as well as goals, principles and conditions for effective command management. Questions of motivation of team members through their career stimulation are investigated. Taking into account the main types of careers, career options for employees based on the results of work in the team are highlighted: professional career and career internship. Conditions for effective management of the formation of teams in the enterprise are systematized.

K e y w o r d s: enterprise, team, management, management effectiveness, motivation, incentives, career incentives.

В современных компаниях использование командной формы работы стало одной из наиболее эффективных организационных тенденций. Формирование эффективных команд на предприятии является одной из важных задач менеджмента. Команда – группа людей, объединенных общей целью, использующая для ее достижения способности каждого члена и объединенный потенциал группы.

Основные цели создания команды формулируются следующим образом:

© Марабаева Л.В., 2018

– дать почувствовать сотрудникам ценность их вклада в общий результат;

– признать, что никакая цель не может быть достигнута без участия всех членов команды независимо от их иерархического положения и характера выполняемой работы;

– создать атмосферу уважения и доверия между членами команды;

– обеспечить эффективное взаимодействие между членами команды [2; 3].

Как показывает практика, в основе формирования успешных команд лежит ряд общих принципов:

– доверие (создание доверительной атмосферы между членами команды имеет ключевое значение);

– коммуникации (прямое общение между членами команды обеспечивает понимание каждым ее членом общей цели и значение своего вклада в ее достижение);

– сопричастность (участие всех членов в принятии решений является одним из ключевых условий формирования эффективной команды, но не означает абсолютного согласия. Каждый член участник должен четко понимать, почему принимаются те или иные решения);

– разрешение конфликтов (в эффективной команде конфликты выносятся открыто обсуждаются всеми членами, и разрешаются быстрее);

– обратная связь (позволяет своевременно отслеживать результаты командной работы и координировать ее в соответствии с общими целями) [4].

Как считает большинство специалистов, необходимо развивать чувство команды – пробудить гордость за свое подразделение и свое предприятие в целом.

Важным условием сплочения команды является корпоративная культура, проявляющая в деловом стиле поведения и этикете сотрудников, наличии соответствующей атрибутики предприятия и т. п.

Известно, что предприятия, располагающие высококвалифицированными и компетентными сотрудниками, добиваются лучших производственных и финансовых результатов, в том числе за счет эффективной организации их труда в командной форме. Поэтому важно не просто управлять формированием и работой команд в рамках отдельных задач, но разрабатывать стратегические программы в области управления персоналом с учетом возможностей использования командной формы организации его деятельности, в том числе повышая мотивацию сотрудников к участию в командной работе.

Эффективное управление командообразованием на предприятии невозможно без понимания мотивов, стимулов и потребностей сотрудников.

Для эффективного управления командой необходимо установить ключевые требования и параметры работы, а также соответствующие им компетенции сотрудников, на которые он может воздействовать, мотивируя, либо демотивируя их.

Особенностью эффективного управления командообразованием на предприятии является возрастающая роль личности каждого члена группы. Для мотивации членов команды широко используются материальные, моральные и организационные формы и методы. Однако точного соотношения отдельных между ними и очевидных наиболее эффективных форм и методов не существует, поскольку даже в пределах одного предприятия команды могут различаться принципиально, как по содержанию поставленных перед ними задач, так и по составу исполнителей, их компетенциям, ресурсам и др.

Очевидно, что каждый член команды имеет собственную мнение по поводу подхода к выполнению порученной работы, но при заинтересованной поддержке руководства, может организовать ее так, чтобы общий результат работы команды был наилучшим.

Каждый сотрудник стремится к успеху. Успех – это реализованные цели, для достижения которых работник приложил максимум усилий. Успех без признания приводит к разочарованию, убивает инициативу. Этого не случится, если менеджер команды владеет необходимыми знаниями в области мотивации персонала и успешно применяет их на практике.

При планировании и организации работы команды руководитель определяет, что конкретно она должна сделать, кто, как и когда, должен выполнить поставленные задачи. Если эти решения эффективны, руководитель получает возможность четко координировать действия членов команды и реализовывать ее потенциальные возможности в достижении поставленных целей.

Одним из очень значимых результатов эффективного управления командообразованием на предприятии, на наш взгляд, является карьерное стимулирование. Сейчас оно рассматривается многими специалистами как способ мотивации членов команды, позволяющий раскрыть их потенциал в процессе командной работы в новых для каждого сотрудника организационных и профессиональных условиях, предусмотренных содержанием целей команды. Командная форма работы позволяет сотруднику попытаться выстроить своего рода модель его карьеры в новом, хотя и временном коллективе.

На основе следующих типов карьеры можно выделить несколько вариантов такой «мини-карьеры» в команде, а именно:

1) профессиональная карьера предполагает рост знаний, умений, навыков. Профессиональная карьера может идти по линии специализации команды (углубление в одной, выбранной в начале совместной работы, линии движения) или транспрофессионализации (овладение другими областями профессионального опыта, связанного со спецификой поставленной задачи и объективными командными ограничениями (время, ресурсы и т. п.);

2) внутрикомандная карьера отражает возможности сотрудника в команде. Она может иметь форму:

а) вертикальной карьеры (должностной рост);

б) горизонтальной карьеры (продвижение внутри команды, например, работа в разных группах одного уровня иерархии);

в) центростремительной карьеры (продвижение к «центру» управления командой и прямое участие в процессе принятия решений) [5].

Для успешного планирования карьеры важно совмещение личных ожиданий сотрудника в области своей карьеры с возможностями, доступными в данной команде и на предприятии в целом после завершения командной работы. Планирование карьеры предполагает определение средств для достижения желаемых результатов, включая формирование образцов карьеры в качестве средства достижения целей.

Менеджер проекта при принятии решения о включении того или иного сотрудника в команду должен рассматривать возможности командных и последующих карьерных изменений и обсудить их с ним, исходя из индивидуальных особенностей человека и специфики ее мотивационных стимулов. Одни и те же карьерные возможности для разных сотрудников могут иметь разное значение, что значительно скажется на эффективности их дальнейшей работы в команде [1].

Таким образом, цели карьерного стимулирования в процессе управления формированием команд на предприятии могут включать:

– формирование, развитие и рациональное использование профессионального потенциала каждого сотрудника, как для командной работы, так и для предприятия в целом;

– обеспечение преемственности профессионального опыта и культуры членов команды;

– достижение взаимопонимания между членами команды по вопросам совместной деятельности в случае возможного внутрикомандного продвижения кого-то из них;

– создание благоприятных условий для развития и продвижения сотрудников в команде и др.

Другими важными условиями повышения качества менеджмента командной работы являются:

1) развитие организационной культуры предприятия (система общих для всего персонала ценностей, норм и др.). Основные инструменты: Устав предприятия, открытые принципы руководства и организации предприятия, демократический стиль руководства. Это позволит обеспечить понимание и признание целей и отдельной команды и предприятия, ориентацию деятельности сотрудников на перспективу, согласование взаимных интересов между членами команды и подразделениями предприятия;

2) система участия (участие работников в распределении общего хозяйственного результата, капитале предприятия и развитие сотрудничества). Инструменты: справедливое распределение результатов, участие в капитале, развитие отношений партнерства. В результате можно ожидать усиления командного взаимодействия, более объективную оценку соотношения затрат и результатов деятельности предприятия и вклада сотрудников и команды в целом, готовность к риску;

3) обслуживание персонала (все формы социальных льгот, услуг и преимуществ, предоставляемых работникам). Инструменты: безопасность труда, охрана здоровья, создания условий для отдыха и разгрузки, занятия спортом, забота о работниках, нуждающихся в помощи. Достигаемые цели: социальная защищенность и более тесная интеграция интересов сотрудников и команды с целями предприятия, повышение трудовой активности;

4) привлечение персонала к принятию решений (согласование с работником определенных решений, принимаемых на рабочем месте, в команде). Инструменты: делегирование ответственности, добровольное участие в принятии решений. Достигаемые цели: участие сотрудников в принятии командных решений;

5) «job»-факторы (мероприятия, направленные на количественные и качественные изменения рабочего задания и сферы деятельности в команде). Инструменты: обогащение труда, расширение зоны труда, ротация. Достигаемые цели: гибкость при выполнении рабочего задания, понимание командных взаимосвязей, взаимная ответственность и самостоятельность;

6) организация рабочего места (оснащение рабочих мест техническими, эргономическими и организационными вспомогательными средствами с учётом потребности работников и специфики командной работы). Инструменты: технические и организационные вспомогательные средства, физиологические и психологические элементы условий труда. Достигаемые цели: удовлетворенность состоянием рабочего места, удовольствие от работы и более качественное выполнение задания;

7) информирование работников (доведение до работников необходимых сведений о состоянии выполнения командных задач). Инструменты: производственная документация, собрание коллектива, отчеты о работе и др. Достигаемые цели: информированность о результатах командной работе и ситуации на предприятии в целом, мышление и деятельность с позиции интересов команды;

8) оценка персонала (система планомерной и формализованной оценки персонала по определенным критериям). Инструменты: различные методы оценки результатов труда и возможностей работника. Достигаемые цели: положительное влияние на поведение, ответственность за свои действия.

На наш взгляд, реализация данных целей и эффективное управление формированием и последующей работой команд на предприятии для выполнения особо значимых задач позволит повысить мотивацию персонала в части эффективной командной работы, как над отдельными проектами, так и функционирования предприятия в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Коротков, Э.М.* Управление изменениями: учеб. и практикум / Э.М. Коротков, М.Б. Жернакова, Т.Ю. Кротенко. М.: Юрайт, 2015. 278 с.

2. *Кузнецова, Е.Г.* Мотивация труда в экономике России // Предпринимательство. 2014. № 5. С. 129–134.

3. *Кузнецова, Е.Г.* Российский опыт мотивации эффективной деятельности персонала // Инновации в образовательном процессе: материалы науч.-практ. конф. Саранск, 2017. С. 302–305.

4. *Основы* менеджмента: учеб. пособие для студ. вузов / Э. М. Коротков [и др.]; под ред. И.Ю. Солдатовой, М.А. Чернышева. 2-е изд. М.: Дашков и К; Ростов н/Д: Академцентр, 2015. 270 с.

5. *Управление* человеческими ресурсами: учеб. пособие для студентов / И.И. Исаченко [и др.]. М.: МГУП им. Ивана Федорова, 2013. 206 с.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 331.36

ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

Кристина Эдуардовна Осипова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kristinka1994.10@gmail.com

THE TEACHING OF ORGANISATION STAFF: THE ESSENCE AND TYPES

Kristina Eduardovna Osipova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается сущность обучения сотрудников организации, а также раскрываются основные виды подготовки и их содержание.

К л ю ч е в ы е с л о в а: обучение, персонал, развитие, подготовка, знания, мотивация.

The article discloses the essence and types of the organisation staff teaching, as well as the main types of training and their content.

K e y w o r d s: teaching, staff, development, training, knowledge, motivation.

Обучение сотрудников для многих организаций в современных условиях имеет особое значение. Это связано прежде всего с тем, что на рынке труда предъявляются высокие требования к уровню квалификации персонала, знаниям и профессиональным навыкам работников.

Эффективное обучение сотрудников во много зависит от хорошо спланированной и четко организованной работы.

Несмотря на сложное финансовое положение большинства предприятий, расходы, связанные с обучением и развитием своего персонала, начинают рассматриваться как приоритетные и необходимые. Готовность платить за повышение квалификации персонала – это свидетельство дальновидности руководства и его деловой мудрости.

Обучение сотрудников становится жизненно необходимым, когда компания начинает предъявлять более высокие требования к их работе. Тот уровень, который был вполне адекватным еще месяц назад, сегодня уже может не отвечать текущим требованиям.

Одна из распространенных ошибок руководства в такой ситуа-

© Осипова К.Э., 2018

ции – пытаться обновить штат, не попробовав предварительно организовать процесс обучения сотрудников. Но важно четко формулировать задачи, которые должны быть решены посредством этой меры, т. е. обозначить конкретный результат, который нужно получить по окончании подготовки.

Четкие и понятные формулировки помогают как организовать процесс обучения сотрудников, так и помочь самим работникам понять, для чего это нужно, а значит получить мотивацию. Важно у сотрудников вызвать желание получить новые знания. Они должны понимать, что обучение сотрудников за счет компании проводится в том числе и в их собственных интересах, так как ведет к повышению квалификации и, как следствие, увеличению ценности на рынке труда.

Цель любого обучения сводится к тому, чтобы выявлять изменения внешней среды так, чтобы наилучшим образом ориентироваться в ней и соответственно адаптировать свое поведение к этой среде. Речь идет о том, чтобы на основе имеющихся знаний оперативно оценить ситуацию и выбрать правильный вариант действий.

Существует внешнее и внутреннее обучение.

Внешнее обучение – это в первую очередь академическая подготовка в учебных заведениях за пределами организации [1]. Это могут быть как полная программа (например, получение высшего образования в заочной форме), так и краткосрочные курсы. Внешнее обучение проводится специалистами, которые не являются сотрудниками компании.

Внутреннее обучение проводят специалисты компании. Это могут быть семинары, собрания, мастер-классы и т. п. Цель такой подготовки состоит обычно в том, чтобы изучить нечто новое в работе компании, будь то новое оборудование, технологии, программное обеспечение и т. п. В этом случае внутреннее обучение, как правило, является продолжением внешнего: когда несколько сотрудников отправляют на курсы (семинар, мастер-класс, стажировку и т. д.) за пределами компании, а затем они делятся полученными знаниями с остальными.

Стандартно выделяют три вида обучения: подготовка персонала, повышение квалификации (в целях усовершенствования знаний, умений, в связи с ростом требований к профессии) и переподготовка персонала (освоение новых знаний, навыков как следствие овладения новой профессией или изменившимися требованиями) [2; 3]. Наряду с ними в организациях руководители стараются регулярно проводить различные тренинги, повышающие работоспособность и стрессоустойчивость сотрудников.

По завершении обучения необходимо сразу же определить его результативность. Полная картина будет видна немного позже, но

все же по некоторым критериям можно оценить обучение сотрудников компании буквально в первые 2–3 дня после его завершения.

Таким образом, деятельность по обучению сотрудников – это самые разнообразные мероприятия, направленные на то, чтобы помочь отдельным сотрудникам идентифицировать свои профессиональные цели и достичь их. Подготовку сотрудников можно считать успешной, если обучающиеся: хотят продолжения; способны передать изученный материал окружающим; используют в работе более трети полученных знаний; увеличивают показатели эффективности (объемы продаж, производства и т. д.).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Беляцкий, Н.П.* Управление персоналом: учеб. пособие / Н.П. Беляцкий, С.Е. Велесько, П. Ройш. Минск: Интерпрессервис: Экоперспектива, 2002. 352 с.

2. *Келейникова, С.В.* Проблемы эффективной мотивации персонала в современных условиях / С.В. Келейникова, Е.В. Панкратов // Инновации в образовательной сфере: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 8–9 апр. 2015 г.). Саранск, 2015. С. 190–192.

3. *Назаренко, М.А.* Разработка и внедрение политики обучения персонала / М.А. Назаренко, М.Н. Омельяненко, А.Р. Самохвалова // Междунар. журн. эксперимент. образования. 2014. № 8-1. С. 115–116.

УДК 339.138:338.2:001.894.2

МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОЕКТОВ

Константин Сергеевич Пожарский
Научный руководитель **П.В. Манин**
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: mister.pozharsky@yandex.ru

MARKETING METHODS AND COMMERCIALIZATION TOOLS OF HIGH-TECH PROJECTS

Konstantin Sergeyevich Pozharskiy
Scientific adviser **P.V. Manin**
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена маркетинговым методам и инструментам коммерциализации высокотехнологичных проектов.

© Пожарский К.С., 2018

К л ю ч е в ы е с л о в а: маркетинг, коммерциализация, высокие технологии, технопарк.

The article is devoted to marketing methods and tools for high-tech projects commercialization.

K e y w o r d s: marketing, commercialization, high technologies, Technopark.

На современном этапе развития Россия взяла курс на формирование инновационной экономики, одним из наиболее актуальных направлений которого является модернизация промышленного сектора на основе высоких технологий. Важную роль в решении этой проблемы призвана сыграть формируемая в стране система технопарков. Несмотря на большой опыт и значительные научные результаты в области разработки высокотехнологичных проектов, в настоящее время специалистами отмечается недостаточно высокий уровень доведения научно-технических разработок до реализации в форме рыночных продуктов. Существующее положение во многом объясняется тем, что сложившаяся система технопарков часто осуществляет свою деятельность без учета концептуальных положений теории маркетинга, что в целом оказывает негативное влияние на эффективность инновационных процессов и коммерциализацию высокотехнологичных проектов в стране. Решение вышеозначенной проблемы лежит в области развития теории и практики применения инструментов и методов маркетинга в процессе коммерциализации высокотехнологичных проектов.

Данная проблема имеет важное практическое значение для развития инновационных систем. Ее решение в значительной мере связано с применением маркетинга инноваций в сфере высокотехнологичных проектов.

Высокотехнологичный проект – это система взаимоувязанных целей и программ их достижения, представляющих собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, соответствующим образом организованных, оформленных комплектом проектной документации и обеспечивающих эффективное решение конкретной научно-технической задачи, выраженной в количественных показателях и приводящей к инновации. Также установлено, что коммерциализация высокотехнологичных проектов представляет собой скоординированный процесс принятия технических и рыночных решений, результатами которого являются действия, ведущие к успешным последовательным преобразованиям форм нового продукта (услуги) от идеи до продукта, принятого рынком. Ключевой составляющей процесса коммерциализации высокотехнологичных проектов является маркетинг (рис. 1).

Р и с. 1. Сферы влияния маркетинга в процессе коммерциализации высокотехнологичных проектов

В процессе исследования работ отечественных и зарубежных авторов было выявлено, что в настоящее время не существует единого подхода к классификации инструментов и методов маркетинга в зависимости от этапа коммерциализации высокотехнологичных проектов. Классификация, представленная в большинстве источников, выделяет несколько базовых признаков, повторяющих типовую классификацию инструментов и методов маркетинга и не учитывающих уникальность этапов коммерциализации.

Нами предлагается классификация инструментов и методов маркетинга в контексте этапов коммерциализации высокотехнологичных проектов. Данная классификация распределяет инструменты и методы маркетинга в соответствии с этапами коммерциализации высокотехнологичных проектов и видов маркетингового обеспечения (рис. 2).

Р и с. 2. Маркетинговые инструменты и методы коммерциализации высокотехнологичных проектов

Реализация коммерциализации высокотехнологичных проектов достигается путем использования различных видов маркетингового обеспечения:

– методическое обеспечение – совокупность методов маркетинга, которые могут применяться при анализе и оценке рыночной перспективности высокотехнологичного проекта;

– инструментальное – маркетинговое обеспечение (например, комплекс маркетинга), предоставляющее собой специфические маркетинговые инструменты коммерциализации высокотехнологичных проектов;

– информационное – в процессе проводимых маркетинговых

исследований предприятие получает информацию, которая может быть использована в целях повышения уровня коммерциализации высокотехнологичных проектов;

– организационное обеспечение – в случае наличия на предприятии службы маркетинга и соответствующих специалистов данная служба может реализовывать мероприятия по повышению уровня коммерциализации высокотехнологичных проектов;

– концептуальное – маркетинг предлагает совокупность концепций рыночного развития, отражающих цели развития предприятия, которые используются при определении задач и целевых параметров коммерциализации высокотехнологичных проектов.

УДК 338.2:001.894.2

ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОЕКТОВ

Константин Сергеевич Пожарский
Научный руководитель **П.В. Манин**
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: mister.pozharsky@yandex.ru

THE CONCEPT AND CONTENT OF THE HIGH-TECH PROJECTS COMMERCIALIZATION

Konstantin Sergeyevich Pozharskiy
Scientific adviser **P.V. Manin**
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрываются понятие и содержание коммерциализации высокотехнологичных проектов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коммерциализация, высокие технологии, инновационная деятельность.

The article describes the concept and content of the high-tech projects commercialization.

K e y w o r d s: commercialization, high technologies, innovative activity.

Высокий технико-технологический уровень инновации не явля-

© Пожарский К.С., 2018

ется гарантией успеха научной разработки на рынке. Стадия внедрения высокотехнологичного проекта и вывод его на рынок – процессы довольно сложные, они предполагают учет множества факторов как рыночного, так и административного характера. Процесс вывода инновации на рынок и его коммерческой реализации в международной практике принято называть коммерциализацией.

Коммерциализацию высокотехнологичных проектов рассматривают как определенный этап этого инновационного процесса, в ходе которого научный результат или технологическая разработка реализуются с получением коммерческого эффекта. Процесс коммерциализации предполагает сочетание научных аспектов нововведения и факторов рынка, на который оно внедряется. В настоящее время существует множество определений понятия «коммерциализация результатов инновационной деятельности» (таблица).

Научные трактовки сущности и содержания процесса коммерциализации результатов инновационной деятельности

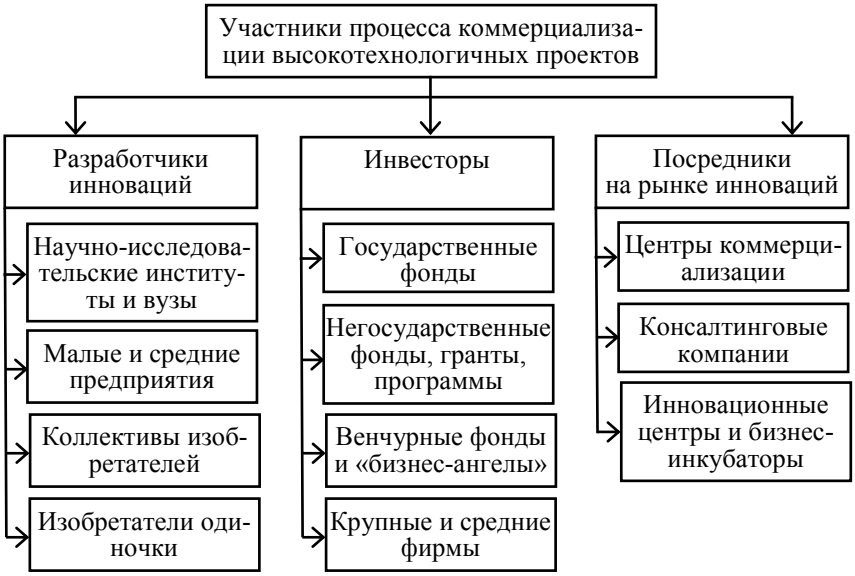
Авторы	Понимание сущности и содержания процесса коммерциализации инноваций
Н.А. Беляев	Деятельность, основанная на взаимодействии всех участников инновационного процесса в рамках научно-технических и научно-исследовательских организаций направленная на эффективную организацию процесса внедрения перспективных нововведений на рынок
С.П. Кульгин	Процесс превращения инноваций в источник дохода путем передачи и внедрения новых технологий и (или) выпуска новой продукции на предприятиях и выхода с ними на рынки
Т.А. Малышева	Процесс преобразования знаний в продукт, услугу или деятельность, которые могут быть использованы в целях получения прибыли
Н.И. Комков, Г.Г. Балаян, Н.Н. Бондарева	Процесс выделения средств на инновации и поэтапного контроля над их расходованием, включая оценку и передачу завершенных и освоенных в промышленных условиях результатов инновационной деятельности

Трансформация научной идеи в инновационный продукт, пригодный для производства и рынка, является самым тяжелым этапом, связывающего науку и изобретателя с потребителем. При этом нужно учитывать доминанты рынка, потребности потребителя и иметь опыт предпринимательства. Для адаптации фундаментальной науки к бизнесу необходимо прибегнуть к процессу коммерциализации.

Таким образом, коммерциализация представляет собой извлечение выгоды в процессе превращения инновационной идеи в ко-

нечный продукт, который может представлять собой знание, технологию и продаваться как в виде оформленной интеллектуальной собственности (дорыночный этап инновационного процесса), так и в классическом варианте завершенного рыночного продукта (рыночный этап инновационного процесса).

В целом всех участников процесса коммерциализации высокотехнологичных проектов можно разделить на три категории – разработчики инноваций, их инвесторы и посредники рынка инноваций (рис. 1).



Р и с. 1. Классификация участников процесса коммерциализации высокотехнологичных проектов

Малые и средние предприятия – эта группа очень разнородна, но чаще всего предприятия малого и среднего бизнеса имеют схожие проблемы коммерциализации высокотехнологичных проектов, такие как: недостаток оборотных средств для успешного вывода на рынок нововведения, низкий уровень эффективности инновационного менеджмента и т. д.

Коллективы изобретателей и изобретатели-одиночки – эта группа, как правило, не имеет институционального статуса, при этом владеет не большим количеством высокотехнологичных проектов, которые доведены до определенной стадии, но не подготов-

лены к коммерциализации. Эта группа имеет наименьший потенциал коммерциализации высокотехнологических проектов.

Группа потенциальных инвесторов как элемент механизма коммерциализации инновационных проектов так же достаточно монолитна и единообразна.

В порядке участия в процессе коммерциализации высокотехнологических проектов технопарка, с точки зрения периодизации этого процесса, данная группа инвесторов располагается в следующем порядке:

– государственные фонды – финансируют разработки технологии на самых ранних этапах. К ним относятся, например, Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ), Международный научно-технический центр (МНТЦ), другие. Они предоставляют значительный объем финансирования, аккумулируют большое количество научно-технической информации и оказывают существенное влияние на тенденции развития российской науки;

– участники негосударственных фондов, грантов и программ – начинают инвестировать в разработки только тогда, когда исследовательские коллективы уже получили финансирование от государственных фондов и в рамках российских и международных программ;

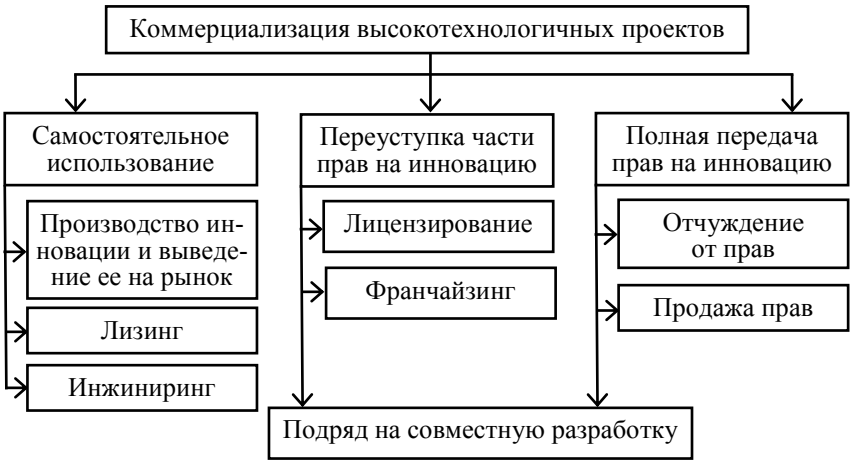
– венчурные фонды и «бизнес-ангелы» – предоставляют значительную финансовую помощь разработчикам инноваций. Инвестиции членов этой подгруппы предусматривают полную или частичную передачу прав на результаты исследований финансирующей стороне, которая в дальнейшем заинтересована в их в эксплуатации или перепродаже стратегическому инвестору;

– крупные и средние фирмы – полностью финансируют создание и продвижение инноваций с целью их дальнейшего выпуска или внедрения в собственное производство.

Можно выделить еще одну группу участников процесса коммерциализации инновационных проектов, которые выступают посредниками между разработчиками и покупателями инноваций – это центры трансферта и коммерциализации инноваций, консалтинговые компании, инновационные центры и бизнес-инкубаторы, играющие важнейшую роль в процессе коммерциализации результатов НИОКР. Они, не являясь непосредственно инвесторами, оказывают существенное содействие в коммерциализации технологий и привлечении финансовых средств. Их функции могут быть определены как брокерские, консультационные или юридические, защищающие и продвигающие на рынок интеллектуальную собственность разработчиков.

В процессе коммерциализации высокотехнологичных проектов

самым важным является выбор формы и способа коммерциализации. Каждый высокотехнологичный проект уникален и предназначен для решения определенной проблемы. Согласно международному опыту можно выделить три основных формы коммерциализации высокотехнологичных проектов (рис. 2).



Р и с. 2. Формы коммерциализации высокотехнологичных проектов

Каждая форма коммерциализации предоставляет хорошие возможности для реализации высокотехнологичных проектов.

Таким образом, на основании изложенного нами сделаны следующие выводы.

Категория «коммерциализация высокотехнологичных проектов» представляет собой скоординированный процесс принятия технических и рыночных решений, результатами которого являются действия, ведущие к успешным последовательным преобразованиям форм нового продукта (услуги) от идеи до продукта, принятого рынком.

В процессе коммерциализации высокотехнологичных проектов участвуют три категории субъектов – разработчики инноваций, их инвесторы и посредники рынка инноваций. Каждому субъекту свойственны определенные формы и способы коммерциализации высокотехнологичных проектов, имеющие как свои достоинства, так и значительные ограничения.

УДК 338.2:001.894.2:339.138

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЕЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Константин Сергеевич Пожарский
Научный руководитель **П.В. Манин**
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: mister.pozharsky@yandex.ru

THE HIGH-TECH PROJECTS COMMERCIALIZATION MANAGEMENT BASED ON MARKETING TOOLS

Konstantin Sergeyevich Pozharskiy
Scientific adviser **P.V. Manin**
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена проблемам управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов на основе маркетинговых инструментов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: управление, коммерциализация, высокие технологии, маркетинг, технопарк, АУ «Технопарк-Мордовия».

The article is devoted to the problems of the high-tech projects commercialization management based on marketing tools.

K e y w o r d s: management, commercialization, high technologies, marketing, Technopark, “Technopark-Mordovia”.

Проведенный анализ деятельности АУ «Технопарк-Мордовия» показал, что данная организация является мощным научно-техническим центром, с постоянно развивающейся материально-технической базой. Основным направлением деятельности технопарка является организация и обеспечение инновационной деятельности на территории региона, который призван объединить существующую инновационную инфраструктуру и предприятия Республики Мордовия в единый механизм и обеспечивать коммерциализацию инноваций. Разработки резидентов АУ «Технопарк-Мордовия» в области высокотехнологичных инноваций имеют положительную репутацию, о чем свидетельствует количество резидентов и договоров со смежными научно-техническими организациями и инвесторами.

Количество компаний-резидентов АУ «Технопарк-Мордовия»

© Пожарский К.С., 2018

ежегодно увеличивается Если в 2012 г. таких компаний насчитывалось 8, то в 2015 г. этот показатель ровнялся 182. Прямо пропорционально росту количества резидентов Технопарка, увеличивается число проектов, реализуемых ими. Обобщенные показатели деятельности компаний-резидентов АУ «Технопарк-Мордовия» представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели деятельности компаний-резидентов АУ «Технопарк-Мордовия»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г. (план)
Количество резидентов	8	56	130	182	204
Количество проектов	12	35	134	452	526
Общая площадь объектов, $м^2$	5 830	10 345	24 980	43 322	60 041
Численность работников компаний-резидентов т, чел.	248	654	1243	3241	3 828
Выручка от продаж продукции, работ, тыс. руб	54 647,6	123 452,1	1 945 671,0	2 346 123,0	2 619 973,0

По состоянию на 2015 г. количество реализуемых проектов на территории технопарка составило 452 ед., что на 440 больше аналогичного показателя 2012 г. Ключевым фактором увеличения числа резидентов является расширение общей площади объектов технопарка (в период с 2012 по 2015 г. данный показатель увеличился с 5 830 до 43 322 $м^2$), открытие новых специализированных центров и т. д.

Выручка от продажи продукции, работ и услуг компаний-резидентов технопарка за исследуемый период так же возросла. В 2012 г. совокупный объем полученной выручки компаниями-резидентами АУ «Технопарк-Мордовия» составил 54 647,6 тыс. руб., в 2013 – 123 452 тыс., в 2014 – 1 945 671 тыс., в 2015 г. – 2 346 123 тыс. руб. В соответствии с планом развития АУ «Технопарк-Мордовия» по результатам 2016 г. количество резидентов данной организации должно увеличится до 204, а число реализуемых проектов должно составить 526. Совокупный объем выручки, полученной резидентами технопарка, составит 2 619 973 тыс. руб.

На основе собранных данных можно утверждать, что объем коммерциализируемых инновационных проектов, реализуемых на территории технопарка, ежегодно увеличивается. Тем не менее значительный рост выручки, получаемой резидентами, в первую очередь объясняется увеличением их количества, а не повышени-

ем эффективности коммерциализации инновационных проектов. Таким образом, общий объем выручки, получаемой АУ «Технопарк-Мордовия», напрямую зависит от количества резидентов, работающих на его территории, и от количества осуществляемых ими инновационных проектов, что не является эффективным направлением развития коммерциализации высокотехнологичных проектов.

Проведенный анализ результатов коммерциализации высокотехнологичных проектов одного из резидента АУ «Технопарк-Мордовия» – ЗАО «Конвертор» – показал, что реализуемые инновации данного предприятия находятся на стадии внедрения на рынок (табл. 2).

Таблица 2

Результаты коммерциализации высокотехнологичных проектов компании-резидента ЗАО «Конвертор»

Показатели	ВЗП-31			СБП-1/1			ПП-ППЕТ		
	2014 г.	2015 г.	2016 г. (план)	2014 г.	2015 г.	2016 г. (план)	2014 г.	2015 г.	2016 г. (план)
Объем производства, шт.	40	52	51	32	67	72	245	420	450
Выручка, тыс. руб.	280	364	382	128	268	288	196	336	360
Валовая прибыль, тыс. руб.	42	54,6	57,3	17,9	42,9	43,2	29,4	50,4	54
Рентабельность продукции, %	3,2	4,3	4,4	3,4	4,5	4,4	5,1	5,6	5,6

Незначительные объемы производства и реализации, а также низкие темпы роста продаж высокотехнологических проектов ЗАО «Конвертор» ВЗП-31, СБП-1/1 и ПП-ППЕТ, несмотря на достаточно высокий уровень их рентабельности, не позволяют оценить результаты их коммерциализации как положительные.

Анализ использования инструментов и методов маркетинга при коммерциализации высокотехнологических проектов АУ «Технопарк-Мордовия» позволил нам выявить следующие недостатки:

1) несмотря на обширный спектр инструментов и методов маркетинга, применяемых АУ «Технопарк-Мордовия», широкое применение нашли лишь некоторые из них (проведение маркетинговых исследований, выставки, пиар-кампании);

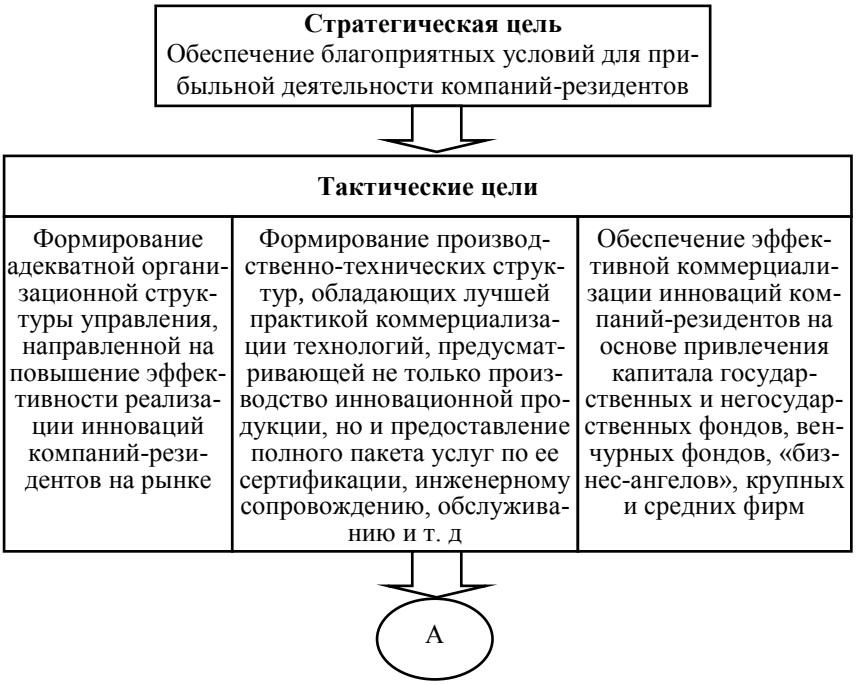
2) применение инструментов и методов маркетинга при коммерциализации высокотехнологических проектов используется для продвижения продукции АУ «Технопарк-Мордовия» в целом,

без учета особенностей отдельного резидента, в то время как маркетинговые инструменты и методы должны применяться избирательно и точечно;

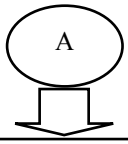
3) размытость и дублирование функций отдела маркетинга и отдела пиара и рекламы снижают общую эффективность использования инструментов и методов маркетинга при коммерциализации высокотехнологических проектов.

Проведенный анализ и выявленные недостатки позволили сформулировать и обосновать цели и задачи в области коммерциализации высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия».

Стратегической целью в области коммерциализации высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия» является обеспечение благоприятных условий для прибыльной деятельности компаний-резидентов. Достижение поставленной цели позволит в дальнейшем развивать инфраструктуру и материальную базу Технопарка, а также привлекать новых разработчиков высокотехнологических проектов (рисунок).



Цели и задачи в области коммерциализации высокотехнологичных проектов АУ «Технопарк-Мордовия»



Задачи		
– Совершенствование организационной структуры управления; – формирование маркетинговой информационной системы (МИС); – проведение мероприятий по развитию международной научно-технической кооперации участников технопарка; – масштабирование деятельности малых предприятий; – создание системы организационной, информационной, правовой, консалтинговой и иной поддержки малых инновационных предприятий, входящих в состав технопарка, созданных его участниками или связанных с ними; – обеспечение целевой подготовки и переподготовки квалифицированных кадров	– Развитие центра проектирования инноваций для технологического обеспечения производства прототипов инновационных продуктов для телекоммуникационных и электронных систем; – завершение формирования кластера развития нанотехнологий и наноматериалов Республики Мордовия; – развитие центра экспериментального производства	– Привлечение инвесторов через использование инструментов и методов маркетинга для продвижения бренда технопарка на региональный, национальный и глобальный рынок; – развитие уже существующих взаимоотношений с постоянными заказчиками и инвесторами, продвижение инновационных решений, модернизация решений, находящихся в эксплуатации; – использование отраслевых СМИ в качестве флагманов распространения информации о технологических новшествах, пилотных проектах и их результатах, связанных с деятельностью технопарка

Окончание

Механизм представляет совокупность взаимосвязанных элементов инновационного процесса, предполагающих воздействие субъектом управления (Управление коммерциализации АУ «Технопарк-Мордовия») на объект управления (высокотехнологичный проект) с целью изменения его состояния и процессных характеристик. Все этапы инновационного процесса в механизме координируются подразделением – Управлением коммерциализации.

Данный механизм представляет собой часть двухуровневой маркетинговой системы (стратегический и операционный уровень), внутри которой он выполняет функции маркетинга иннова-

ций, начиная с поиска идей для инновационного проекта и заканчивая выходом на рынки.

Мы предлагаем разделение блока маркетинга на две составляющие: маркетинговые исследования (относящиеся к уровню стратегического маркетинга) и комплекс маркетинга (уровень операционного маркетинга), что позволяет детализировать роль и значение маркетинга в данном механизме.

УДК 65.018

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЕЕ ВИДЫ И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ КЛАССИФИКАЦИИ

Ирина Валентиновна Романова
Олег Михайлович Куркин
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: i.v.romanova@rucoop.ru, oleg_kurkin@mail.ru

THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE: ITS TYPES AND MAIN FEATURES OF THE CLASSIFICATION

Irina Valentinovna Romanova
Oleg Mikhaylovich Kurkin
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются классификационные признаки, определяющие виды экономической эффективности деятельности предприятия. Дается краткая характеристика различных видов экономической эффективности деятельности предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: виды эффективности, классификационный признак, экономическая эффективность, социальная эффективность, эффективность ресурсов, эффективность затрат, абсолютная эффективность, мультипликационная эффективность.

The article deals with classification characteristics that determine the types of enterprise's economic efficiency. A brief description of enterprise's economic efficiency various types is given.

K e y w o r d s: types of efficiency, classification criterion, economic efficiency, social efficiency, resource efficiency, cost effectiveness, absolute efficiency, multiplication efficiency.

© Романова И.В., Куркин О.М., 2018

Основной категорией современной экономики, характеризующей достижение конкретных результатов экономическими системами, выступает эффективность их финансово-хозяйственной деятельности. Основной целью деятельности любого хозяйствующего субъекта является получение максимального финансового результата при снижении затрат, что обеспечивает ее результативность, экономичность и целесообразность. Для предприятий любых организационно-правовых форм свойственно стремление работать с максимальной отдачей, что заставляет внедрять наиболее эффективные методы управления бизнесом [2, с. 2].

В экономической литературе принято различать различные виды эффективности: результативность, экономичность и целесообразность. Под результативностью, как правило, принято понимать отношение достигнутого результата к поставленной цели, т. е. если результаты в большей мере соответствуют целям, значит и эффективность деятельности выше. Экономичность подразумевает отношение достигнутого результата к произведенным затратам, следовательно, если уменьшение затрат позволяет получить тот же результат, то эффективность деятельности выше. Под целесообразностью понимают отношение целей к насущным потребностям, то есть эффективность будет выше, если в большей мере будут решены насущные проблемы.

Существуют и другие классификационные признаки, определяющие виды экономической эффективности деятельности предприятия (таблица).

Классификация видов экономической эффективности деятельности предприятия

Виды экономической эффективности	Характеристика
	По полученному результату
Экономическая эффективность	Характеризуется увеличением прибыли, производительности труда, снижением себестоимости продукции, материалоемкости и трудоемкости производимой продукции
Социальная эффективность	Характеризуется улучшением условий труда, ростом благосостояния населения, увеличение продолжительности жизни
Социально-экономическая эффективность	Характеризуется получением максимального финансового результата при благоприятных социальных условиях
	По характеру затрат
Эффективность ресурсов	Характеризуется эффективностью использования различного рода ресурсов предприятия (трудовых, материальных, нематериальных и пр.)

Окончание

Виды экономической эффективности	Характеристика
Эффективность затрат	Характеризуется эффективностью использования различного рода затрат (капитальных, поточных, совокупных и пр.)
	По условиям оценивания
Реальная эффективность	Характеризуется отношением финансового результата к затратам по данных бухгалтерского (финансового) учета и отчетности
Условная эффективность	Характеризуется отношением финансового результата к затратам по проектных (плановым) данных
Расчетная эффективность	Определяется для оценки отдельных структурных подразделений
	По цели определения
Абсолютная эффективность	Характеризует общую ее величину, которую получает предприятие в результате своей деятельности за определенный промежуток времени
Сравнительная эффективность	Определяется путем сравнения возможных вариантов хозяйства и выбора лучшего из них
	По степени эффекта
Первичная эффективность	Характеризуется одноразовым эффектом от действия отдельных мероприятий
Мультипликационная эффективность	Характеризуется повторяющимся и умножающимся начальным эффектом на разных уровнях данного предприятия, а также распространяется на другие предприятия и организации

Для подавляющего большинства коммерческих предприятий доминирующим фактором их деятельности выступает экономическая эффективность, однако факторами второго, третьего и четвертого порядка являются социальная, техническая и экологическая эффективность.

Из комплекса четырех описанных типов рациональности принцип эффективности используется при оценке достижения всех целей, который включает в себя все четыре разновидности рациональности. На предприятии нужно принимать решения всегда с таким расчетом, чтобы с помощью имеющихся ограниченных средств обеспечить оптимальное достижение всех видов поставленных целей.

Естественно, что для любого субъекта хозяйствования получение максимальной прибыли является первостепенной целью, но при этом прочие цели (социальной, технической, экологической

и др.) также имеют важное значение. Для достижения поставленных целей должны быть определены и четко сформулированы конкретные тактические и стратегические задачи. Вместе с тем достижение тактических и стратегических задач возможно только при наличии прибыли от финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Политика поддержания экономической эффективности предприятия многогранна, но, на наш взгляд, она заключается во взаимодействии внутренних и внешних факторов, влияющих на нее, и в противодействии предприятия отрицательному влиянию рисковых ситуаций [1, с. 337].

Таким образом, приведенные положения позволяют раскрыть понятие трех разных видов эффективности:

1) эффективность хозяйственной деятельности предприятия – определяется полученным результатом, который отражает достижение целей развития и конкурентным успехом на рынке, представленным в виде объема реализованной продукции или эффекта и соотнесенным с величиной совокупных, примененных и потребленных ресурсов;

2) эффективность использования отдельных видов ресурсов – характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от хозяйственно-финансовой деятельности с соответствующей величиной ресурсов;

3) эффективность производства товаров – состоит в использовании минимального количества ресурсов для производства данного объема товаров и оказания услуг и в снижении расходов на единицу продукции, работ, услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Романова, И.В.* Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия / И.В. Романова, О.М. Куркин // Инновации в образовательном процессе: материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.). Саранск, 2017. С. 335–338.

2. *Романова, И.В*. Функциональный подход к анализу финансового состояния организации / Н.П. Любушин, И.В. Романова // Экон. анализ: теория и практика. 2006. № 6 (63). С. 2–5.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 658.155:330.33.01

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Ирина Валентиновна Романова
Алмаз Фаилевич Секаев
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: i.v.romanova@rucoop.ru, almaz1@bk.ru

FINANCIAL SUSTAINABILITY AS A FACTOR OF ENTERPRISE DEVELOPMENT UNDER ECONOMIC CRISIS CONDITIONS

Irina Valentinovna Romanova
Almaz Failevich Sekayev
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье определяются роль и особенности влияния финансовой устойчивости предприятия на его развитие в условиях экономического кризиса. Оцениваются влияние и значение финансовой устойчивости предприятий на экономическое развития России.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бизнес, финансовая устойчивость, развитие, стабильность, экономический кризис, финансово-хозяйственная деятельность, фактор, конъюнктура рынка.

The article determines the role and the specific features of the enterprise's financial stability on its development in the economic crisis conditions. The impact and the importance of the enterprises' financial stability on the economic development of Russia are assessed.

K e y w o r d s: business, financial stability, development, stability, economic crisis, financial and economic activity, factor, market conditions.

В настоящее время все хозяйствующие субъекты современного бизнеса ощущают на себе существенное влияние условий продолжительного экономического кризиса. Эти условия, сопровождающиеся резким ростом цен на все виды ресурсов, усилением энергетической зависимости экономики России от мировой экономики, спадом внутреннего и внешнего спроса на производимую продукцию и т. д., требуют от предприятий постоянного контроля экономической ситуации и оперативной оценки собственных сил и возможностей.

© Романова И.В., Секаев А.Ф., 2018

Современные условия требуют от компаний, действующих на рынке, своевременно выявлять рисковые ситуации и оперативно их предотвращать [2, с. 314]. Следовательно, сложившиеся условия диктуют субъектам хозяйствования правила игры на рынке. Для предприятия усложнился процесс достижения поставленных целей. Предприятия сталкиваются с большими преградами при достижении своих целей. Кроме этого, несовершенство управления устойчивостью на макро- и микроуровнях в сложившихся условиях усложняет процесс выхода из кризиса и обуславливает отставание в развитии экономики России.

Предпосылкой эффективного функционирования предприятия как активного участника рыночных отношений является его финансовая устойчивость, характеризующая способность финансовой системы предприятия адаптироваться к изменению условий функционирования.

В современных условиях предприятию особенно важно вовремя и адекватно реагировать на соответствующие внешние и внутренние факторы. В зависимости от конкретных условий и обстоятельств по силе воздействия факторы могут оказывать различное влияние на эффективность деятельности предприятия. Именно по этой причине совокупность факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия, необходимо систематизировать и классифицировать [4, с. 336].

Систематизируем факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия, по следующим признакам: месту возникновения (внешние и внутренние), времени действия (постоянные и переменные) и степени значимости (первичные и вторичные). К внешним факторам, воздействующим на эффективность деятельности предприятия, относят: общеэкономические, рыночные, общеполитические, демографические, экономические, технологические и пр. Предприятие не может оказывать прямого воздействия на внешние факторы, а внутренние напротив, зависят от уровня управления им. К внутренним факторам, определяющим эффективность деятельности предприятия относят: операционные, инвестиционные и финансовые. Операционные факторы включают: систему маркетинга предприятия, систему производственного менеджмента, ритмичности и слаженности производственного процесса, уровень автоматизации производства и т. д. [5, с. 336].

Инвестиционные факторы включают: систему инвестиционного менеджмента, фондовые портфели, инвестиционные ресурсы и т. д. Финансовые факторы объединяют: финансовый менеджмент, финансовую стратегию предприятия, структуру имущества и источников его формирования и т.д. [5, с. 336]. Наиболее информативным и достоверным источником оценки обеспеченности

экономического субъекта финансовыми ресурсами выступает бухгалтерская отчетность [3, с. 3].

В современных экономических условиях финансовая устойчивость служит важнейшей финансово-экономической характеристикой деятельности организации, экономической безопасности любого бизнеса в целом. Экономическая безопасность предприятия выступает основным показателем, характеризующим устойчивость, надежность и инвестиционную привлекательность предприятия, следовательно, при ее оценке необходимо принимать в расчет отраслевую принадлежность предприятия, форму собственности, конкурентную среду, ресурсный и кадровый потенциал [4, с. 340].

Современная система менеджмента, предполагающая профессиональный подбор квалифицированных кадров, надежных поставщиков и рентабельных инвестиционных проектов, выступает важнейшим преимуществом устойчивого развития бизнеса. Следовательно, субъекты финансово-устойчивого бизнеса, стабильно и без задержек выплачивает налоговые отчисления в бюджет, социальные взносы в фонды, заработную плату сотрудникам, дивиденды акционерам, что в свою очередь гарантирует возврат кредитов финансовым учреждениям, уплату процентов по ним. Таким образом, более высокий запас устойчивости бизнеса, обеспечивает определенные гарантии его экономической безопасности и минимизацию риска банкротства предприятия.

На сегодняшний день финансовая устойчивость предприятий имеет большое значение для экономического развития России [1, с. 97]. Одним из ключевых факторов является принятие единой методики оценки финансовой устойчивости предприятия. Это особенно важно в условиях учащения кризисных явлений в экономике всего мира и растущей необходимости обеспечения достоверной информацией всех участников финансового рынка. Первостепенная роль анализа финансовой устойчивости состоит в том, чтобы вовремя выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности предприятия. Необходимо разобраться в сложившейся структуре распределения активов и пассивов и найти резервы для улучшения финансового состояния предприятия.

Итак, основным условием не только выживания предприятия, но и его стабильного функционирования в динамических условиях хозяйствования является обеспечение финансовой устойчивости. В связи с этим предприятию необходимо принимать своевременные и тщательно спланированные меры по управлению кризисными явлениями субъекта хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* Управление финансовыми ресурсами в сельскохозяйственных кооперативных организациях // Финансы и бизнес. 2007. № 3. С. 94–100.

2. *Романова, И.В*. Актуальные проблемы анализа финансового состояния / И.В. Романова, И.В. Волгина // Реформирование образовательной среды: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потребит. кооп. России (Саранск, 30–31 марта 2016 г.). Саранск, 2016. С. 313–316.

3. *Романова, И.В.* Бухгалтерская отчетность как информационная база оценки инновационного потенциала предприятия [Электронный ресурс] / И.В. Романова, Е.В. Гудожникова, Т.В. Завьялова // Соврем. проблемы науки и образования. 2014. № 6. Режим доступа: http://www.science-education.ru/ru/article/viev?id=15412. Загл. с экрана.

4. *Романова, И.В.* Показатели оценки экономической безопасности предприятия / И.В. Романова, А.Ф. Секаев // Инновации в образовательном процессе: материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.). Саранск, 2017. С. 339–342.

5. *Романова, И.В*. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия / И.В. Романова, О.М. Куркин // Там же. С. 335–338.

УДК 65.015.14

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Светлана Михайловна Солдаткина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: SSM1509@yandex.ru

THE TIME MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION'S MANAGEMENT SYSTEM

Svetlana Mikhaylovna Soldatkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются сущность и содержание приемов и технологий тайм-менеджмента, с помощью которых можно повысить эффективность и продуктивность использования времени.

Ключевые слова: тайм-менеджмент, приемы и методики тайм-менеджмента, личное время, корпоративный тайм-менеджмент.

The article deals with the essence and content of the time management techniques and technologies, that help to increase the efficiency and productivity of time usage.

Keywords: time management, methods and techniques of time management, personal time, corporate time management.

В настоящее время довольно часто можно столкнуться с поня-

© Солдаткина С.М., 2018

тием «тайм-менеджмент». Поэтому, на наш взгляд, пора выяснить, что оно обозначает и в каких ситуациях используется. Если переводить каждую часть этого термина, то получится словосочетание «управление временем». Сущность этой практики состоит в том, чтобы так организовать свое время (и рабочее, и личное), чтобы ни одно из важнейших дел не осталось без должного внимания. Таким образом, тайм-менеджмент – это планирование времени с учетом всевозможных обстоятельств.

Актуальность тайм-менеджмента объясняется темпом современной жизни. Так, с развитием технологий жизнь любого среднестатистического человека начала двигаться во много раз быстрее. Это можно увидеть на простом примере делового письма: в середине XX в. доставка любой важной информации в письменном виде занимала немало времени. В XIX в. письма доставляются в течение пары секунд, и точно так же срочно требуют ответа. Поэтому увеличивается не только темп жизни, но и скорость мышления. Мышление человека нельзя сравнить с работой механизма, однако у них есть одно общее правило: чтобы управлять большой скоростью, нужен грамотный алгоритм действий, иначе настройки сбиваются и не дают ожидаемого эффекта.

Особую роль тайм-менеджмент играет на предприятии, где с недостатком времени сталкиваются все рабочие: от работников низшего звена до руководителя. Однако планирование времени в компании является более сложным процессом, чем организация личного дня. Каждый человек применяет методы, которые подходят конкретно ему и являются для него наиболее удобными. В случае с корпоративным тайм-менеджментом все обстоит гораздо сложнее. Нередка ситуация, когда руководитель не в состоянии справиться с организацией времени своего коллектива, а потому прибегает к помощи специалиста, который помогает предприятию в этом процессе. Сущность современного тайм-менеджмента для предприятия состоит в том, что его формирование направлено на эффективность взаимодействия всех подразделений компании и руководителей. Он предполагает использование локальных сетей и информационных технологий для общения, что значительно повышает экономию времени.

Основные задачи тайм-менеджмента можно сформулировать следующим образом:

– повышение эффективности своей деятельности;

– контроль за тем, что вы делаете и когда вы это делаете;

– анализ ежедневного распорядка своих дел и принятие мер по его оптимизации;

– изучение и совершенствование техники использования своего времени;

– умение избавляться от неэффективных в плане использования времени видов деятельности;

– рациональное планирование времени, благодаря чему самые важные дела будут выполняться в наиболее подходящее время и в требуемые сроки;

– грамотная организация не только рабочего, но и личного времени, что позволяет регулярно выделять необходимое время для отдыха [1].

Для реализации процессов и механизмов тайм-менеджмента на практике существуют специальные методики и технологии, которые можно использовать как в личном, так и в корпоративном тайм-менеджменте.

1. Технология «Помидор» – нужна для максимальной концентрации внимания. Ее применение включает ряд последовательных действий: четко формулируется задача, над которой необходимо работать; ставится таймер (можно в виде помидора) ровно на 25 мин; человек работает, не отвлекаясь ни на что, до звукового сигнала; короткий перерыв на 4–5 мин; следующий 25-минутный отрезок; после каждого шестого этапа устраивается длинный перерыв на 15–20 мин. Данный инструмент отлично подходит для решения одной задачи, на которой нужно полностью сконцентрироваться, например, написать отчет, составить макет дизайна сайта, перевести текст с английского языка.

2. Методика «Приоритетное планирование» – основана на матрице Эйзенхауэра. Представляет собой квадрант из четырех квадратов с двумя осями. По горизонтали матрица делится на «срочно» и «несрочно», по вертикали – на «важно» и «неважно». Каждой задаче присваивается приоритет на основе двух критериев (срочности и важности). Вариантов может быть всего четыре: A (важные срочные дела), B (важные несрочные дела), C (неважные срочные), D (неважные несрочные). Как метод приоритетное планирование использует матрицу Эйзенхауэра:

– расписываются текущие задачи в колонках A, B, C, D;

– выполняются задачи A (если они есть). Грамотное планирование предполагает, что срочных и важных дел должно быть как можно меньше. Задачи категории A могут стихийно появляться в течение дня. Поэтому и время на них нужно резервировать заранее;

– задачи из квадрата «C» перепоручите кому-то другому. Например, руководитель компании часто делегирует личному помощнику дела вроде забрать вещи из химчистки, забронировать столик в ресторане или заказать билеты на самолет;

– выполняются задачи из квадрата «B» – это основные дела, на которые расходуется максимум времени и сил;

– задачи из квадрата «D» можно выполнять после всех осталь-

ных либо игнорировать, в крайнем случае – использовать в качестве короткого отдыха на протяжении дня [2].

3. Метод «Альпы» – один из самых простых и наглядных инструментов тайм-менеджмента для планирования рабочего дня. Этапы: составляется список задач; расставляются приоритеты; рассчитывается время на выполнение каждой задачи и общую потребность во времени; сокращается итоговое число до 60 % всего дня; перепоручается другим все, что можно перепоручить; в конце дня контролируется выполнение и переносится все невыполненное на следующий день.

4. Метод Шваба. Этапы: записываются самые важные задачи; определяется и нумеруется последовательность их выполнения; осуществляется работа над решением задач в заданной последовательности; закончив работу над одной задачей, осуществляется проверка, не появились ли новые и не сместились ли приоритеты в пользу других; добавляются новые дела в список, соблюдая приоритетность; продолжается работа над задачами по мере убывания их важности.

Следует отметить, что переоценить значение тайм-менеджмента крайне трудно. Практика управления собственным временем важна как для крупных организаций, процессы работы которой сложны и обладают большим масштабом, так и для каждого отдельного человека, который стремится повысить эффективность своей работоспособности и уделять достаточно времени как работе, так и своей семье. Успешное планирование времени на работе и в личном пространстве – это и есть тот самый залог успеха, в поисках которого мы пребываем всю нашу жизнь.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Михайлова, О.Б.* Секреты тайм-менеджмента, или Практика управления временем [Электронный ресурс] // Психология и бизнес: [сайт]. [М.], 1992–2018. Режим доступа: https://psycho.ru/library/2797. Загл. с экрана.

2. *Capitalgainsru.* Блог об инвестициях и бизнесе «Капиталист» [Электронный ресурс]: [сайт]. [Б. м.], 2018. Режим доступа: http://capitalgains.ru. Загл. с экрана.

УДК 65.01:339.138

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПРОЦЕССОВ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Светлана Михайловна Солдаткина
Анна Андреевна Новокупцева
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: SSM1509@yandex.ru, Novokuptseva2017@mail.ru

THE RELATIONSHIP OF THE STRATEGIC ANALYSIS AND PROCESSES OF THE MARKETING STRATEGY DEVELOPMENT AT THE ENTERPRISE

Svetlana Mikhaylovna Soldatkina
Anna Andreyevna Novokuptseva
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются процессы формирования маркетинговой стратегии предприятия во взаимосвязи со стратегическим анализом отдельных ее этапов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: маркетинг, стратегия маркетинга, стратегический анализ, миссия, цель, маркетинг-микс.

The article deals with the processes of the enterprise's marketing strategy formation in the correlation with the strategic analysis of its individual stages.

K e y w o r d s: marketing, marketing strategy, strategic analysis, mission, purpose, marketing mix.

Любая компания создается для достижения определенных целей. Самыми распространенными для предприятия причинами для выхода на рынок являются возможность получения стабильного объема прибыли, стремление найти свою нишу, желание обеспечить узнаваемость торговой марки через конкурентные преимущества товара. Получить нужный результат в запланированные сроки помогает правильная стратегия маркетинга. Она выполняет достаточно много важных задач:

– определяет, насколько успешно будет развиваться бизнес;

– обусловливает степень охвата целевой аудитории;

– позволяет выбрать оптимальные методы продвижения продукции;

© Солдаткина С.М., Новокупцева А.А., 2018

– помогает соответствующим образом реагировать на изменения рынка;

– увеличивает эффективность действий, направленных на борьбу с конкурентами и др. [4].

Стратегия маркетинга является совокупностью определенных долгосрочных решений, предусматривающих постановку целей компании и выбор маркетинговых средств для их достижения.

Предпосылкой для разработки стратегии маркетинга является стратегический анализ текущего положения предприятия в окружающей среде и его маркетинговой деятельности, что соответствует первому шагу при формировании эффективной маркетинговой стратегии. Широко признанным методом, применяемым для стратегического анализа текущего состояния и прогноза будущего положения предприятия с помощью совместного рассмотрения факторов внешней и внутренних среды, является SWOT-анализ. Для обобщения информации в матрице SWOT-анализа помимо данных о слабых и сильных сторонах самой коммерческой организации фиксируют результаты диагностики факторов макро- и микросреды [2, с. 74].

Рассмотрим процессы стратегического маркетинга и сопутствующему ему стратегического анализа на примере конкретного предприятия. ООО «АКВАТОН РУС» было создано в 2003 г., когда открылся производственный комплекс в Московской обл., в 2006 г. было запущено производство литых изделий (мебельных раковин и кухонных моек), в 2011 г. ООО «АКВАТОН РУС» вошло в холдинг ROSA GRUP, являющийся мировым лидером в разработке, дизайне, производстве и продаже оборудования для ванных комнат. Широкий ассортимент продукции и большой набор дополнительных предметов, производство более 1 000 изделий различного дизайна и ценовой категории, представленность размерного ряда от 0,45 до 1,50 м, совместная работа с европейскими брендами, устойчивое развитие и новаторство способствовало тому, что ООО «АКВАТОН РУС» стало лидером на рынке мебели для ванных комнат, занимая долю в 18,6 %. В 2017 г. по результатам общенационального голосования бренд «АКВАТОН» был признан маркой № 1 в России, что служит показателем высокого доверия потребителей к производимой продукции.

Следующим шагом, предшествующим разработке стратегии маркетинга, является определение миссии и целей. В процессе анализа было установлено, что миссия ООО «АКВАТОН РУС» определена следующим образом: «Мы производим мебель, чтобы сделать вашу жизнь более комфортной», поэтому все подразделения организации осуществляют свою деятельность в соответствии с указанной миссией. Основной целью маркетинговой деятельно-

сти является сохранение лидирующих позиций организации на рынке мебели для ванных комнат за счет формирования предложения нужного товара по оптимальной цене в требуемое место и время с должным уровнем сервисного обслуживания.

Третьим шагом в процессе формирования системы стратегического планирования на предприятии является разработка комплекса маркетинга, с помощью которого возможно реализовать стратегию, включающего четыре составных элемента: товар, цена, коммуникации и сбыт. Стратегический анализ позволит оценить насколько эффективен маркетинг-микс предприятия. Основную деятельность ООО «АКВАТОН РУС» можно разделить на три основных направления: 1) работа с поставщиками и производство конкурентоспособной продукции; 2) работа с клиентами и продажа продукции; 3) учет финансовых средств организации.

Ассортиментный портфель организации насчитывает 53 мебельные коллекции. В каждую коллекцию входит стандартный набор позиций: зеркало или зеркальный шкаф, тумба под раковину, раковина, шкаф-колонна или полуколонна. Позиции могут составлять комплект и могут выступать самостоятельной независимой единицей. Одна коллекция может быть представлена в ассортиментных группах всего товарного ассортимента. Помимо этого, каждая коллекция выпускается в нескольких цветовых решениях и с разными вариантами установки: подвесном или напольном. Каждый год ООО «АКВАТОН РУС» выпускает от трех до семи новых коллекций на замену устаревшим моделям. Ширину товарного ассортимента характеризует наличие четырех ассортиментных групп, разделяющих весь ассортимент на размерные ряды:

1) мебель для больших ванных комнат с шириной раковины до 100 см;

2) мебель для средних ванных комнат с шириной раковины 75–95 см;

3) мебель для небольших ванных комнат с шириной раковины 62–70 см;

4) мебель для малогабаритных ванных комнат с шириной раковины 45–61 см.

Основной целью ценовой политики ООО «АКВАТОН РУС» в настоящее время является сохранение позиции лидера на рынке в условиях жесткой конкурентной борьбы, а также расширение клиентской базы. Стратегия ООО «АКВАТОН РУС» в области ценообразования направлена на увеличение оборота. Положительным аспектом ценовой стратегии ООО «АКВАТОН РУС» является то, что ассортиментный портфель предприятия представлен во всех ценовых сегментах рынка мебели для ванных комнат. Большую долю на рынке мебели для ванных комнат занимают средний сег-

мент, ниже среднего и экономсегмент. Самую большую долю ООО «АКВАТОН РУС» занимает в среднем сегменте – 29,5 %, наименьшая доля приходится на экономсегмент – 7,8, в премиумсегменте рынка доля организации составляет 11,9 %. По структуре продаж наиболее прибыльными для ООО «АКВАТОН РУС» являются средний и выше среднего сегменты, они дают предприятию около 80,0 % объема продаж, поэтому их можно определить как целевые сегменты. Пользуясь поддержкой мирового лидера в производстве оборудования для ванных комнат ROSA GRUP предприятие увеличило в последнее время цены на свою продукцию примерно на 10,0 %, тогда как у основных конкурентов наблюдалось повышение цены более чем на 20,0 %.

В условиях усиления конкурентного давления, в особенности увеличения значимости неценовых факторов конкуренции, предприятию недостаточно предложить доступный для целевых потребителей и удовлетворяющий их потребности продукт, чтобы успешно конкурировать. Предприятие должно особое внимание уделять качеству своей системы продвижения. Это доказывает необходимость использования доступного коммуникационного инструментария. Доминирующую долю в 38,0 % в системе маркетинговых коммуникаций организации занимает такой метод продвижения как фирменные стенды в торговых залах, так как большинство решений о покупке принимается именно на месте покупки товара и то, как оформлен стенд играет важную роль в принятии положительного решения о покупке. При условии, что торговые организации имеют торговое оборудование и не разрешают использовать другое, ООО «АКВАТОН РУС» применяет средство стимулирования – витрины (таблички, вывески и др.), доля данного метода продвижения составляет 20,0 % в структуре продаж. Еще один метод продвижения, который применяется для оформления мест продаж – это индивидуальные застройки, которые в силу своей дороговизны используется только для ключевых клиентов. Таким образом, 59,0 % расходов на продвижение в ООО «АКВАТОН РУС» приходится на оформление торговых залов, что свидетельствует о расширении представленности продукции предприятия в рознице. Для этих же целей ООО «АКВАТОН РУС» запустил акцию «Скидка на витрину» – 10 % скидки на выставочные образцы, 15 – скидки под расширение витрины, 25 % – скидки на выставочные образцы под замену конкурентов.

По мнению экспертов на выбор потребителя конкретных товаров в 45 % случаях влияют консультанты, 25 – Интернет, 15 – акции по стимулированию сбыта и только 15 % покупателей опирается на собственный опыт. Данная ситуация оправдывает то, что 25 % расходов на продвижение продукции ООО «АКВАТОН

РУС» приходится на промо-агентства, представители которых работают в торговых залах с покупателями. Важную роль в продвижении продукции ООО «АКВАТОН РУС» имеют мероприятия по стимулированию сбыта. Эффект от применения данного инструмента можно получить только в том случае, если акции направлены на все звенья и каналы сбыта: дистрибьютор, магазин, конечный покупатель. Для стимулирования дистрибьютора на предприятии активно проводится обучение персонала, мотивация за количественную и качественную представленность, мотивация за продажу установленного объема продукции. Для магазина – обучение персонала, мерчендайзинг, мотивация за закупку, мотивация за продажу. Для конечного покупателя – подарок за покупку, розыгрыш призов, скидки. Кроме указанных мероприятий ООО «АКВАТОН РУС» регулярно организует обучающие поездки на собственный производственный комплекс для знакомства со спецификой производства, проводит различные семинары, на которых обсуждаются текущие проблемы организации, возникшие проблемы и пути их решения.

ООО «АКВАТОН РУС» стремится к производству и сбыту востребованной продукции, а также оказанию качественных сервисных услуг. Реализацию продукции предприятие осуществляет через дистрибьюторов. ООО «АКВАТОН РУС» располагает широкой сетью дистрибуции в 89 регионах России, а также экспортирует продукцию. По региональной структуре объема продаж доминирует РФ, тем не менее доля экспорта составляет примерно 7,5 % от объема выручки. ООО «АКВАТОН РУС» реализует произведенную продукцию используя только канал прямого сбыта. В качестве клиентов ООО «АКВАТОН РУС» выступают оптовые и розничные торговые предприятия. Что касается внешнеэкономической деятельности, то в настоящее время продукция ООО «АКВАТОН РУС» реализуется только в страны СНГ, в перспективе предприятие планирует выход на страны дальнего зарубежья [1].

Продукция предприятия представлена практически во всех точках продаж (от гипермаркетов до строительных рынков, реализующих товары для строительства и ремонта. Толчком в развитии ООО «АКВАТОН РУС» послужил контракт с Leroy Merlin на вход в ассортимент Leroy продукции под торговой маркой «АКВАТОН» и начало продаж мебели, разработанной по заказу компании партнера, что отразилось на финансовых результатах предприятия.

Итоговым этапом в процессе разработки маркетинговой стратегии коммерческой организации является предварительная экономическая оценка стратегии и определение инструментов контроля за ходом ее реализации [3, с. 78].

Обобщив вышеизложенный материал, можно отметить, что от-

расль, в которой осуществляет свою деятельность ООО «АКВАТОН РУС», является сегментом с развитой конкуренцией. В таких условиях главным орудием конкурентной борьбы может стать эффективная стратегия маркетинга. Учитывая все сказанное, и принимая во внимание состояние конъюнктуры рынка перед ООО «АКВАТОН РУС» стоит задача разработки стратегии маркетинга с учетом внутренних возможностей и изменений во внешней среде, выявленных в процессе проведения стратегического анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. *АКВАТОН* [Электронный ресурс]: [сайт]. [М., 2018]. Режим доступа: http://www.aquaton.ru/. Загл. с экран.

2. *Звягинцев, В.Б.* Разработка маркетинговой стратегии предприятия и контроль над ее реализацией // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2017. № 1. С. 72–81.

3. *Ибрагимова, Р.С.* Стратегический маркетинг: учеб. пособие. Иваново: ИГУ, 2014. 560 с.

4. *Солдаткина, С.М*. Роль стратегического анализа в формировании стратегии коммерческой организации // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (26–27 апр. 2017 г., г. Саранск). Саранск, 2017. С. 282–285.

УДК 330.322.14:658.148

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Юлия Вячеславовна Четайкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: uchetajkina@rucoop.ru

THE ROLE OF THE STATE INVESTMENT IN THE ENTERPRISE STRATEGIC DEVELOPMENT

Yuliya Vyacheslavovna Chetaykina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Большое влияние на инвестиционное положение предприятия оказывают государственное регулирование инвестиционных процессов, внутренняя среда на финансовых рынках, наличие инструментов инвестирования, участие в сделках квалифицированных представителей, развитость инфраструктуры. Создание данного механизма планируется на основе Концепции развития финансового рынка

© Четайкина Ю.В., 2018

России до 2020 года. Правильное использование государственных инвестиций способствует развитию и модернизации производства, созданию инновационных технологий и возникновению новых идей, появлению молодых кадров, увеличению выпуска новых видов конкурентоспособных товаров на внутреннем и иностранных рынках. Вложение капитала в инновации может повлиять на экономический рост страны.

К л ю ч е в ы е с л о в а: инвестиционная политика, государственная поддержка, эффективная экономика, благоприятная инвестиционная ситуация, инновационное предприятие.

The state regulation of investment processes, the internal environment in the financial markets, the investment instruments availability, the qualified representatives' participation in transactions, the infrastructure development have a great impact on the enterprise's investment position. The creation of this mechanism is planned on the basis of the Concept of the Financial Market Development in Russia until 2020. The state investment's proper usage contributes to the production development and modernization, the innovative technologies creation and the new ideas emergence, the young personnel emergence, the competitive products new types increase in the domestic and foreign markets. The investing in innovation can affect a country's economic growth.

K e y w o r d s: investment policy, state support, effective economy, favorable investment situation, innovative enterprise.

В современном мире важным направлением экономических изменений становится применение государственного капитала для достижения больших результатов экономического развития и повышение ее эффективности. Экономическое развитие нашей страны сформированной в первом десятилетия XXI в. на сырьевом экспорте, становится неэффективным. Данная модель экономического развития имеет известные ограничения и риски. Для изменения положения экономики страны нужно формирование инновационной экономики.

Существенное влияние на инвестиционную ситуацию в обществе оказывают: государственное регулирование инвестиционных процессов, внутренняя среда на финансовых рынках, наличие инструментов инвестирования, участие квалифицированных представителей сделок, развитость инфраструктуры. А для инвесторов нужно создать такую положительную среду, чтобы могли формировать общую инвестиционную политику, основанного на рыночных отношениях с государственным регулированием и контролем. До 2020 г. планируется создать на основе Концепции развития финансового рынка России новый инвестиционный механизм. Правильное использование государственных инвестиций способствует развитию и обновлению производства, созданию инновационных технологий и использования новых идей молодых кадров, увеличения выпуска новых видов конкурентоспособных товаров, на внутреннем и иностранных рынках. Вложение капитала в инновации может повлиять на экономический рост страны. В России еще недостаточно полно развита инновационная инфраструктуры, также есть сомнения вложения у инвесторов капитала в региональ-

ную экономику, необходимо внесения изменения в экономику страны, технического и технологического обновления предприятий, а также недостаточно отраслевого финансирования сферы НИОКР. Таким образом возникает необходимость разработки комплексной государственной политики инвестирования отраслевой и производственной экономики, образования и научных идей.

В настоящее время Республика Мордовия проделывает большую работу по активизации инновационной деятельности. Одним из основных направлений инновационных проектов показана на примере создания технопарка в сфере высоких технологий, определяющего будущее Мордовии на многие десятилетия вперед. Для достижения хороших показателей в этой сфере требуется проводить ряд мероприятий по его улучшению. Нужно оказать поддержку малому и среднему бизнесу, мотивирование создателей новых идей и оказание им финансовой помощи.

В Республике Мордовия на сегодняшний день развивается высокими темпами не одно промышленное предприятие. Хотелось бы отметить стратегию развития ОАО «Сарекс», являющейся в России одним из крупнейших производителей экскаваторов на базе колесных тракторов ЮМЗ-6Кл/К, МТЗ80/82, ЛТЗ-60АБ/АВ. Предприятие испытывает на себе влияние различных факторов как внешней, так и внутренней среды, которые безусловно сказываются на формировании стратегического развития компании. К числу главных факторов можно отнести законодательную власть и инвестиционную политику государства.

Стратегия предприятия ОАО «Сарекс», направленная на увеличение выпуска продукции и расширение рынков сбыта, пользуется значительной государственной поддержкой.

Инновационный план предприятия предусматривает реализацию экспортоориентированной сбытовой стратегии. Главными задачами инновационной стратегии в области сбыта продукции является уход от посредников, создание собственной сбытовой сети, установление и поддержание баланса между внутренними и внешними продажами. В настоящее время более 85 % произведенной продукции уходит на экспорт и поставляется в 60 стран мира. Дилеры ОАО «Сарекс» находятся в таких странах мира, как Азербайджан, Алжир, Афганистан, Болгария, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Германия, Грузия, Египет, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Казахстан, Китай, Куба, Латвия, Литва, Марокко, Мексика, Молдова, Никарагуа, Норвегия, Пакистан, Польша, Россия, Румыния, Сербия, Словакия, Судан, Тунис, Туркменистан, Турция, Украина, Финляндия, Хорватия, Чехия, Швеция, Эстония, Эфиопия [1].

Маркетинговая стратегия и исследования ОАО «Сарекс» зани-

мает выставочно-ярмарочная деятельность, как на национальном, так и на международном уровнях, демонстрационных показах сельскохозяйственных технологий, выставках-показах техники, позволяющая знакомить потребителей техники с новыми моделями машин на их основе, а также устанавливать тесные деловые и торговые контакты. В связи с этим увеличивается рост объема реализации продукции и расширение рынков сбыта на протяжении последних лет.

В заключение следует отметить, что повышение объема инвестирования со стороны государства позволит более эффективно реализовать намеченные стратегические планы и проекты. Во многом достижения успеха стратегии объясняется умелым и грамотным руководством предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *САРЕКС*. Саранский экскаваторный завод: [сайт]. [Саранск]: Концерн «Тракторные заводы», 2014– . Режим доступа: www.sarex.ru. Загл. с экрана.

УДК 331.108

РОЛЬ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Татьяна Ивановна Чиранова
Юлия Андреевна Кулаева
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: tchiranova@rucoop.ru, yu.a.kulaeva@rucoop.ru

THE ROLE OF THE STAFF MANAGEMENT STRATEGY IN THE ORGANIZATION'S PERSONNEL POLICY

Tatyana Ivanovna Chiranova
Yuliya Andreyevna Kulayeva
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются понятие и виды стратегии управления персоналом, определяется ее роль в кадровой политики организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: стратегия, кадровая политика, организация, управление персоналом.

© Чиранова Т.И., Кулаева Ю.А., 2018

The article deals with the concept and types of the staff management strategy, its role in the organization's personnel policy is determined.
K e y w o r d s: strategy, personnel policy, organization, staff management.

В настоящее время кадровая политика организации в первую очередь предусматривает формирование стратегии управления персоналом. В научной литературе существуют различные подходы к определению понятия «стратегия управления персоналом».

По мнению А.Я. Кибанова под стратегией управления персоналом подразумевается управление формированием конкурентоспособного трудового потенциала организации с учетом происходящих и предстоящих изменений в ее внешней и внутренней среде, позволяющее организации выживать, развиваться и достигать своих целей в долгосрочной перспективе [2, с. 54].

О.Н. Громова считает, что стратегия управления персоналом – продолжительный результат в работе с персоналом, которая предполагает определение состава последовательности принимаемых решений для достижения системой управления персоналом поставленных целей. [1, с. 41].

Стратегия управления персоналом представляет собой разработанный комплекс действий по формированию высокопрофессионального и конкурентоспособного коллектива, способствующего развитию организации и достижению ее долгосрочных целей. При этом цели стратегического управления персоналом могут менять приоритет деятельности в зависимости от экономической целесообразности и ресурсных возможностей предприятия и развития персонала, значительный и долговременный эффект занятости.

Присутствие в организации четко разработанной стратегии управления персоналом означает, что привлечение сотрудников, использование и развитие кадров проводится не стихийно, а последовательно и продуманно, в соответствии с поставленными задачами, длительными целями развития организации.

Кадровая политика и стратегия управления персоналом – это взаимосвязанные элементы развития всей организации. Более того, можно смело говорить, что кадровая политика в системе стратегии управления персоналом играет основополагающую роль. Эффективное управление персоналом для решения основных производственных и экономических задач компании невозможно без четкой кадровой политики, основанной на современных тенденциях [3, с. 252].

Основными объектами кадровой политики принято считать:

– как всех сотрудников организации, так и каждого сотрудника в отдельности;

– условия оплаты труда в организации;

– структуру рабочего коллектива.

Выделяют несколько целей стратегического управления, на которые направлена кадровая политика любого предприятия:

– обеспечение организации кадрами с учетом перспектив ее развития;

– обеспечение взаимовыгодных условий для профессионального повышения качества персонала;

– проведение с руководящими кадрами работ, направленных на развитие лидерских качеств;

– обеспечение работы механизмов психологической поддержки сотрудников в случае внешних и внутренних изменений в организации.

В настоящее время особенно важными видами стратегий управления персонала организации являются:

– стратегия предпринимательства – такая стратегия управления персоналом используется организацией, которая планирует заниматься совершенно новым видом деятельности. Исходя из этого преимущество при найме на работу отдается молодым людям с высокой трудоспособностью, которые имеют навыки работать в трудовом коллективе, а также обладают способностью творчески мыслить;

– стратегия быстрого и динамичного роста организации – в данном виде стратегии, очень важна высокая профессиональная квалификация сотрудников организации. Соответственно такая стратегия управления персоналом отличается, прежде всего, стремлением к постоянному повышению квалификации сотрудников;

– стратегия прибыли – для такой стратегии типично стабильное улучшение управления персоналом для того, чтобы организация могла получить наивысший доход. Преимущество в данном случае будет, отдаваться высококвалифицированным кадрам, а система управления персоналом будет направлена на наиболее жесткий контроль деятельности сотрудников, а также на строгую дисциплину;

– стратегия ликвидации – если доходы организации резко падают, то данная стратегия управления персоналом будет считаться одной из самых важных видов стратегии. Здесь проводится оценка профессиональной пригодности сотрудников с тем, чтобы решить, кого следует уволить в первую очередь, и принимаются меры социальной защиты, чтобы максимально избежать сокращения штата;

– стратегия круговорота – подразумевает повышение профессиональной квалификации сотрудников путем переподготовки и ориентации на иной вид деятельности для решения новых поставленных задач, а также продвижение их по службе без дополнительного приема на работу новичков;

– стратегия инноваций – в данном случае организуется тесное сотрудничество работников между собой. Благодаря приобретен-

ным навыкам и умениям, сотрудники получают широкий диапазон карьерного роста и развития. Характерным признаком данной стратегии является аттестация, позволяющая провести анализ работы коллектива, оценить его трудовые достижения;

– стратегия повышения качества – основное внимание в данном случае уделяется качеству работы и трудовому процессу в целом.

Руководители в таких организациях стараются принимать как можно менее рискованные решения, высокую ценность имеет преданность и приверженность сотрудников компании. Для таких предприятий характерно формальное описание должностных обязанностей, высокая степень вовлеченности персонала в рабочий процесс, постоянное обучение сотрудников. В отношении к сотрудникам соблюдаются принципы социального равенства.

Для успешной реализации любой принятой в организации стратегии управления персоналом важно, чтобы мероприятия по разработанному плану выполнялись и активно поддерживались всем коллективом.

Стратегия управления персоналом предприятия нацелена на образование и развитие профессионального, сплоченного, лояльного коллектива, учитывающего миссию, цели организации, ее ресурсные возможности и позиционирование предприятия на рынке.

В заключение можно сделать вывод, что система стратегического управления персоналом считается построенной эффективно, если руководство в любой момент может ответить на вопросы:

– какое положение на рынке занимает сейчас организация;

– как развиваются сотрудники; соответствует ли кадровая политика стратегии, которой следует компания;

– что нужно предпринять, какое обучение провести, чтобы коллектив смог эффективно решать новые задачи, стоящие перед организацией?

Внедрение стратегии управления персоналом способствует построению более эффективной кадровой политики, учитывающей умения, навыки и возможность роста персонала исходя из целей организации. Все это имеет важное, значение для успешной деятельности организации, наряду с такими ключевыми факторами успеха как современные технологии производства, высококачественный продукт, новые способы исследования рынка и привлечение потребителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Громова, О.Н.* Формирование стратегии управления персоналом предприятия: дис. … д-ра экон. наук: 08.00.05. М.: ГУУ, 2014. 101 с.

2. *Кибанов, А.Я.* Основы управления персоналом: учеб. для вузов. М.: Инфра-М, 2012. 273 с.

3. *Мескон, М.* Основы менеджмента: пер. с англ. 3-е изд. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Вильямс, 2012. 672 с.

РОССИЙСКОЕ ГОСУДАРСТВО И ПРАВО: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И АЛЬТЕРНАТИВЫ РАЗВИТИЯ

УДК 336.221.24

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕЖИМА НАЛОГОВОЙ ТАЙНЫ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Елена Михайловна Кечайкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Людмила Михайловна Бояркина
Мордовский государственный педагогический институт им. М.Е. Евсевьева
E-mail: ekechaykina@list.ru, boyarkina82@mail.ru

LEGAL REGIME PECULIARITIES OF TAX SECRETS: THEORY AND PRACTICE

Yelena Mikhaylovna Kechaykina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Lyudmila Mikhaylovna Boyarkina
Mordovian State Pedagogical Institute named after M.E. Evseviev

В статье рассматриваются особенности правового регулирования правовых отношений в сфере защиты налоговозначимой информации. Правовой режим налоговой тайны имеет комплексный публично-правовой характер. Законодатель обеспечивает запрет доступа к налоговозначимым сведениям и меры по их защите от разглашения, чтобы не нарушить права налогоплательщиков и плательщиков страховых взносов. Проводится анализ нормативно-правовой базы и судебной практики в области защиты налоговой тайны.

К л ю ч е в ы е с л о в а: правовой режим, налоговая тайна, налогоплательщик, закон, налоговые органы.

The article deals with the legal regulation features of legal relations in the sphere of the tax-relevant information protection. The tax secrecy legal regime has a complex public-legal nature. The legislator ensures the prohibition of access to tax-relevant information and measures to protect them from disclosure, so as not to violate the taxpay-

© Кечайкина Е.М., Бояркина Л.М., 2018

ers' rights and insurance fee payers. The legal framework and jurisprudence on the protection of tax secrets are analyzed.
K e y w o r d s: legal regime, tax secret, taxpayer, law, tax authorities.

Правовой режим как одна из важнейших многозначных, межотраслевых и междисциплинарных категорий богата по своему содержанию. Это понятие широко применимо в различных областях научного знания и прочно вошло в юридическую терминологию. В целом правовой режим представляется неким порядком, комплексом средств правового регулирования, для которого характерна тесная взаимосвязь разных институтов права.

При этом категория правового режима – все еще одна из наименее изученных, поскольку отсутствует нормативное закрепление универсального понятия, характера правового режима.

Буквально термин «режим» в переводе с французского regime переводится как государственный строй, совокупность, средств, методов и способов осуществления власти; строго установленный распорядок жизни (труда, отдыха и т. д.); система обязательных норм, правил, требований, принципов, установленных для определенного вида деятельности; определенное состояние, положение, статус субъекта или объекта.

На основе анализа научных материалов, законодательства и судебной практики правовой режим представляется в широком смысле как установленный порядок, отражающий реально существующие общественные отношения в определенной сфере деятельности, нормативно закрепленный и обеспеченный совокупностью юридических средств. В узком понимании правовой режим предстает как комплекс, совокупность юридических средств, закрепленный в нормах права.

Наиболее полным представляется определение правового режима как особого порядка регулирования правоотношений при сочетании нормативно установленных юридических средств, направленного на реализацию основных целей правового регулирования, в том числе удовлетворение интересов субъектов права.

В целом отметим, что функционально под правовым режимом следует понимать определенный порядок регулирования, систему правил или систему регулирующего воздействия. В содержательном плане правовой режим – это инструмент регламентации прав и обязанностей всех участников определенных отношений.

Следует отметить, что особенно часто с установлением правовых режимов мы встречаемся в публично-правовой сфере. Это связано с преобладанием императивного метода правового регулирования конкретных правоотношений. Из этого следует, что правовой режим в большей мере предписывает, предопределяет,

нежели предоставляет субъекту право самостоятельно осуществить выбор в данном правоотношении [12, с. 113].

Для правового режима той или иной отрасли права будут являться характерными предмет регулирования (особый вид однородных отношений); метод правового воздействия (специфический способ юридического воздействия; отраслевой юридический инструментарий (отраслевые принципы); отраслевое законодательство.

Это означает, что правовой режим в общем виде отражает как целые отрасли, так и отдельные институты, часть однородных правоотношений, поскольку образуют особые и цельные с юридической стороны совокупности норм, в своем единстве обеспечивающие специфические порядки, режимы регулирования [13, с. 78].

Таким образом, универсально правовой режим следует понимать как некий порядок регулирования правоотношений, в котором сочетается комплекс правовых средств, при этом он сам является инструментом правового регулирования. В этой связи определение тайны предполагает ее рассмотрение не просто как неких сведений, а ее определенное состояние (правовой режим). Так закон охраняет информацию потому, что защищает интересы участников правоотношений по поводу тайны, так как она негативно может повлиять на мотивацию, поведение субъектов, не причастных к ней.

Следовательно, правовую природу тайны необходимо изучать во взаимосвязи и взаимообусловленности того, что есть информация, составляющая тайну и особенности ее правового состояния, т. е. ее правовой режим.

Особенностью правового режима тайны является состояние запрета доступа к информации за законном основании третьим лицам и меры по обеспечению ее защиты от разглашения. Именно в зависимости от совокупности интересов, отраслевой принадлежности и специфики содержания закрытые сведения (тайны) имеют различный режим правовой охраны.

По своей природе и назначению институт налоговой тайны имеет комплексный публично-правовой характер, направленный на защиту налоговым органом сведений, разглашение которых может нарушить права граждан и организаций.

Правовую основу института налоговой тайны составляет Налоговый кодекс Российской Федерации 1998 г. (НК РФ), определяющий специальный режим хранения и доступа к информации [1]. При этом Конституция РФ, Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации» закрепляют положение о том, что не подлежит ограничению доступ к информации, необходимой для реализации законных прав и обязанностей граждан, а

равно и организаций, что закреплено и в Определении Конституционного суда РФ [9]. Так, вопросы разглашения налоговой тайны регламентируются и Федеральным законом «Об исполнительном производстве» от 2 октября 2007 г., который предусматривает возможность передачи налоговым органом взыскателю в случае, оговоренном в п. 3 ст. 46 этого закона, необходимой информации о банковском счете должника, к которой, как указано выше судом, относится и информация о номере такого счета [11].

Необходимо отметить, что перечень сведений по НК РФ, составляющих налоговую тайну, является открытым. Законом закреплена возможность признания информации в отношении всех сведений или их части, полученных налоговым органом от налогоплательщика общедоступной. Такое право налогоплательщика регламентируется системой подзаконных актов, утверждаемых федеральным органом исполнительной власти по контролю и надзору в области налогов и сборов (ФНС) [4; 5; 6; 7; 8]. Согласно письму ФНС России от 23 мая 2013г. № АС-4-2/9355, существует перечень нормативных актов, относящих сведения к категории ограниченного доступа. Следовательно, налоговым органам при формировании выписок в соответствии с п. 3.1 ст. 100 НК РФ необходимо учитывать ограничения по разглашению сведений, относящихся к категории ограниченного доступа, установленные законодателем в конкретной ситуации.

Кроме установления объекта института налоговой тайны системой подзаконных актов [3] устанавливается перечень субъектов, т. е. должностных лиц, по роду деятельности имеющих доступ к сведениям, относящимся к налоговой тайне, а также порядок доступа к конфиденциальной информации налоговых органов [2].

Важным представляется определение Высшего арбитражного суда РФ, в котором указывается на то, что право обращения заявителя в инспекцию о предоставлении сведений об исполнении налогоплательщиком – потенциальном контрагенте своих обязательств по уплате налогов не является налоговой тайной [10].

В вопросе определения содержания налоговой тайны важно также регламентировать правоотношения, возникшие в результате разглашения налоговой тайны, что обусловлено сложностью установления и доказуемостью факта совершения правонарушения. Безусловно, это повысило бы кредит доверия со стороны налогоплательщиков (плательщиков страховых взносов) к деятельности системы налоговых органов.

В целом правовой режим тайны находит свое отражение в нормативном закреплении юридических средств, методов регламентации прав и обязанностей всех участников определенных отношений по отношению к информации ограниченного доступа. Право-

вой режим налоговой тайны законодательно закреплен и порождает соответствующие правоотношения, имеющие определенный предмет, субъектный состав, средства и методы ее защиты, находящие свою регламентацию в системе подзаконных актов федеральных органов исполнительной власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Налоговый* кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3824.

2. *Об утверждении* Порядка доступа к конфиденциальной информации налоговых органов [Электронный ресурс]: приказ МНС РФ от 3 марта 2003 г. № БГ-3-28/96. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. *Об утверждении* Перечня должностных лиц системы МВД России, пользующихся правом доступа к сведениям, составляющим налоговую тайну [Электронный ресурс]: приказ МВД России от 11 янв. 2012 г. № 17. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. *Письмо* Минфина России от 1 июня 2009 г. № 03-01-11/3-127 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. *Письмо* Минфина России от 13 апр. 2011 г. № 03-02-08/123 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. *Письмо* ФНС России от 20 окт. 2011 г. № ПА-3-12/3437 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. *Письмо* ФНС России от 27 окт. 2011 г. № ЕД-3-3/3522@ [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

8. *Письмо* ФНС России от 23 мая 2013 г. № АС-4-2/9355 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. *Определение* Конституционного суда РФ от 14 дек. 2004 г. № 453-О [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. *Определение* Высшего арбитражного суда РФ от 1 дек. 2010 г. № ВАС-16124/10 по делу № А27-25441/2009 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

11. *Решение* Высшего арбитражного суда РФ от 3 марта 2004 г. № 15527/03 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

12. *Родионов, О.С.* Механизм установления правовых режимов российским законодательством: дис. … канд. юрид. наук. Омск, 2001. 214 с.

13. *Шамсумова, Э.Ф.* Правовые режимы: теоретический аспект: дис. … канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2001. 186 с.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 336.221.24

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ДОСТУПА К СВЕДЕНИЯМ, СОСТАВЛЯЮЩИМ НАЛОГОВУЮ ТАЙНУ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Елена Михайловна Кечайкина
Ирина Юрьевна Сорокина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ekechaykina@list.ru, irasorokina1108@mail.ru

THE LEGAL REGIME OF ACCESS FOR TAX SECRETS COMPONENTS: THEORY AND PRACTICE

Yelena Mikhaylovna Kechaykina
Irina Yuiryevna Sorokina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются особенности доступа к налоговозначимой информации в соответствии с российским законодательством. Правовой режим доступа к налоговой тайне отличается сложным, нечетким характером и имеет различную ведомственную принадлежность. Проводится анализ нормативно-правовой базы и судебной практики в области обеспечения доступа и защиты сведений, составляющих налоговую тайну.

К л ю ч е в ы е с л о в а: налоговая тайна, режим доступа, налогоплательщик, налоговые правоотношения, налоговые органы, нормативно-правовые акты.

The article deals with access to tax-relevant information in accordance to Russian legislation. The legal regime of access to tax secrets is differed by a difficult, fuzzy character and has a different departmental affiliation. The legal framework and jurisprudence on access and protection of tax secret components are analyzed.

K e y w o r d s: tax secret, access regime, taxpayer, tax relations, tax authorities, legal and regulatory instruments.

Правоотношения, складывающиеся по поводу налоговой тайны, направлены на защиту прав и законных интересов налогоплательщиков, плательщиков страховых взносов в отношении налоговозначимой информации о нем.

Сведения, составляющие налоговую тайну могут существовать в виде документированной информации, электронного документа, электронного сообщения, схемы, рисунка, фотографии, полученных как на материальном носителе, так и по информационно-телекоммуникационной сети. При этом, не имеет существенного

© Кечайкина Е.М., Сорокина И.Ю., 2018

значения субъект, передавший налоговому органу сведения: сам налогоплательщик, налоговый агент, банк, эксперт, переводчик, свидетель, иной участник налоговых правоотношений или же иной орган государственной или муниципальной власти.

В институте налоговой тайны большую роль имеет определение доступа субъектов к такого рода сведениям и правовое обеспечение ее защиты. Утечка информации о налоговой тайне – это не только правонарушение в классическом понимании, но, как следствие, очень ценный на рынке товар: информация, представляющий большой коммерческий интерес. Не стоит забывать о коррупционных рисках, которые могут возникнуть в среде налоговых органов, а в случае обладания налоговозначимой информацией большим количеством государственных и муниципальных органов, то и в этой сфере.

К примеру, законодательство наделяет региональные и муниципальные финансовые органы правом получать необходимую информацию, необходимую для формирования и исполнения соответствующего бюджета. Однако такая информация не носит персонифицированный характер. В этой связи включение финансовых органов субъектов Российской Федерации и муниципальных финансовых органов в субъекты допуска к налоговой тайне, когда эти органы будут иметь право доступа к любым сведениям о налогоплательщике, для целей бюджетного процесса представляется избыточной, а для целей налогообложения - необоснованной. Это означает, что для формирования и исполнения соответствующих бюджетов финансовым органам не требуется обладать конкретной информацией о каждом налогоплательщике на основании принципа единства бюджетной системы [1].

На этом основании порядок взаимодействия между финансовыми органами субъектов Российской Федерации, муниципальными финансовыми органами и налоговыми органами определен постановлением Правительства РФ [5]. В нем определяются правила взаимодействия финансовых органов субъектов Российской Федерации и финансовых органов муниципальных образований с органами государственной и муниципальной власти для эффективного осуществления бюджетного процесса.

В целом в ст. 102 Налогового кодекса РФ (НК РФ) законодатель конкретизировал ряд субъектов, имеющих право на получение такого рода информации [2]. Но важно отметить, что, с одной стороны, этот перечень является закрытым, полным, субъект указан в единственном числе. Это означает, что некоторых субъектов можно конкретизировать. Например, налоговый орган и орган государственного внебюджетного фонда определяются по территориальной принадлежности налогоплательщика, таможенный орган –

по существу сделки или виду транспорта, перевозившего товар. С другой стороны, в ст. 102 НК РФ часть субъектов указана во множественном числе – органы внутренних дел, следственные органы, т. е. они выступают как бы неопределенными.

В совокупности это предопределило принятие в последние годы целой системы подзаконных актов, направленных на закрепление организационно-правовых методов защиты налоговой тайны в соответствии с новеллами в правовом институте налоговой тайны. И надо сказать, практика применения норм законодательства о налоговой тайне довольно сложна и разнообразна.

Итак, порядок доступа к конфиденциальной информации налоговых органов, государственных органов, органов местного самоуправления, организаций, уполномоченных лиц и других пользователей осуществляется в соответствии с федеральным законодательством на основании приказов, писем Минфина России и подведомственной ему ФНС России, а также правовых актов правоохранительных и следственных органов.

В постановлении суда находим положение, что предоставление налоговым органом соответствующих сведений органам следствия не может быть признано разглашением налоговой тайны. Это законное взаимодействие контролирующих и правоохранительных органов в пределах их компетенции [13]. При этом отсутствие единого систематизированного перечня лиц, представляющих те или иные структуры, перечисленные в ст. 102 НК РФ, четких регламентов и круга полномочий создают сложности и трудности в правоприменительной практике.

Так, ФНС России в связи с участившимися запросами управлений ФНС России по субъектам Российской Федерации о порядке предоставления сведений органам государственной власти и органам прокуратуры направило в территориальные подразделения письмо, отражающее только отдельные вопросы. Это не универсальный правовой акт, определяющий порядок доступа и предоставления информации, а разъяснения относительно конкретных случаев запроса сведений, в том числе составляющих налоговую тайну [9]. Однако, важно отметить, что вышеуказанный документ содержит и явно утратившую силу информацию, прямо противоречащую п. 7, 9–12 ст. 102 НК РФ [2].

Также очевидно несоответствие пункта рассматриваемого письма п. 9 ст. 7 ФЗ № 306 от 3 ноября 2015 г., согласно которому в рамках межведомственного информационного взаимодействия допускается запрос документов и (или) информации, содержащих сведения, составляющие налоговую или иную охраняемую законом тайну государственными и муниципальными органами [4].

Во многом нечеткость и неясность нормативно-правовых актов на

предмет предоставления информации, доступа к ней, осуществления запроса налоговозначимых сведений порождает принятие дополнительных временных инструкций. Например, в своем письме ФНС России дополнительно разъясняет порядок представления сведений, составляющих налоговую тайну по запросам должностных лиц государственных органов. По сути, это некое руководство при отсутствии перечня должностных лиц федеральных государственных органов, уполномоченных запрашивать указанные сведения [10].

Согласно п. 2 ст. 102 НК РФ налоговую тайну нельзя разглашать перечисленным органам, а также их должностным лицам и привлекаемым специалистам, экспертам. Можно предположить, что это организации, подведомственные ФНС России. Так, в целях совершенствования организационно-технического и информационного обеспечения деятельности ФНС России и ее территориальных органов распоряжением Правительства РФ создано ФКУ «Налог-Сервис» ФНС России с сетью филиалов по России и разработаны регламенты его деятельности [6; 7]. Виды деятельности филиалов ФКУ «Налог-Сервис» ФНС России в субъектах РФ отражены в документах, размещенных на официальном сайте ФНС России.

Рассматривая организационную часть обеспечения режима налоговой тайны, следует отметить, что принятие правовых актов Минфином и ФНС России часто определяется сложностью мотивированности запроса. Это означает, что все запросы о предоставлении сведений о налогоплательщике должны одновременно содержать определенные доводы и доказательства, опираясь на нормы права и отвечать признакам налоговой тайны. Кроме того, мотивированность запроса должна соответствовать требованиям режима налоговой тайны и сохранности сведений о налогоплательщике, в адрес которого направлен запрос.

Однако есть случаи, при которых разглашение налоговой тайны не может рассматриваться как нарушение. Так, возможность разглашения налоговой тайны допускается в соответствии с нормами ФЗ «Об исполнительном производстве» от 2 октября 2007 г. [3], что также отражено в судебной практике [11; 12].

Подводя итог, отметим, что субъектов – получателей сведений, составляющих налоговую тайну неопределенно много и при этом они имеют различную ведомственную принадлежность. Кроме того, их деятельность регламентируется несколькими федеральными законами. В совокупности это определяет необходимость принятия правового акта правительственного уровня, который конкретизировал бы общую норму ч. 3 ст. 102 НК РФ.

При этом защита сведений, содержащих налоговую тайну, названа в числе основных задач органов исполнительной власти в области контроля за соблюдением налогового законодательства и

поступления налогов и сборов, что закреплено в Концепции обеспечения собственной безопасности ФНС [8]. По сути, это документ, который указывает на неразрывную связь налоговой тайны со служебной.

Это означает, что налоговая тайна в узком понимании содержит сведения о налогоплательщике, плательщике страховых взносов, которые объективны и не зависят от решений должностных лиц. С другой стороны, служебная информация необходима для работы с налоговозначимыми сведениями, которые должностное лицо получает при осуществлении своих полномочий. Такие сведения связаны с организацией деятельности налоговых органов, органов, указанных в ст. 102 НК РФ, в целях выполнения задач, возложенных на них законом. И именно поэтому такая информация ограничена в распространении, хотя и носит несекретный характер.

В целом НК РФ (ст. 102) выделяет круг субъектов, имеющих доступ к сведениям, составляющим налоговую тайну, полномочия которых регламентируется широким перечнем федеральных законов и подзаконных актов соответствующих федеральных органов. При этом законодательная неопределенность перечня сведений, отнесенных к налоговой тайне и закрепление вместо него перечня субъектов, имеющих доступ к ней, порождает сложности в правоприменительной практике по вопросам организационных методов ее защиты, запросов на предоставление информации о налогоплательщиках и плательщиках страховых взносов третьим лицам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бюджетный* кодекс Российской Федерации: федер. закон РФ от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.

2. *Налоговый* кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон РФ от 31 июля 1998 № 146-ФЗ // Там же. Ст. 3824.

3. *Об исполнительном* производстве: федер. закон РФ от 2 окт. 2007 г. № 229-ФЗ // Там же. 2007. № 41. Ст. 4849.

4. *О защите* прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: федер. закон РФ от 26 дек. 2008 г. № 294-ФЗ // Там же. 2008. № 52, ч. 1. Ст. 6249.

5. *О порядке* взаимодействия органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления с территориальными органами федерального органа исполнительной власти, уполномоченного по контролю и надзору в области налогов и сборов: постановление Правительства РФ от 12 авг. 2004 г. № 410 // Там же. 2004. № 33. Ст. 3497.

6. *О создании* федерального казенного учреждения «Налог-Сервис» Федеральной налоговой службы (г. Москва): распоряжение Правительства РФ от 21 дек. 2011 г. № 2293-р // Там же. 2012. № 1. Ст. 221.

7. *Приказ* ФНС России от 25 февр. 2016 г. № ММВ-7-6/97@ [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

8. *Приказ* ФНС России от 9 нояб. 2011 г. № ММВ-7-4/738@ [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. *Письмо* ФНС России от 11 июня 2009 г. № МН-22-6/469@ [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. *Письмо* ФНС России от 31 авг. 2012 г. № ЕД-4-3/14509@ [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. *Постановление* Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 14 дек. 2010 г. по делу № А53-8277/2010 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
12. *Постановление* Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 9 нояб. 2009 г. по делу № А43-12945/2009-31-360 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
13. *Постановление* Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 19 июля 2011 г. № 17 АП-1737/201 l-АК [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 340.11

ЮРИДИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ КАК ОСОБОЙ ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВА

Сергей Борисович Котляров
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kandidatistorii@rambler.ru

LEGAL CHARACTERISTICS OF LAW ENFORCEMENT AS A SPECIAL FORM OF THE LAW

Sergey Borisovich Kotlyarov
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются различные подходы к определению понятия правоприменения как особой формы реализации права и раскрываются присущие ему особенности.
К л ю ч е в ы е с л о в а: юридические свойства, правоприменительная деятельность, реализация права, действие права.

The article reveals the issues related to various approaches to the definition of law enforcement, as well as the inherent properties of it as a special form of realization of law.
K e y w o r d s: legal properties, law-enforcement activity, implementation of law, law action.

Применение права на сегодняшний день остается единственной из всех распространенных форм юридической деятельности государства, которая обеспечивает претворение правовых норм в жизнедеятельности людей и общества, то есть имеет под собой практическое значение, от которой во многом зависит нормальное функционирование различных государственных структур, разви-

© Котляров С.Б., 2018

тие общества и его институтов, а также правовой системы в целом. Не является случайностью и то, что данному виду юридической деятельности всегда уделялось особо пристальное внимание в юридической науке и практике.

Правоприменение непосредственно связано с действием нормативно-правовых актов, логикой и структурой правовых норм и это не случайно, поскольку правоприменительная деятельность не может быть эффективной, если нормативно-правовые акты имеют слабое распространение в обществе, а изучение права и его государственно-властное претворение в жизнь являются областью исследования и предметом профессиональной деятельности узкого круга лиц.

На сегодняшний день органы государственной власти издают ежегодно огромный массив правовых актов. Уже данный факт заставляет детальнее взглянуть на возможные и уже возникшие проблемы в правоприменительной деятельности. Для правильного понимания и анализа различных вопросов правоприменения необходимо, прежде всего, выявить понятие правоприменения, рассмотреть и проанализировать стадии правоприменительного процесса, выявить правоприменительные акты и их разновидности, а также произвести анализ возможных объективных и субъективных причин возникновения юридических правоприменительных коллизий и пробелов в праве.

Данное обстоятельство имеет под собой наиболее важное для государства значение в вопросах регулирования существующих общественных отношений, посредством ведения правоприменительной деятельности. Кроме того, стоит отметить, что общественные отношения довольно разнообразны, и разрешение их должно происходить правовым способом, в противном случае могут возникать конфликтные ситуации, а также возможны несправедливость и беспорядочность. Поскольку право как один из главных регуляторов общественных отношений включает в себя наиболее практичные и эффективные методы воздействия, а также закрепляет равные возможности, субъективные права и юридические обязанности, именно правоприменительная деятельность, основанная на общепринятых принципах права, позволяет разрешить абсолютно любое юридическое дело законным и справедливым способом. В этой связи государство является самостоятельным и независимым гарантом прав и законных интересов субъектов общественных отношений от возможных посягательств и нарушений со стороны.

На современном этапе развития общества, выступающего в виде обособленной части единого целого и одновременно являясь зависимым элементом мирового сообщества, представляет собой сложную систему, в которой представлен разнообразный и многоуровневый состав индивидов, различающихся качествами соци-

ального, экономического, культурного порядка, а также обусловленными взаимодействием людей их общественными связями и отношениями. Естественно, общественные отношения должны быть урегулированы, упорядочены с целью создания цельного эффективного механизма, впитывающего в себя четкость и понятность, правильность и стабильность. Именно таким универсальным регулятором общественных отношений выступает право, которое обладает всеми необходимыми свойствами основного социального регулятора.

Право в своем ценностном понимании имеет способность оказывать влияющее воздействие на сознание и волю субъектов общественных отношений. Это обусловливает появление механизма действия права [1, с. 88]. Учитывая данное обстоятельство, представляется, что право имеет активное творческое начало и действует в сфере законодательной деятельности, поскольку изменяет и пронизывает своим действием социальную среду, а также определяет направления и формы реализации поведения индивидуумов, как основных участников общественных отношений. Политические и экономические преобразования, происходящие в настоящее время в России, так или иначе, имеют своей целью формирование развитого гражданского общества [2, с. 9].

Представляется логичным рассматривать государство, в лице своих государственных органов и должностных лиц, оно выступает как создатель норм права, а также как участник общественных отношений, соблюдающий данные нормы права, а граждан – как субъектов, обязующихся соблюдать правовые предписания в своих действиях при осуществлении права. Результатом данного положения будет являться установление социального порядка, а рассмотрение его через призму права – правопорядка.

Следовательно, принятие законов, а говоря конкретнее, формулирование и закрепление в них соответствующих правовых предписаний, является достаточно трудным, с одной стороны, и полезным делом – с другой. Тем самым они реализуют различные требования, содержащиеся в общественных отношениях по объективным обстоятельствам и естественным условиям времени и места, поскольку они вытекают из самой социальной природы.

В науке теории государства и права принято выделять две основные формы применения права: правоохранительную и оперативно-исполнительную. Каждая из них имеет обособленные содержание и смысл, а также преследует соответствующие цели и направлены на решение определенных задач [3, с. 54].

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что указанная дефиниция с одной стороны является как многофункциональной, так и конкретизированной и адаптированной для жизненных ситуаций

практического уровня реализации. Таким образом, правоприменение представляет собой властную, организационно-правовую форму функционирования государства в лице уполномоченных органов по разрешению конкретного юридического дела посредством претворения правовых предписаний в жизнь.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Видманкин, А.П.* К вопросу о понятии и юридических свойствах правоприменения как особой формы реализации права // Вестн. Рос. ун-та коо. 2017. № 1(27). С. 87–91.

2. *Киварина, М.В.* Гражданское общество: понятие, сущность и структурные особенности // Труды института бизнес-коммуникаций / под общ. ред. М.Э. Вильчинской-Бутенко. СПб.: Изд-во СПбГУПТД, 2017. С. 9–14.

3. *Кириллова, Е.А.* Правовой статус органов внутренних дел в Российской Федерации: учеб. пособие / под ред. Р.А. Курбанова. М.: Изд-во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. 102 с.

УДК 342.7(470+571)”312”

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРАВ И СВОБОД ЛИЧНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Олег Викторович Кукушкин
Сергей Борисович Котляров
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ovkuk@mail.ru, kandidatistorii@rambler.ru

RIGHTS AND PERSONAL FREEDOMS DEVELOPMENT PROBLEMS IN THE MODERN RUSSIAN FEDERATION

Oleg Viktorovich Kukushkin
Sergey Borisovich Kotlyarov
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье затрагиваются современные проблемы реализации на практике прав и свобод личности в России, а также вопросы содержания и сущности Конституции РФ, ее значения для развития российского государства и общества. Авторы рассматривают Конституцию как микромодель общества, его юридический каркас, в рамках и на основе которого функционирует механизм государственной и муниципальной власти, обеспечиваются права и свободы личности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: права и свободы личности, правовое государство, гражданское общество, политика, идеология.

In the article modern problems of realization of the rights and personal freedoms in

© Кукушкин О.В., Котляров С.Б., 2018

practice in Russia, and also questions of maintenance and essence of the Constitution of the Russian Federation, its value for Russian state and society development are affected. Authors consider the Constitution as a society micromodel, its legal framework, within and on the basis of which the state and municipal authority mechanism function, the personal rights and freedoms are provided.

K e y w o r d s: personal rights and freedoms, legal state, civil society, policy, ideology.

Философы, юристы, политологи, журналисты много внимания уделяют изучению необходимости создания и совершенствования гражданского общества в России. В Конституции Российской Федерации 1993 г. отражены основополагающие и фундаментально образующие аспекты правового статуса личности. Ее концепция отражает взаимоотношения человека и государства, в отличии от концепции построения коммунистического строя отражающейся в конституциях периода СССР.

Классовый принцип считался важнейшим в создании социалистической доктрины государственно-правового управления. Наглядное выражение и законодательное закрепление классовый принцип получил в первой Конституции 1918 г.: практически все права и свободы были предоставлены только трудящимся (т. е. за рабочими и крестьянами). Все остальные слои общества в той или иной степени были признаны эксплуататорскими и чуждыми элементами нового революционного государства. В Конституции РСФСР 1925 г. указанная норма права была подтверждена и провозглашена, последующие основные законы государства реструктурировали эти основы, но сущностное и содержательное в их характеристике оставалось незыблемым.

Основываясь на принципах советских конституций можно сделать вывод о том, что гражданам СССР предоставлялось право реализации своих прав и свобод только в пределах социалистической идеологии. Классово-идеологический подход к правам людей привел к подавлению личности. Провозглашалось принудительное навязывание социалистических ценностей человеку, не признавалось элементарного права на свободу мысли, а тем более ее выражение публично.

Конституция Российской Федерации 1993 г. закрепила в своей основе принцип идеологического и политического многообразия, права и свободы в равной степени были предоставлены всем гражданам, признается и охраняется право каждого человека не только иметь различные идеологические и политические взгляды, но и свободно пропагандировать их в рамках законодательства. Необходимо отметить, что понятие «права человека» характеризует обязательное наличие неотъемлемости прав личности, признание частной жизни и охрана этих прав со стороны государства и общества в целом.

В большинстве современных исследований вышеуказанная точка зрения преобладает [1; 2; 3]. Нормы Конституции РФ 1993 г. преимущественно адресованы человеку и гражданину, причем направленность к гражданину РФ имеет отношение к тем правам, которые следуют из принадлежности человека к гражданству государства. Важнейшая и основополагающая черта действующей, конституционной концепции прав личности проявляется в признании субъектами прав и свободы индивидуально для каждого конкретного индивидуума. В социалистической концепции основным являлся постулат об интересах коллективного субъекта, который возводился в ранг преимущества социалистического строя (коллективный интерес превыше единоличного интереса). Современная российская концепция прав человека провозглашает, что коллективность не трактуется как созданная на единомыслии, а также приверженности единой господствующей идеологии. В качестве господствующей идеологии выступает тезис о прерогативе прав личности и индивида над государственными интересами и отвергается концепция политического единства интересов всех граждан страны.

В качестве отличительной характеристики новой конституционной концепции прав личности выступает тезис отрицания принципов приоритета интереса государства перед интересами человека. В качестве обоснованности этого принципа выступает утверждение о том, что государство самостоятельно и в одностороннем порядке выражает как общественные, так и личные интересы личности. Сторонники такого подхода придерживались мнения, что человек, так же как и общество в целом, не руководствуется одними интересами, которые совпадают и в политическом плане и в идеологическом. В стране с всеобщим огосударствление интерес личности полностью подконтролен интересу государства, а значит и общества в целом, т. е. достижение всеобщего интереса государства – это и есть суть существования каждого гражданина страны.

В качестве отправной идеи современного российского государственного устройства выступает тезис признания интересов личности, ее прав и свободы высшей ценностью для государственного аппарата власти в целом. В таком аспекте государство уже не является ассоциацией, которая охватывает все общество. Основополагающие права и свободы личности неотчуждаемы и принадлежат гражданам с момента рождения. Они полностью соответствуют международным стандартам в области права. В ч. 3 ст. 46 Конституции РФ провозглашается, что любой человек может обратиться за защитой своих прав и свобод в международные органы власти, которые вправе защищать данные требования, но к такой возможности стоит обращаться когда все средства в рамках внутригосударственного аппарата власти не привели к решению проблемы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что права человека не имеют границ ни территориально, ни национально: защита, признание, соблюдение этих прав не является только внутренней обязанностью того или иного государства. Права человека на протяжении длительного периода времени стали предметом международного регулирования. В такой постановке вопроса понятие «права человека» представляет собой общеисторическую и общекультурную ценность, выступая в качестве нравственной основы любого современного общественного образования. Различие между провозглашением прав и свобод человека и гражданина и их реализацией на практике является основной современной проблемой всех демократических государств мира.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Киварина, М.В.* Гражданское общество: понятие, сущность и структурные особенности // Труды института бизнес-коммуникаций / под общ. ред. М.Э. Вильчинской-Бутенко. СПб.: Изд-во СПбГУПТД, 2017. С. 9–14.

2. *Кириллова, Е.А.* Правовой статус органов внутренних дел в Российской Федерации: учеб. пособие / под ред. Р.А. Курбанова. М.: Изд-во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. 102 с.

3. *Правосудие* в системе применения права / О.В. Кукушкин, Ю.И. Каргин, С.Б. Котляров, Е.А. Чичеров // Инновационный подход в решении проблем современности: теория, методология, практика / под ред. Г.Ю. Гуляева. Пенза: Наука и Просвещение, 2016. С. 53–63.

УДК 342.846.4

РОЛЬ ИЗБИРАТЕЛЬНЫХ КОМИССИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИИ ВЫБОРОВ

Татьяна Юрьевна Пяткина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: t.yu.pyatkina@rucoop.ru

THE ELECTION COMMISSIONS ROLE IN ELECTIONS ORGANIZATION AND CONDUCT

Tatyana Yuryevna Pyatkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается роль избирательных комиссий в организации и проведении выборов в Российской Федерации. Проанализированы нормы действую-

© Пяткина Т.Ю., 2018

щего федерального и регионального избирательного законодательства и сложившаяся практика его реализации.
Ключевые слова: выборы, избирательные комиссии, предвыборная агитация, регистрация кандидатов, голосование.

The article considers the election commissions role in elections organization and conduct in the Russian Federation. The norms of the current federal and regional electoral legislation and the current practice of its implementation are analyzed.
Keywords: elections, election commissions, pre-election campaign, registration of candidates, vote.

Избирательные комиссии представляют собой органы, основной задачей которых является содействие реализации избирательных прав граждан и обеспечение конституционного принципа народовластия.

Система избирательных комиссий, действующих в России, закреплена в ст. 20 Федерального закона от 12 июня 2002 г. № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» [1]. Возглавляет систему избирательных комиссий Центральная избирательная комиссия Российской Федерации. Она обеспечивает эффективность деятельности всей системы избирательных комиссий и оказывает определяющее влияние на электоральную жизнь субъектов РФ через их избирательные комиссии. В свою очередь, в субъектах Российской Федерации действует своя система избирательных комиссий, включающая в себя избирательную комиссию субъекта РФ, избирательные комиссии муниципальных образований, окружные, территориальные и участковые комиссии. Их основное предназначение –обеспечение действительного и непосредственного выражения воли народа в ходе проведения выборов.

Система избирательных комиссий субъектов РФ устанавливается региональными законами. Так, в Республике Мордовия, система избирательных комиссий на выборах депутатов законодательного (представительного) органа установлена Законом РМ от 27 июня 2006 г. № 41-З «О выборах депутатов Государственного Собрания Республики Мордовия» [2]. Согласно ему подготовку и проведение выборов осуществляют Центральная избирательная комиссия РМ, окружные, территориальные и участковые избирательные комиссии.

Организация и порядок проведения выборов представляют собой совокупность ряда избирательных процедур и действий, среди которых: назначение даты выборов, образование избирательных округов, избирательных участков, составление списков избирателей, выдвижение кандидатов (списков кандидатов) и их регистрация, информирование избирателей и проведение предвыборной агитации, голосование и определение результатов голосования, подведение итогов выборов.

Рассмотрим роль избирательных комиссий (на примере избирательных комиссий субъектов) на различных этапах избирательного процесса.

На этапе назначения даты выборов избирательные комиссии как правило не принимают участия. Лишь в случаях, когда законодательный (представительный) орган не выполняет своей обязанности по назначению даты выборов депутатов или высшего должностного лица субъекта РФ, выборы назначаются избирательной комиссией субъекта.

Следующим этапом организации выборов является образование избирательных округов. Избирательные комиссии субъектов определяют схему одномандатных и (или) многомандатных избирательных округов для проведения выборов в регионе.

Основополагающей задачей избирательной комиссии субъекта является обеспечение всеобщности избирательного права. В этой связи главной обязанностью избирательных комиссий является качественный учет избирателей и включение в регистр избирателей всех лиц, которые обладают правом избирать. Активное участие здесь принимают участковые избирательные комиссии, в чьи функции входит выверка и уточнение списков избирателей.

Одно из важных полномочий избирательных комиссий состоит в совершении действий по регистрации (отказу в регистрации) кандидатов и (или) списков кандидатов. Общий порядок регистрации установлен федеральным избирательным законодательством и более детально пописан в регламентах соответствующих избирательных комиссий.

Избирательные комиссии обладают весьма широкой свободой усмотрения при решении вопроса о регистрации или отказе в регистрации кандидатов (списков кандидатов). В тоже время их решения должны быть обоснованными и мотивированными, поскольку они могут быть обжалованы в суде. Так, в период избирательных кампаний по выборам, прошедшим на территории Республики Мордовия в единый день голосования 18 сентября 2016 г. судебными органами было рассмотрено 11 дел по искам об обжаловании решений избирательных комиссий об отказе в регистрации: 1 – по выборам в Государственную Думу Российской Федерации, 6 – по выборам в Государственное Собрание Республики Мордовия, 4 – по выборам в представительные органы местного самоуправления. При этом в пяти случаях основанием для отказа в регистрации кандидата было сокрытие сведений о судимости, а в шести других – нарушение процедуры сбора подписей избирателей в поддержку выдвижения кандидата [3, с. 20–21]. Все решения избирательных комиссий были оставлены без изменений.

Избирательные комиссии осуществляют информирование из-

бирателей о ходе подготовки и проведении выборов, о сроках совершения отдельных избирательных процедур, о кандидатах, местах голосования и т. п. Также к числу полномочий избирательных комиссий относится контроль за соблюдением установленного порядка проведения предвыборной агитации всеми участниками избирательного процесса. При выявлении нарушений, избирательные комиссии принимают необходимые меры по их устранению.

На избирательные комиссии субъектов РФ возложены обязанности по обеспечению единого порядка голосования на выборах, подсчета голосов, подведения итогов, определения результатов выборов и их обнародование.

Особую роль в период проведения выборов избирательные комиссии субъектов играют в обеспечении соблюдения избирательных прав граждан. Они рассматривают жалобы (заявления) граждан о нарушениях избирательного законодательства. Например, Центральной избирательной комиссией Республики Мордовия в период избирательных кампаний по выборам, прошедшим на территории республики 18 сентября 2016 г. было рассмотрено 74 жалобы, из них 33 жалобы на действия (бездействие) избирательных комиссий, 17 – о нарушении порядка проведения предвыборной агитации, 24 – по иным нарушениям избирательного законодательства. Из всех рассмотренных жалоб изложенные в них факты нашли свое подтверждение лишь в четырех случаях [3, с. 9].

В целом, подводя итог, отметим, что деятельность избирательных комиссий субъектов имеет особое значение на всех стадиях организации и проведения выборов. Избирательные комиссии обладают достаточными полномочиями и способны в полной мере обеспечить свободу выдвижения кандидатов, качественный учет избирателей, условия для свободного волеизъявления граждан в ходе голосования и достоверное определение результатов выборов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Об основных* гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации: федер. закон от 12 июня 2002 г. № 67-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 2002. № 24. Ст. 2253.

2. *О выборах* депутатов Государственного Собрания Республики Мордовия: закон РМ от 27 июня 2006 г. № 41-З // Изв. Мордовии. 2006. 28 июня.

3. *Сборник* по обобщению практики рассмотрения избирательных споров в Республике Мордовия. Электоральная статистика / ЦИК РМ. Саранск, 2017. 165 с.

УДК 329:342.8(470.345)

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПАРТИИ КАК СУБЪЕКТЫ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА (на примере Республики Мордовия)

Лариса Николаевна Свешникова
Нина Юрьевна Рекшинская
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: egor751348@yandex.ru, nina.rekshinskaya@mail.ru

POLITICAL PARTIES AS SUBJECTS OF THE ELECTORAL PROCESS (on the example of the Republic of Mordovia)

Larisa Nikolayevna Sveshnikova
Nina Yuryevna Rekshinskaya
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассматриваются особенности участия политических партий в избирательном процессе. В частности, анализируются данные по Республике Мордовия в исследуемой сфере.

К л ю ч е в ы е с л о в а: политическая партия, избирательный процесс, выборы.

Features of the political parties' participation in the electoral process are considered. In particular, the data on the Republic of Mordovia in the study area is analyzed.

K e y w o r d s: political party, electoral process, elections.

В системе общественных негосударственных организаций политические партии занимают центральное место. Они являются посредниками между обществом и государством, а также лоббируют интересы граждан в рамках осуществления государственной власти. Конституция Российской Федерации содержит две статьи, определяющие положение политических партий в государстве. Это ст. 13, закрепляющая существование в Российской Федерации идеологического, политического многообразия и многопартийности, определяющая условия создания и дальнейшего функционирования общественных объединений, в том числе политических партий, и ст. 30, которая закрепляет право на объединение, а также гарантирует свободу деятельности общественных объединений [1]. Детально статус политических партий урегулирован в Федеральном законе «О политических партиях». В соответствии с ним одной из основных целей

© Свешникова Л.Н., Рекшинская Н.Ю., 2018

политических партий является участие в выборах посредством выдвижения кандидатов или списков кандидатов [2].

Федеральным законом «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» установлена возможность участия в выборах соответствующего уровня в качестве избирательного объединения, как в целом политической партии, так и ее регионального отделения или иного структурного подразделения, имеющих право принять участие в выборах соответствующего уровня [3].

Особую актуальность данная тема приобрела в свете проведенной либерализации законодательства о политических партиях, связанной с уменьшением минимального количества членов политических партий и упрощением процедуры их регистрации. В соответствии с законом о политических партиях партия должна иметь региональные отделения не менее чем в половине субъектов РФ, а численность ее членов должна быть не менее 500. Однако минимальная численность членов партии региональных отделений законом не устанавливается. Так, в РМ функционируют региональные отделения политических партий численностью всего 4 чел. («Гражданская позиция», «Союз Горожан», «Народная партия России», «Народный альянс», «Против всех», «Партия родителей будущего» и др.) [6]. Таким образом, следствием снижения требований к политическим партиям явилось резкое увеличение их числа. На сегодняшний день в РФ зарегистрировано 67 партий, 64 из которых предоставлено право на участие в выборах [5]. В РМ зарегистрированы региональные отделения 41 политической партии.

Первоначально на уровне субъектов РФ на выборах применялась мажоритарная избирательная система. Но п. 16 ст. 35 закона об основных гарантиях избирательных прав установил, чтобы часть мандатов в представительном органе распределялась между списками кандидатов, выдвинутыми избирательными объединениями, пропорционально числу голосов избирателей, полученных каждым из списков кандидатов. Изначально требование было не менее 50 % депутатских мандатов, но впоследствии это количество было уменьшено до 25 %. Согласно Закону РМ «О выборах депутатов Государственного Собрания Республики Мордовия» [4] выборы депутатов Госсобрания РМ проводятся по смешанной избирательной системе. 24 депутата избираются по одномандатным избирательным округам, 24 – по республиканскому избирательному округу. Ст. 33 указанного закона закрепляет, что избирательное объединение, определяя порядок размещения кандидатов в республиканском списке кандидатов, разбивает его на общереспубликанскую часть и на 24 региональные группы кандидатов, каждая из которых соответствует территории одного одномандатного избирательного округа.

Таким образом, политические партии представляют собой неотъемлемую составляющую механизма народовластия в России. На сегодняшний день выработана эффективная стратегия развития института политических партий. В то же время дальнейшее развитие содержания конституционных основ участия политических партий в избирательном процессе представляется необходимым.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Конституция* Российской Федерации: [принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г.] // Собр. законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.

2. *О политических* партиях: федер. закон: [от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ] // Там же. 2001. № 29. Ст. 2950.

3. *Об основных* гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации: федер. закон: [от 12 июня 2002 г. № 67-ФЗ] // Там же. 2002. №24. Ст. 2253.

4. *О выборах* депутатов Государственного Собрания Республики Мордовия: закон РМ: [от 27 июня 2006 г. № 41-З] // Изв. Мордовии. 2006. 28 июня.

5. *Министерство* юстиции Российской Федерации [Электронный ресурс]: [сайт] / М-во юстиции РФ. М., 2003–2018. Режим доступа: http://minjust.ru/ru/obshchie-polozheniya-685

6. *Центральная* избирательная комиссия Республики Мордовия [Электронный ресурс]: [сайт] / ЦИК РМ. Саранск, 2011– . Режим доступа: http://www. mordov.vybory.izbirkom.ru/region/mordov?action=show&vrn=2132000677161&region=13&prver=1&pronetvd=1. Загл. с экрана.

УДК 35.086:352

ОСОБЕННОСТИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОРГАНОВ И ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Евгений Александрович Чичеров
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: e.a.chicherov@rucoop.ru

RESPONSIBILITY FEATURES OF LOCAL SELF-GOVERNMENT BODIES AND OFFICIALS

Yevgeniy Aleksandrovich Chicherov
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье исследуются особенности привлечения органов и должностных лиц местного самоуправления к юридической ответственности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: органы местного самоуправления, должностные лица

© Чичеров Е.А., 2018

местного самоуправления, юридическая ответственность, муниципально-правовая ответственность, муниципальная реформа.

The article examines the peculiarities of local self-government bodies and officials bringing to the legal responsibility.

K e y w o r d s: local self-government bodies, local self-government officials, legal responsibility, municipal legal responsibility, municipal reform.

Муниципальная власть является самостоятельной. Она наделена достаточно широким перечнем полномочий, а это в свою очередь предусматривает и необходимость установления ответственности как основной гарантии защиты прав и достижения гармонии в балансе интересов всех субъектов муниципально-правовых отношений.

Законодательство нашей страны о местном самоуправлении устанавливает, что органы местного самоуправления, а также должностные лица несут ответственность как перед населением муниципального образования, так и перед государством, физическими и юридическими лицами. Анализ текста ст. 70 Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» довольно четко указывает на то, что за допущенные нарушения законодательных предписаний институты муниципальной власти, и их должностные лица обязаны понести негативную юридическую ответственность. При этом в вышеназванной статье закона подробно не уточняется, в каком случае и какой именно вид юридической ответственности должен применяться [1].

Для совершенствования реформирования сформировавшейся системы институтов местного самоуправления и выстраивания гражданского общества целесообразно не только законодательно определить основные формы ответственности, но и разрешить теоретические проблемы, имеющие место в области применения муниципально-правовой ответственности. Отсутствие целостной сбалансированной государственной политики в сфере применения муниципально-правовой ответственности не дает сформировать действенный механизм защиты права населения, на местное самоуправление, непосредственно реализуемое в регионах нашей страны.

Особенностью юридической ответственности является не только государственное неодобрение, но и общественное осуждение и порицание деяния лица, виновного в его совершении, а также его строгое регулирование законом. Государственное принуждение непосредственно проявляется в том, что меры ответственности формируются государством, а их реализация обеспечивается принудительной силой государства.

Прежде всего, юридическая ответственность всегда подразделяется по отрасли права на муниципально-правовую, конституци-

онно-правовую, уголовную, административную, материальную и дисциплинарную. Этим юридическая ответственность отличается от иных видов ответственности.

Главная специфика муниципально-правовой ответственности состоит в том, что она наступает только в результате неправомерных деяний должностных лиц, так как предполагает осознанное и ответственное отношение названного субъекта к своим муниципальным обязанностям, добросовестное и эффективное их исполнение, что позволяет квалифицировать данную ответственность как позитивную.

Меры муниципально-правовой ответственности следующие – это отзыв выборных должностных лиц, выражение недоверия; отставка, роспуск, досрочное прекращение полномочий, временное приостановление полномочий, предупреждение, ответственность одних органов местного самоуправления перед другими органами местного самоуправления иных муниципальных образований.

Отсюда видно, что, несмотря на наличие санкций, которые нельзя отнести к видам юридической ответственности, муниципально-правовая ответственность как самостоятельный вид юридической ответственности в настоящее время в законодательстве не закреплена, нет конкретики в определении составов муниципальных правонарушений и санкций за их совершение. Следовательно, в этом вопросе федеральное законодательство о местном самоуправлении необходимо совершенствовать.

Следует отметить, что конституционно-правовая ответственность понимается как ответственность за ненадлежащее осуществление государственной власти (как в формах представительной, так и непосредственной демократии). Основанием такой ответственности выступает деяние субъекта конституционно-правовых отношений, выходящее за рамки должного поведения, предусмотренного нормами закона, и влекущее за собой применение установленных мер конституционно-правовой ответственности [2, с. 86]. Особенностью уголовной ответственности является то, что она носит личный характер, следовательно, к ней не могут быть привлечены органы местного самоуправления. А в отношении депутатов, членов выборного органа местного самоуправления, выборных должностных лиц органа местного самоуправления применяется особый порядок производства. Решение о возбуждении уголовного дела в подобных случаях принимается непосредственно прокурором субъекта РФ. При применении санкций за административные правонарушения, необходимо сконцентрировать внимание на некоторых различиях в порядке привлечения к ответственности выборных и назначаемых на должность лиц органов местного самоуправления. Например, такой вид административно-

го наказания как дисквалификация не применим к выборному должностному лицу, а уволенные с должности на основании выражения недоверия или отзыва должностные лица восстанавливаются в должности на работе со ссылкой на нормы трудового законодательства. Материальная ответственность выражается в форме возмещения убытков. Особенностью данного вида ответственности является то, что органы и должностные лица местного самоуправления непосредственной ответственности не несут, но по решению суда, вступившему в силу, подобная ответственность может быть на них возложена.

Федеральный закон № 131-ФЗ (п. 8 ч. 1 ст. 44) обязал муниципальные образования самостоятельно на местном уровне в своих уставах раскрывать понятия и виды ответственности должностных лиц органов местного самоуправления, а также основные принципы приводящие к наступлению этой ответственности, в том числе основания и процедуру отзыва жителями муниципалитетов выборных должностных лиц местного самоуправления, досрочного прекращения полномочий выборных органов местного самоуправления, в том числе и выборных должностных лиц местного самоуправления. Своего рода свобода в возможности регулирования вопроса ответственности главы местной администрации на практике зачастую оборачивается шаблонным дублированием в уставах положений текста закона № 131-ФЗ.

В настоящее время институт муниципально-правовой ответственности, как и многие другие институты муниципального права, все еще находится в процессе своего становления и развития. Одним из объективных обстоятельств необходимого скорейшего обособления муниципально-правовой ответственности от других видов юридической ответственности, является отрицательное желание перенесения правил гражданско-правового оборота на область публичной власти, проявившаяся неадекватная тенденция подмены публично правовой ответственности другими видами, а именно гражданско-правовой, административной, финансовой, дисциплинарной ответственностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Об общих* принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федер. закон: [от 6 окт. 2003 г. № 131-ФЗ] // Собр. законодательства РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.

2. *Коняхин, В.Г.* Муниципально-правовой статус представительных органов муниципальных образований в Российской Федерации: дис. … канд. юрид. наук. Кемерово, 2010. 186 с.

УДК 340.12

АТРИБУТЫ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА

Фаиль Шамильевич Ямбушев
Наталья Геннадьевна Тараканова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: yfs76@list.ru, n.g.tarakanova@rucoop.ru

ATTRIBUTES OF THE LEGAL STATE

Fail Shamilyevich Yambushev
Natalya Gennadyevna Tarakanova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются теория правового государства, его свойства и признаки через призму социальных факторов, обусловливающих формирование реальной, а не декларированной модели правового государства.

К л ю ч е в ы е с л о в а: государство, правовое государство, право, политика, демократия, экономика, экономические отношения, средний класс.

In the article the legal state theory, its properties and characteristics are considered through the social factors prism which determine the formation of a real, rather than a declared, model of a law-based state.

K e y w o r d s: state, legal state, law, politics, democracy, economy, economic relations, middle class.

В общественных науках, и в первую очередь в юридической науке, сложилось устойчивое понимание современного государства как правового государства, в основе которого лежат принципы верховенства правового закона, равенства всех перед законом, разделения властей, признания человека, его прав и свобод высшей ценностью и их правовой и социальной гарантированности, взаимной ответственности личности и государства, политического и идеологического плюрализма. Данные принципы также нашли свое и формально-юридическое закрепление в конституциях (основных законах) многих государств, провозгласивших себя правовыми.

Сама же идея правового государства, а точнее его базовые принципы, сформированные юридической наукой уже в наше время, на протяжении длительного времени претерпевали концептуальную эволюцию, от периода античности с его учениями о демократии, равенстве всех свободных людей перед законом, господ-

© Ямбушев Ф.Ш., Тараканова Н.Г., 2018

стве закона, через эпоху Просвещения, с его философскими, правовыми и политическими системами об общественном договоре, естественных правах и свободах человека, разделении властей, народном суверенитете, до периода Нового времени и начала Новейшего времени, с учениями о взаимной ответственности личности и государства, о человеке, его правах и свободах как высшей ценности, о народе как единственном суверенном источнике государственной власти.

Правовое государство (нем. rechtsstaat), как термин был введен в научный оборот немецким ученым и политическим деятелем XIX в. Робертом фон Молем, который противопоставлял его полицейскому аристократическому государству [1].

Мы, однако, зададимся вопросом не о свойствах и принципах правового государства, и не о его идеализированной модели, а о детерминирующих его сущность факторах, превращающих идею правового государства в мифологизированную форму политико-правовой реальности.

Само государство по своей природе есть организация политическая, с конкретными юридическими свойствами, которые выражают его формальное содержание. Через признаки его содержания, государство и предстает как политико-правовой феномен. Государство не существует вне права и политики, что уже само по себе является аксиомой, в связи с этим, противопоставлять государства друг другу, в политико-правовом смысле, будет не корректной постановкой проблемы.

Заявленные, в рамках доминирующей в современной юридической науке позиции, характеристики правового государства являются результатом эволюции государства западного типа, правовые и политические традиции которого были заложены в античную эпоху и продолженные в новом качестве в последующих эпохах западной цивилизацией. Они не являются универсальными, так как выражают в себе правовой и политический опыт цивилизации конкретного типа, исторически сформировавшей свой культурный код, как систему знаний, установок, убеждений, желаний и ожиданий. В иррациональном смысле он является архетипом, коллективным бессознательным, в котором заложена психологическая структура образов, идей, мифов, традиций, обычаев и верований народов, как модели единства частного с общим (коллективным) [2].

Соответственно, достаточно тривиальным является то обстоятельство, что в юридической литературе анализ сущности и характеристик правового государства проходит через историю формирования государств западной цивилизации, изучение воззрений, идей, теорий мыслителей и ученых западной цивилизации. Было бы вполне допустимым теорию правового государства именовать

теорией западного государства, как, собственно говоря, она и понимается на Западе.

Фундаментальные положения теории правового государства начали приобретать свое практическое очертание, начиная с Нового времени – периода буржуазных революций и реформ политической и правовой систем в Европе и Северной Америке. Тогда как остальной Мир непосредственно в этих процессах не участвовал и этому есть ряд объяснений.

Во-первых, постулаты правового государства, есть политические и правовые требования буржуазного класса, который активно формировался на Западе, в силу особенностей складывающейся экономической системы – производительных сил и производственных отношений. Во-вторых, сложившись, данная экономическая система породила новый многочисленный слой населения – средний класс, такой слой населения, который имеет устойчивые доходы, достаточные для удовлетворения широкого круга материальных и социальных потребностей. Средний класс и является столпами, так называемого, правового государства, который в политическом, правовом и экономическом значении приобрел новое социальное качество – равные среди равных. В-третьих, политическая и правовая системы западных государств, как выше оговаривалось, возникли не на пустом месте, это длительный исторический процесс, начавшийся в эпоху античности, практические и теоретические политико-правовые образцы которой унаследовала западная цивилизация.

Государство и право являются хоть и сложными, диалектически противоречивыми, но надстройками базовых социальных отношений, коими выступают экономические отношения. Совокупность социальных отношений, формирующихся в системе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, являются краеугольным камнем государства. Попытки отвлеченно от экономики рассуждать на тему государства изначально являются бесплодными. Весь предшествующий исторический опыт человечества свидетельствует о том, что государство есть производная социально-политическая структура от складывающихся либо уже сложившихся в обществе конкретных экономических отношений.

Признаки правового государства формируются лишь в тех странах, в которых структура экономики и уровень экономических отношений отвечают ожиданиям и потребностям большей части населения. Тогда как политика и право в таких странах становятся необходимыми условиями сохранения и укрепления базовых экономических характеристик общества, а само население выступает гарантом сложившихся политических и правовых отношений, вы-

ражая политико-правовую активность в демократических формах, через устойчивые демократические институты.

Итак, говоря о правовом государстве, в первую очередь, необходимо акцентировать внимание не на законодательных формулировках и декларированных нормах, а о тех реальных социальных факторах, при которых признаки правового государства формируются и институционализируются, приобретая реальное устойчивое содержание в обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Моль, Р. фон*. Наука полиции по началам юридического государства. Вып. 1. СПб.: Печатня В.И. Головина», 1871. 314 с.

2. *Юнг, К.Г.* Архетип и символ. М.: Ренессанс, 1991. 343 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЧАСТНОГО ПРАВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

УДК 347.65/.68

ЗАЩИТА ПРАВ НЕТРУДОСПОСОБНЫХ ИЖДИВЕНЦЕВ НАСЛЕДОДАТЕЛЯ

Татьяна Николаевна Громова
Оксана Вячеславовна Ткачук
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: gromova.tata@mail.ru, otkachuk@rucoop.ru

THE PROTECTION OF THE TESTATOR'S DISABLED DEPENDANTS' RIGHTS

Tatyana Nikolayevna Gromova
Oksana Vyacheslavovna Tkachuk
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье изучен институт наследования, а именно особая категория правопреемников – нетрудоспособные иждивенцы. Изучены их права и условия призвания к наследованию. Также рассмотрены основания установления нетрудоспособности.

Ключевые слова: иждивенец, наследование, наследственное право, нетрудоспособность, основания установления нетрудоспособности.

The article discusses the inheritance institution, namely, a special successors category – disabled dependents. Their rights and the conditions of applying for inheritance are examined. The grounds for establishing disability are also considered.

Keywords: dependent, inheritance, inheritance law, disability, grounds for establishing disability.

Положениями ст. 1148 ГК, законодатель определяет особую категорию правопреемников, призываемых к наследованию по закону наравне с другими наследниками – нетрудоспособных иждивенцев наследодателя. Наследование указанными лицами не свя-

© Громова Т.Н., Ткачук О.В., 2018

зано с супружескими и родственными отношениями, а также свойством по отношению к умершему, они призываются к наследованию лишь при совокупности обстоятельств, указанных в ст. 1148 ГК. Определенных в данной статье иждивенцев, законодатель делит на две категории [2]. В первую категорию входят иждивенцы, входящие в состав второй и всех последующих очередей наследования по закону, но не призываемые к наследованию, ввиду соблюдения принципа очередности (п. 1 ст. 1148 ГК). Во вторую категорию входят иждивенцы, не являющиеся наследниками по закону, однако состоящие на полном обеспечении у наследодателя и проживающие с ним на протяжении года до дня его смерти (п. 2 ст. 1148 ГК).

Гражданский кодекс не раскрывает понятий нетрудоспособности и иждивения. Однако они рассмотрены в ст. 10 ФЗ № 400 от 28 декабря 2013 г. Согласно ей, нетрудоспособность гражданина, потерявшего кормильца может быть установлена по нескольким основаниям:

– нетрудоспособными по возрасту признаются несовершеннолетние, мужчины – при достижении 60 лет, женщины – при достижении 55 лет, учащиеся – до 23 лет;

– нетрудоспособными по уходу за родными признаются наследники первых двух очередей наследования, если они достигли 18 лет и осуществляют уход за не достигшими 14 лет детьми, братьями и сестрами, а также внуками умершего наследодателя;

– нетрудоспособными по состоянию здоровья считаются лица, в отношении которых медико-социальная экспертиза установила инвалидность [3].

Иждивение может возникать по совершенно разному набору причин, начиная от алиментных обязательств детей и родителей, братьев и сестер, супругов и т. д., и заканчивая исполнением морального долга при фактическом отсутствии реальных юридических обязанностей по содержанию. При этом следует помнить, что нетрудоспособные граждане, получавшие от наследодателя пожизненное содержание с иждивением по договору ренты (ст. 601 ГК), в круг указанных наследников не входят.

Указанная категория наследников входит в число самых уязвимых правопреемников, ввиду чего, объем их наследственных прав достаточно широк. Так, согласно п. 1, 2 ст. 1148 ГК, обе категории нетрудоспособных иждивенцев, выступающих в качестве правопреемников умершего кормильца, пользуются одинаковой правоспособностью – представители обеих категорий призываются к наследованию на равных правах вместе с наследниками призываемой очереди по закону и наследуют вместе с ними в равных долях.

Более того, нетрудоспособные иждивенцы могут претендовать

на долю в наследстве даже при наличии завещания. Согласно п. 1 ст. 1149 ГК, они обладают правом на обязательную долю, которая составляет не менее чем половину того, что такой наследник получил бы, если бы наследовал по закону в порядке очередности [2].

Реализация иждивенцами своих наследственных прав осуществляется в общем порядке – путем подачи заявления нотариусу или путем фактического овладения наследственным имуществом (ст. 1153 ГК). При этом при получении свидетельства о праве на наследство, представители указанной категории наследников, являющиеся таковыми по причине несовершеннолетия, освобождаются от госпошлины, а являющиеся таковыми по причине инвалидности (I и II групп), уплачивают только половину госпошлины.

В случае если указанную категорию наследников представляют несовершеннолетние, недееспособные или ограниченные в дееспособности граждане, раздел наследства и выделение полагающейся им доли осуществляется с учетом правил, установленных в ст. 37 ГК. Так, какое-либо уменьшение полагающейся такому наследнику доли допустимо только с разрешения органа опеки и попечительства [1].

Как и все другие преемники, указанная категория обладает правом как безоговорочного, так и направленного на другого наследника отказа от наследства (ст. 1157 ГК). Однако направленный отказ допустим лишь в случае наследования по закону – отказ от обязательной доли недопустим (п. 1 ст. 1158 ГК).

Как уже говорилось, наследование нетрудоспособными иждивенцами не связано с родством, супружеством и свойством по отношению к наследодателю [4]. Указанные лица призываются к наследованию лишь в случае наличия совокупности условий, предусмотренных положениями ст. 1148 ГК.

1. Нетрудоспособность лица, состоящего на содержании у наследодателя. Как уже говорилось, нетрудоспособность гражданина может быть определена на основании достижения или не достижения определенного возраста, на основании ухода за членом семьи или по состоянию здоровья (ст. 10 ФЗ № 400). Наличие нетрудоспособности определяется на день открытия наследства. Факт инвалидности подтверждается справкой медико-социальной экспертизы, возраст определяется по документам, удостоверяющим личность. На нетрудоспособность не влияет наличие или отсутствие пенсии по возрасту или инвалидности, наличие работы или иного дохода, однако, это влияет на установление факта иждивения – другого условия наследования.

2. Нахождение нетрудоспособного лица на иждивении у наследодателя не менее года, до момента его смерти. Если иждивение имело место длительный период, однако прекратилось за год до

смерти наследодателя, такое лицо не призывается к наследованию. Определение иждивенца установлено п. 3 ст. 10 ФЗ № 400, согласно которой таковыми считаются лица, состоящие на полном содержании у наследодателя и получающие от него помощь. При этом помощь должна быть постоянной – эпизодическая нерегулярная и незначительная помощь иждивением не признается. Факт и срок иждивения может быть подтвержден справкой жилищного, потребительского или другого специализированного товарищества. Кроме того, факт иждивения подтверждается назначением лицу страховой пенсии по потере кормильца [5].

3. Совместное проживание нетрудоспособного иждивенца и наследодателя на протяжении последнего года его жизни. Данное условие предусмотрено для правопреемников второй категории (п. 2 ст. 1148 ГК), которые не относятся к наследникам по закону и не являются родственниками умершего. Доказать совместно проживание по одному адресу такие правопреемники могут путем предоставления документов о регистрации по одному адресу на протяжении указанного срока, справкой органов самоуправления, жилищных органов и т.д. Фактическое проживание может быть также доказано в судебном порядке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон от 21 окт. 1994 г. № 51-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть третья): федер. закон от 1 нояб. 2001 г. № 146-ФЗ // Там же. 2001. № 49. Ст. 4552.

3. *О страховых* пенсиях: федер. закон от 23 дек. 2013 г. № 400-ФЗ // Рос. газ. 2013. 31 дек.; 2014. 15 янв.

4. *Мозолин, В.А.* Гражданское право. М.: Проспект, 2015. 964 с.

5. *Скопенко, О.Р.* Основные вопросы наследования нетрудоспособными иждивенцами наследодателя // Соврем. тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4-6. С. 88–91.

УДК 347.254

ОСОБЕННОСТИ ВЫСЕЛЕНИЯ ЛИЦ, ПРОЖИВАЮЩИХ В ЖИЛОМ ПОМЕЩЕНИИ ПО ДОГОВОРУ СОЦИАЛЬНОГО НАЙМА

Елена Владимировна Кандрина
Екатерина Васильевна Прокина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: ekandrina@rucoop.ru, e.v.prokina@ rucoop.ru

THE EVICTION FEATURES OF PEOPLE WHO LIVE IN THE DWELLING UNDER THE SOCIAL HIRING CONTRACT

Yelena Vladimirovna Kandrina
Yekaterina Vasilyevna Prokina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрываются проблемные аспекты и особенности процедуры выселения граждан, реализующих свое право на жилище посредством договора социального найма. Рассматриваются основания выселения и его правовые последствия как для нанимателей, так и для наймодателей.

К л ю ч е в ы е с л о в а: право на жилище, договор социального найма, выселение, наниматель, наймодатель, жилище.

The article examines problematic aspects and features of the eviction procedure of citizens who exercise their right to housing through a social hiring contract. Grounds for eviction and its legal consequences for both tenants and landlords are considered.

K e y w o r d s: right to housing, social contract of employment, eviction, tenant, landlord, housing.

Одним из центральных конституционных прав гражданина является право на жилище, в связи с чем приоритетной задачей государства становится создание эффективных механизмов для соблюдения данного права, в том числе и посредством регулирования оснований выселения граждан из жилых помещений, а также совершенствования регламента процедуры выселения.

Следует отметить, что обеспеченность жильем – это фактор, который оказывает непосредственное влияние на социальную и демографическую стабильность в стране, а также имеет значительное влияние на управленческие и государственные решения относительно разработки и применения правовых форм предо-

© Кандрина Е.В., Прокина Е.В., 2018

ставления и пользования жильем. Так, к правовым гарантиям прав на жилые помещения следует отнести:

– создание условий для реализации права на жилище;

– поощрение со стороны государства жилищного строительства;

– предоставление на бесплатной основе либо за доступную плату жилища отдельным категориям граждан из государственного и муниципального фондов.

Конституция РФ в ст. 40 закрепляет положение о том, что никто не может быть произвольно лишен жилища [1]. Данное право также отражено в ст. 3 Жилищного кодекса РФ, согласно которой: никто не может быть выселен из жилища или ограничен в праве пользования им иначе как по основаниям и в порядке, установленным ЖК РФ и иными федеральными законами [2].

Относительно вышесказанного следует отметить, что в рамах современного законодательства процедура выселения может применяться только по решению суда, в отношении граждан, постоянно или временно проживающих в жилом помещении, однако не имеющих или утративших право, в следствии определенных обстоятельств на дальнейшее проживание в нем. В основном выселение является санкцией за нарушение нанимателем или лицами, проживающим с ним, правил пользования жилыми помещениями, предоставленных по договору социального найма. Жилищный кодекс рассматривает: разрушение или повреждение жилого помещения; систематическое нарушение прав и законных интересов соседей; использование жилья не по назначению как основания для выселения [2].

На сегодняшний день Российское законодательство предусматривает две формы выселения граждан из жилых помещений – в первом случае предполагается предоставление иного жилого помещения, во втором такая возможность отсутствует. Причем ЖК РФ содержит уточнение относительно предоставляемого взамен жилого помещения, так в соответствии с положениями ст. 84 выселяемым гражданам может предоставляться благоустроенное и другое жилое помещение по договору социального найма.

Правовые последствия выселения напрямую зависят от того, какие основания послужили причиной выселения. Данное положение свидетельствует о том, что, если выселение не связано с противоправными действиями гражданина, его право на жилище не может быть ограничено или ущемлено. Значит на наймодателя возлагается обязанность предоставить выселяемому гражданину другое благоустроенное помещение. Однако, если процесс выселения был спровоцирован негативными действиями нанимателя, то последствием выселения может стать: предоставление другого

(менее благоустроенного) жилого помещения либо не предоставление иного жилого помещения.

Ст. 85 ЖК РФ раскрывает основания предоставления благоустроенного жилого помещения гражданам, к ним относятся:

– снос дома, в котором находится жилое помещение. В основном такие дома находятся в составе государственного или муниципального жилищного фондов, а значит решения о сносе принимается государственными или местными органами власти, кроме того, отметим, что причины сноса (например, установление аварийности многоквартирного дома) не оказывают влияние на правовые последствия выселения нанимателя;

– перевод жилого помещения в нежилое, в основном связан с передачей его для государственных, муниципальных нужд; необходимостью размещения бытовых, торговых организаций, специализированных служб и т. д. Так, в соответствии со ст. 22 ЖК РФ перевод квартиры в многоквартирном доме в нежилое помещение допускается только в случаях, когда квартира расположена на первом этаже или выше первого этажа дома, при условии отсутствия под ним другого жилого помещения. Процедура перевода осуществляется органом местного самоуправления независимо от принадлежности жилищного фонда, а бремя предоставления другого благоустроенного жилья лежит на наймодателе помещения, переводимого в нежилое [2];

– признание в установленном порядке жилого помещения непригодным для проживания. Положение «О признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции» регламентирует порядок и условия признания жилого помещения непригодным для проживания. В данном нормативно-правовом акте закреплены основания выселения граждан с предоставлением им другого благоустроенного жилья, а также положения, позволяющие признать жилое помещение непригодным для проживания. К ним относятся: естественный износ, неблагоприятные воздействия природных факторов, бесхозяйственное содержания дома [3]. Отметим, что в соответствии со ст. 87 ЖК РФ бремя предоставление другого благоустроенного жилого помещения лежит на наймодателе;

– проведение капитального ремонта или реконструкции дома, в результате которого жилое помещение не может быть сохранено или общая данного помещения уменьшится, в результате наниматель и члены его семьи могут быть признаны нуждающимися в жилых помещениях. Кроме того, площадь проживания нанимателя может быть увеличена в результате реконструкции, что повлечет за собой увеличение нормы предоставления на одного члена семьи.

Положения ст. 90 ЖК РФ регламентируют порядок выселения граждан, проживающих по договору социального найма в иные жилые помещения. Прежде всего нормы данной статьи применяются в случае, если наниматель и члены его семьи без уважительных причин в течение 6 мес. не вносят плату за жилое помещение и коммунальные услуги [2]. Отметим, что в данном случае законодатель предусматривает выселение с предоставлением другого жилья по договору социального найма, однако не регламентирует требования к его благоустройству. Нормативно определен лишь размер жилой площади при предоставления жилья в указанном случае, который должен составлять не 6 $м^2$ на одного человека [5, с. 77] Отметим, что применение положений данной статьи на практике очень затруднительны, поскольку в судебном решении о выселении не указывается предоставляемое жилое помещение, а также в статье отсутствует разъяснение, по поводу того, что считать уважительными причинами неоплаты жилья и коммунальных услуг.

Особое место в жилищном законодательстве занимают случаи выселения нанимателей без предоставления иного жилого помещения. Фактически такое выселение создает лицу прямые препятствия в пользовании жилым помещением, а юридически лицо прекращает свое право на пользования жилым помещением [6, с. 89]

В данном случае, в соответствии ст. 91 ЖК РФ регламентируются следующие основания для выселения:

– использование жилого помещения не по назначению. Так, законодательно запрещено приспосабливать жилые помещения под офисы или подсобные помещения, однако ч. 2 ст. 17 ЖК РФ предусматривает возможность использования жилого помещения, наряду с проживанием, для профессиональной или индивидуальной предпринимательской деятельности;

– систематическое нарушение прав и законных интересов соседей. Ст. 1 ЖК РФ закреплено, что при осуществлении своих жилищных прав и исполнении обязанностей, связанных с реализацией данных прав, граждане не должны нарушать права, свободы и законные интересы других граждан. Природа таких нарушений связана в основном с антиобщественным (аморальном) поведением нанимателя или членов его семьи;

– бесхозяйственное обращение с жилым помещением, и как следствие его разрушение. Следует отметить, что право выселения в таких случаях исходит из обязанности граждан использовать жилое помещение по назначению; соблюдать правила пользования и бережного отношения к санитарно-техническому и другому оборудованию, проводить текущий ремонт жилого помещения [2]. Условием для выселения граждан, действия которых привели к

разрушению или порче жилого помещения является систематичность такого рода нарушений и отсутствие действий по ликвидации сложившейся ситуации, даже после неоднократного предупреждения [4, с.11].

Отметим, что самовольное переустройство и перепланировка жилого помещения также может стать причиной выселения граждан. Так, ч. 5 ст. 29 ЖК РФ гласит, что суд вправе расторгнуть договор найма, в случае если последствия незаконной перепланировки не будут устранены в полном объеме. Относительно положений ст. 91 ЖК РФ самовольное переустройство и перепланировка могут квалифицироваться как причинение существенного вреда жилому помещению.

Также ст. 91 ЖК РФ предусматривает основания расторжения договора социального найма за нарушение пользования жилым помещением. Отметим, что расторжение договора в отношении семьи, может применяться лишь в случае предъявления претензий в отношении семьи, если же претензии предъявляются в отношении одного из членов семьи, то процедура выселения применяется только в отношении данного гражданина. Причем в данном случае правом на обращение в суд обладает любой житель дома, чьи права нарушаются неправомерными действиями другого жильца этого же дома.

Кроме того, без предоставления жилья подлежат выселению лица, лишенные родительских прав, и по решению суда не имеющие права проживать со своими детьми на одной территории.

Подводя итог, следует отметить, что на сегодняшний день институт выселения не удовлетворяет ни собственников, ни пользователей жилья, поскольку каждый из них справедливо может отметить, что его права ограничены в пользу другой стороны. Причина сложившейся ситуации кроется в коллизиях и пробелах современного законодательства, а также напряженной ситуации на рынке жилья и сложной экономической ситуации в стране в целом. В сложившихся реалиях невозможно в жилищном праве применение общего режима гражданского права, поскольку для этого необходимо повышение уровня жизни населения в целом, создание фонда социального жилья и жилья, предназначенного для коммерческого найма, поэтому по-прежнему законодателю приходится совершенствовать процедуру выселения, которая по своей сути противоречит интересам непосредственных участников жилищных правоотношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Конституция* Российской Федерации: принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. // Собр. законодательства РФ. 2014. №31. Ст. 4398.

2. *Жилищный* кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29 дек. 2004 г. № 188-ФЗ // Там же. 2005. № 1, ч. 1. Ст. 14.

3. *Об утверждении* Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции: постановление Правительства РФ от 28 янв. 2006 г. № 47 // Там же. 2006. № 6. Ст. 702.

4. *Воронецкий, П.М.* Договор коммерческого найма жилого помещения: проблемы правового регулирования // Рос. юстиция. 2015. № 2. С. 11–14.

5. *Кудрявцева, В.П.* Исполнение требований неимущественного характера. М.: Статут, 2015. 272 с.

6. *Носачева, В.* Выселение без предоставления другого жилья // Жилищ. право. 2015. № 1. С. 89–98.

7. *Фомина, Н.* Обеспечение жилищных прав граждан в случае признания жилого дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции // Там же. № 8. С. 53.

УДК 347.254:334.736

ПРАВА СУПРУГОВ НА ЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ В КООПЕРАТИВЕ

Елена Олеговна Колоколова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: kolokolovalena@mail.ru

SPOUSES' RIGHTS FOR RESIDENTIAL PREMISES IN THE COOPERATIVE

Yelena Olegovna Kolokolova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены особенности прав супругов на жилое помещение в кооперативе. Дана характеристика режима собственности супругов. Проанализированы различия раздела жилого помещения в зависимости от выплаты паевого взноса.

К л ю ч е в ы е с л о в а: жилое помещение, права супругов, право собственности, кооператив.

In the article the peculiarities of spousal rights for residential premises in the cooperative are considered. The characteristic of the spouses' property regime is given. Differences in the residential premises division that depend on the unit fee payment are analyzed.

K e y w o r d s: residential premises, rights of spouses, property right, cooperative.

Жилищные права супругов представляют собой сложный кон-

© Колоколова Е.О., 2018

гломерат правоотношений, что связано в первую очередь с основаниями и моментом возникновения прав на жилое помещение, а также правовым статусом самого жилого помещения.

В первую очередь, различие в правовом регулировании отношений супругов по поводу жилья возникает вследствие следующих причин: принадлежит ли данное жилое помещение на праве собственности супругам, было ли оно приобретено в период брака и на какие средства, заключен или нет брачный договор между супругами, либо данное жилое помещение находится в пользовании супругов на основании договора социального найма или договора найма жилого помещения жилищного фонда социального использования. В рамках данной работы будут рассмотрены только особенности правового регулирования права собственности супругов на жилое помещение в жилищном и жилищно-строительном кооперативах.

В ситуации, когда жилое помещение было приобретено супругами в период брака, законодатель устанавливает режим совместной собственности. При этом необходимо учитывать, что данная недвижимость должна быть приобретена на совместные средства.

Ст. 34 Семейного кодекса РФ закрепляет, что право на общее имущество супругов будет принадлежать и тому супругу, который в период брака не получал самостоятельного дохода, а занимался ведением домашнего хозяйства, осуществлял уход за детьми, либо по другим уважительным причинам не получал самостоятельного дохода [1]. Если супруг не получал дохода по неуважительным причинам, суд может отказать в признании права совместной собственности на имущество, приобретенное в браке.

Равенство долей супругов может быть изменена в случае, если жилое помещение, приобретенное в браке было оформлено в долях при регистрации права собственности на такое имущество.

Не будет являться совместной собственностью жилое помещение, которое было получено одним из супругов в порядке односторонней сделки, например, в порядке дарения, наследования, приватизации.

Режим совместной собственности супругов может быть изменен соглашением супругов, а также брачным договором, который может содержать отменительные либо отлагательные условия по переходу права собственности на имущество, в частности на жилое помещение.

Существуют определенные особенности регулирования прав супругов на кооперативное жилое помещение. В данном случае, права супругов на жилье в жилищном или жилищно-строительном кооперативе зависят от того будет ли являться данное жилое помещение совместной собственностью супругов или не будет отно-

ситься к таковому, как в случае, когда пай был выплачен до заключения брака.

Если пай не выплачен, то в случае смерти супруга-члена кооператива оставшийся супруг, при условии, что он имеет право на часть пая, наделяется преимущественным правом на вступление в члены кооператива (п. 1 ст. 131 Жилищного кодекса РФ) [2]. Соответственно данное правило действует, если вступление в члены кооператива происходило в период брака, внесение паевого взноса производилось за счет совместных средств, а также соглашением супругов не был установлен иной режим имущества.

Здесь необходимо заметить, что законодателем установлено исключение из правила определения личного имущества каждого из супругов.

Ст. 37 Семейного кодекса РФ закрепляет положение о том, что если в период брака за счет имущества одного супруга, либо его труда были произведены вложения, в результате которых стоимость имущества другого супруга существенно увеличилась, то имущество данного супруга может быть признано совместной собственностью супругов (например, капитальный ремонт) [1].

Данное правило справедливо и в том случае, если один из супругов вступил в члены кооператива и внес часть паевого взноса до заключения брака, но после его заключения из совместных средств, либо средств другого супруга была выплачена большая оставшаяся часть пая, то данное жилое помещение может быть признано совместной собственностью супругов.

Важно отметить, что наличие права наследования, не важно по закону или по завещанию, не влияет на право получить часть совместно нажитого во время брака с наследодателем имущества (жилого помещения).

В случае если пай не внесен полностью, а значит, жилое помещение не принадлежит члену кооператива, то переживший супруг может претендовать либо на наследование выплаченной доли паевого взноса, либо на вступление в кооператив. Однако, право на вступление в кооператив не возникает автоматически на основании факта совместного проживания супругов на момент открытия наследства, так как могут существовать обстоятельства, препятствующие этому: супруг, не приобрел право на пай; переживший супруг признан недостойным наследником; супруг может отказаться от наследства. Таким образом, переживший супруг, например, который не желает вступать в члены кооператива, но имеющий право на часть пая, получает материальное возмещение его стоимости.

В соответствии со ст. 127 Жилищного кодекса РФ жилое помещение в жилищном или жилищно-строительном кооперативе может

быть разделено между супругами. Причем наряду с бывшими супругами такое разделение могут осуществить и супруг, состоящий в браке, но желающий такого раздела по каким-либо причинам. В таком случае раздел жилого помещения между супругом-членом кооператива и супругом, имеющим право на паенакопление, возможно только при соблюдении двух условий: пай должен входить в состав общего имущества; наличие возможности выделить каждому из претендующих изолированного помещения в разделяемом жилом помещении (например, после перепланировки) [2].

Право распоряжаться жилым помещением в жилищном или жилищно-строительном кооперативе возникает только после полной выплаты паевого взноса и регистрации права собственности на данное жилое помещение. Однако, необходимо учитывать, что в соответствии со ст. 35 Семейного кодекса РФ владеть, пользоваться и распоряжаться совместной собственностью супругов возможно только по обоюдному согласию. При этом, если имущество (в рассматриваемом контексте жилое помещение) является совместной собственность, то обоюдное согласие необходимо вне зависимости от того на чье имя оформлено имущество. Нарушение данного положения влечет недействительность такой сделки. В отношении сделок с жилым помещением, которое является совместной собственностью, согласие супруга необходимо нотариально удостоверить.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Семейный* кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29 дек. 1995 г. № 223-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 16.

2. *Жилищный* кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29 дек. 2004 г. № 188-ФЗ // Там же. 2005. № 1, ч. 1. Ст. 14.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 341.9:341.215.43(4)

ВИД НА ЖИТЕЛЬСТВО: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ

Ирина Николаевна Минеева
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: irina.min82@gmail.com

RESIDENCE PERMIT: THE CONCEPT, ESSENCE, TERMS OF PROVIDING IN EUROPE

Irina Nikolayevna Mineyeva
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Данная научная статья посвящена анализу понятия и сущности вида на жительство. Также в ней рассматриваются условия его предоставления в странах Европы. Кроме того, в ходе исследования выделены положительные и отрицательные моменты обладания данным статусом.

К л ю ч е в ы е с л о в а: вид на жительство, страны Европы, трудовой договор, семья, учеба, недвижимость, инвестиции.

This scientific article is devoted to the analysis of the residence permit concept and essence. It also deals with the terms of its provision in the continental Europe countries. In addition, the study identified positive and negative aspects of this status possession.

K e y w o r d s: residence permit, Europe countries, employment contract, family, education, real estate, investments.

Такого понятия, как «вид на жительство в Европе», не существует. Каждое государство, входящее в еврозону, предусматривает свои условия оформления этого вида разрешения. В некоторых из них условия отличаются большей или меньшей лояльностью.

Выдача вида на жительство (ВНЖ) определенным государством означает, что иммигрант живет именно на его территории основное время, но путешествия и деловые поездки не запрещаются, если они не занимают более 90 дней в полгода. Исключена работа за пределами страны, выдавшей документ. Наличие этого разрешения у одного члена семьи позволяет претендовать на его получение несовершеннолетним детям и супругам.

Документ, подтверждающий ВНЖ имеет ограниченный срок действия. При отсутствии основания для его продления иммигрант покидает еврозону. При этом имеет значение основание, по кото-

© Минеева И.Н., 2018

рому этот документ был получен: работа, учеба, брак или другие обстоятельства.

Существует несколько вариантов того, как получить ВНЖ в Европе:

– трудовой договор с работодателем, находящимся на европейской территории;

– заключение брака с иностранцем, воссоединение семьи;

– на время учебы;

– за особые заслуги перед государством в спорте, науке или другом виде деятельности, приносящей пользу;

– при покупке недвижимости на территории европейских государств или при внесении инвестиций [1, с. 1199].

Остановимся более подробно на некоторых из них.

Трудовой договор. Огромный поток иммигрантов прибывает в Европу именно с целью работы. Разные государства предъявляют отличающиеся требования к лицам, запрашивающим право на работу и связано это с рядом трудностей:

– не все отечественные дипломы об образовании признаются в Евросоюзе. Опыт работы и квалификацию приходится подтверждать для получения права работать в соответствии с квалификацией;

– страны при выдаче ВНЖ руководствуются ситуацией на местном рынке труда (количество рабочих мест, наличие квалифицированного местного персонала, размеры оплаты труда и т. д.);

– требуется подтверждение знания языка;

– охотнее выдаются разрешения на низкоквалифицированный труд, который отказывается выполнять коренное население;

– разрешение выдается при условии сохранения рабочего места. При смене работы и заключении трудового договора с новым работодателем об этом немедленно уведомляется миграционная служба [1, с. 1201].

Воссоединение с семьей. ВНЖ в Европе охотно выдают мужьям и женам граждан. Брак значительно упрощает процедуру оформления, но не означает автоматическое получение. В ряде государств миграционные службы активно следят за тем, чтобы не образовывались фиктивные семьи. Для продления срока ВНЖ пара регулярно проходит проверки.

Для получения ВНЖ в Евросоюзе по такому основанию сначала запрашивают в консульстве визу на воссоединение с семьей, а затем уже по приезде обращаются в компетентный орган с просьбой о том, чтобы получить ВНЖ в Европе.

Учеба. При наличии средств и высокого уровня знаний, достаточного для того, чтобы поехать учиться, можно оформить ВНЖ на весь срок обучения. В этом случае после успешного завершения

учебы и наличии предложений о работе запрашивают снова разрешение на новый срок, но уже с целью трудовой деятельности.

ВНЖ, полученное на основании учебы, предполагает запрет работы или ограничение рабочих часов в неделю, поэтому этот способ требует финансовых затрат.

Покупка недвижимости. Собственное жилье позволяет легко оформить право на проживание в стране на длительный срок. Члены семьи владельца также получают возможность на оформление бумаги.

В большинстве европейских государств существуют свои конкретизирующие условия при использовании данного способа получения ВНЖ. Например, в Испании достаточно приобрести жилье стоимостью не ниже 160 тыс. евро, чтобы подать пакет бумаг на оформление ВНЖ. В первый раз выдается бумага со сроком действия два года, при повторном запросе срок увеличивают до четырех лет. Греция предлагает ВНЖ с пятилетним сроком действия при покупке жилья стоимостью не ниже 250 тыс. евро.

Инвестиции и открытие счетов. Вложение в экономику считается достаточным основанием для подачи запроса на оформление ВНЖ. В разных уголках Европы предъявляют различные требования к инвестируемому бизнесу и суммам взносов. Например, в Литве достаточно открыть депозит на сумму не ниже 280 тыс. евро или внести инвестиции в местный бизнес в размере 35 тыс. евро, в результате чего и инвестор, и члены его семьи получают право на оформление бумаг со сроком действия 5 лет. Для Болгарии достаточными будут вложения размером в 125 тыс. и создание пяти рабочих мест, что в дальнейшем решит проблему с оформлением бумаг.

Также хотелось бы выделить плюсы и минусы оформления ВНЖ в некоторых странах Европы.

Вид на жительство в Великобритании. Государственная программа оформления ВНЖ Великобритании действует с 1994 г. Британское правительство готово оформлять состоятельным иностранцам данный статус в течение восьми недель за инвестиции в ценные бумаги и акции национальных компаний. Требуются суммы от 2 до 10 млн фунтов. От суммы зависит срок получения гражданства – на пятый или шестой год.

Плюсы: возможность получить британский паспорт уже через пять – шесть лет; проживание в одной из богатейших стран мира с максимально высоким уровень жизни и личной безопасности; финансовая стабильность и высокий уровень защиты ваших активов; возможность обучать детей в элитных вузах с последующим трудоустройством в ведущих британских компаниях; не нужно доказывать знание языка или иметь опыт в бизнесе.

Минусы: сравнительно высокая стоимость инвестиций, которые необходимо сохранять в экономике минимум 5 лет; инвестору и его супруге (супругу) необходимо обязательно проводить в стране не менее 183 дней в году. Налоги для физических лиц в Англии – одни из самых высоких в Европе (подоходный налог – 45 % при доходе от 150 тыс. фунтов, налог на прирост капитала – 28, налог на прибыль – 19 %); чтобы попасть в одну из стран Шенгенской зоны, необходимо получать визу (передвигаться без виз позволит только наличие британского паспорта).

Вид на жительство в Австрии. Финансово-независимые лица могут оформить ВНЖ по официальной программе. Для этого нужно подтвердить наличие на банковском счете суммы, равной двойному прожиточному минимуму плюс основные расходы. Это примерно 80–100 тыс. евро на семью в год, а также арендовать (купить) жилье.

Плюсы: одна из наиболее развитых стран в Европе и при этом относительно невысокий уровень цен; качественное и при этом бесплатное высшее образование; возможность получить постоянное место жительства (ПМЖ) через 5 лет, гражданство – через 10 лет; быстрая процедура рассмотрения заявок – 2–6 мес.; безвизовые путешествия по Шенгенской зоне.

Минусы: обязательное условие для поддержания статуса – проживание в стране не менее 183 дней в году; требуется базовое знание немецкого языка, подтвержденное официальным сертификатом.

Вид на жительство в Швейцарии. Чтобы получить ВНЖ Швейцарии, необходимо подписать с местными властями договор об уплате аккордного налога в размере от 100 тыс. до 1,5 млн швейцарских франков в год. Другой вариант – инвестировать в бизнес от 1 млн франков. Плюс арендовать (купить) недвижимость в Швейцарии и подтвердить доход, необходимый для проживания всех участников программы.

Плюсы: максимально высокий уровень жизни, личной и финансовой безопасности в континентальной Европе; экономически стабильная страна с внеблоковым военным статусом; быстрое рассмотрение заявок на участие в программе – до 4 мес.; при расчете аккордного налога не учитываются ваши доходы за пределами Швейцарии; безвизовое посещение Шенгенской зоны.

Минусы: статус, полученный за уплату аккордного налога, не дает права работать и вести бизнес в Швейцарии; ПМЖ Швейцарии можно получить только через 10 лет, гражданство Швейцарии – минимум через 12 лет; необходимость проживать в стране не менее 183 дней в году и ежегодно продлевать статус; высокий риск отказа в выдаче ВНЖ; высокая стоимость проживания в стране.

Вид на жительство в Испании. ВНЖ Испании можно получить

за инвестиции в недвижимость от 500 тыс. евро. Через 5 лет жилье можно продать, вернув затраченные средства.

Плюсы: короткие сроки рассмотрения заявки – 2–3 мес.; ВНЖ дает право на работу и ведение бизнеса в Испании; нет требований по обязательному проживанию в стране; путешествия по Шенгенской зоне без виз.

Минусы: относительно высокий уровень налогов (подоходный – 19–45 %, НДС – 21, налог на прибыль компаний – 25 %); претендовать на гражданство Испании можно только через 10 лет на общем основании, при этом придется обязательно отказаться от имеющегося гражданства; экономические положение в стране не всегда остается стабильным.

Вид на жительство в Португалии. Официальная программа предлагает получить ВНЖ Португалии за инвестирование 350–500 тыс. евро в различную недвижимость (бизнес). При этом инвестиции нельзя выводить из экономики в течение пять лет.

Плюсы: относительно невысокий уровень инвестиций и возможность вернуть затраты через пять лет; возможность получить гражданство Португалии уже через 6–7 лет, а ПМЖ – через 5 лет без постоянного проживания в стране; статус дает право на работу и ведение бизнеса в Португалии; среднеевропейский уровень жизни, доступная стоимость проживания; безвизовая Шенгенская зона.

Минусы: необходимость частого продления карты ВНЖ – по схеме 1 + 2 + 2 года; относительная удаленность от центра Европы.

Вид на жительство на Мальте. Для получения ВНЖ Мальты необходимо арендовать недвижимость в этом государстве и ежегодно уплачивать подоходный налог в размере 15 %.

Плюсы: в заявку можно включить детей до 25 лет и родителей от 55 лет; нет обязательств по проживанию на Мальте; страна с высоким уровнем жизни, доступными ценами; передвижение по Шенгенской зоне без виз.

Минусы: нельзя пребывать более 183 дней в году в любой другой стране; участники программы не получают права на работу; нельзя претендовать на гражданство Мальты (для этого есть отдельная программа).

Вид на жительство в Греции. ВНЖ в Греции можно получить за инвестиции в недвижимость суммы от 250 тыс. евро или за открытие предприятия.

Плюсы: одни из самых низких цен на элитную недвижимость в Европе; в заявку можно включить супругу и детей до 23 лет; безвизовый въезд в страны Шенгенской зоны; проживать в стране не обязательно; срок рассмотрения заявок – от 3 мес.; статус выдается сразу на пять лет с правом продления на такой же срок, через 10 лет можно получить ПМЖ.

Минусы: статус не дает права на работу; уровень жизни в Греции не слишком высок, так как страна только начинает выходить из кризиса; претендовать на гражданство можно лишь через 12 лет.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Сизов, И.Ю.* Правовой обзор отдельных практических проблем получения вида на жительство // Адм. и муницип. право. 2014. № 11. С. 1199–1201.

УДК 349.3

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ И МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВОЙ ОХРАНЕ МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА

Елена Николаевна Моисеева
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: e.n.moiseeva@rucoop.ru

ANALYSIS OF STATE PROGRAMS AND ACTIVITIES ON SOCIO-LEGAL PROTECTION OF MOTHERHOOD AND CHILDHOOD

Yelena Nikolayevna Moiseyeva
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье анализируются государственные программы, мероприятия и документы, обеспечивающие социально-правовую охрану материнства и детства. Их содержание направлено на привлечение внимания к демографической ситуации в стране, выход из которой возможен, по мнению автора, только при кардинальном повышении качества жизни семей с детьми.

К л ю ч е в ы е с л о в а: материнство и детство, социальная защита семьи, социально-правовая охрана, демографическая политика, семейная политика.

The article analyzes the state programs, measures and documents, that provide social and legal protection of motherhood and childhood. Their content is aimed at attracting attention to the demographic situation in the country, the exit from which is possible, according to the author, only with a fundamental improvement in the quality of life of families with children.

K e y w o r d s: motherhood and childhood, social protection of the family, social and legal protection, demographic policy, family policy.

Анализ современных российских программ и мероприятий по социально-правовой охране материнства и детства имеет важное

© Моисеева Е.Н., 2018

значение для развития российского общества, так как сегодня семейная политика нашей страны находится в состоянии реформирования. Эффективность этого процесса является важным условием укрепления, развития и защиты материнства и детства.

Важным документом для исследования поставленного вопроса, является Национальная стратегия действий в интересах детей на 2012–2017 годы [3]. Она была представлена председателем Комитета Государственной Думы по вопросам семьи, женщин и детей Е.Б. Мизулиной. В Стратегии содержится всесторонний анализ состояния института российской семьи на современном этапе, ее места и роли в развития России, а также предлагается комплекс мероприятий, направленных на преодоление факта, который именуется ослаблением института семьи.

К Международному дню защиты детей (1 июня) планируется подписание новой Национальной стратегии в интересах детей на 2018–2027 годы. Кроме того, Президент России В.В. Путин своим указом объявил, что с 2018 г. в стране стартует Десятилетие детства [6].

Большое значение для пропаганды ответственного родительства, отцовства, материнства имеет Концепция государственной семейной политики в России на период до 2025 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации 25 августа 2014 г. [2] Указанный документ играет ключевую роль в формирование позитивного образа отца и матери, что очень важно для современного российского общества.

Для объединения усилий всех органов государственной власти, организаций и граждан, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого демографического развития Российской Федерации 9 октября 2007 г. Президентом Российской Федерации была утверждена Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года [7]. Указанный документ предписал всем органам государственной власти и органам местного самоуправления муниципальных образований руководствоваться в своей деятельность положениями данной Концепции. Детально она была проанализирована Е.Г. Азаровой. Ученый отмечает, что документ отражает сложную демографическую ситуацию в России, а также доказывает влияние социального обеспечения женщин и семей с детьми на демографическое развитие российского законодательства [1, с. 60].

На наш взгляд, особое значение имеют те положения вышеуказанной программы, которые направлены: 1) на синхронное развитие законодательства о защите материнства и детства с другими его отраслями, в частности, с трудовым правом; 2) недопустимость снижения уже достигнутого уровня социальных гарантий в иссле-

дуемой сфере. Анализ современных программ и мероприятий по охране материнства и детства осуществляется и судами. В этой связи можно выделить обзор судебной практики по делам, связанным со взысканием алиментов на несовершеннолетних детей, а также на нетрудоспособных совершеннолетних детей, утвержденный Президиумом Верховного Суда РФ 13 мая 2015 г. [8]; Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28 января 2014 г. № 1 «О применении законодательства, регулирующего труд женщин, лиц с семейными обязанностями и несовершеннолетних» [5]. В них обращается внимание на то, что в последние годы обеспечение благополучного и защищенного материнства и детства стало одним из главных национальных приоритетов России, однако до сих пор одной из важнейших проблем в сфере материнства и детства в Российской Федерации является неисполнение международных стандартов.

В государственном докладе Минздравсоцразвития России «О положении детей в Российской Федерации. 2015 год» обращается внимание на то, что в современный период изменилась система управления и финансирования материнства и детства [4].

На наш взгляд, эти изменения вызваны принципиально новым подходом законодателя к вопросам разделения полномочий в сфере социальной защиты между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов. Сегодня гарантом денежных выплат семьям с детьми в отношении пенсий, отдельных видов пособий на воспитание детей, пособий по обязательному социальному страхованию является Российская Федерация, а предоставление социального обслуживания изучаемым категориям граждан в основном регулируются региональным законодательством. Вышеизложенные обстоятельства являются причиной снижения в отдельных субъектах России уровня социального обеспечения населения, в первую очередь матерей и детей, за счет ограничения видов социальных услуг и мер социальной поддержки, которые имели место по действовавшему ранее законодательству.

Несмотря на наличие достаточного количества программ по принятию мер, направленных на охрану материнства и детства, сегодня в России наблюдается уменьшение абсолютной численности детского населения. Остаются актуальными проблемы подростковой наркомании и алкоголизма. У многих российских детей обнаруживаются различные заболевания и функциональные отклонения. Медленно сокращается число детей-инвалидов, детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Не решена проблема недостаточности мест в дошкольных образовательных учреждениях.

Во многих регионах страны имеет место недостаточность финансового обеспечения региональных целевых программ в сфере

охраны и укрепления здоровья детей. Констатируется наличие проблем в организации медико-социальной помощи для беременных и кормящих матерей; оказания бесплатных медицинских услуг, гарантированных государством, которые зачастую неправомерно подменяют платными. Не налажено должным образом обеспечение лекарствами и питанием в учреждениях здравоохранения. Масштабы и острота обозначенных проблем требуют принятия мер по улучшению защиты материнства и детства.

Рассмотрев проблемы реализации социально-правовых программ и мероприятий по охране материнства и детства, изучив отношение к ним судов, ученых, можно сделать вывод о том, что их действенность ограничивают следующие факторы: 1) в настоящее время в России нет достаточно проработанной нормативно-правовой базы социального обеспечения материнства и детства; 2) многие гарантии социального обеспечения матерей и детей снижены в связи с передачей ответственности за него с федерального на региональный уровень; 3) установлен разный объем и качество услуг для изучаемых категорий граждан в разных регионах Российской Федерации и это нарушает единство правового и экономического пространства нашей страны.

В заключение следует отметить, что содержание основных программных документов по охране материнства и детства направленно на привлечение внимания к тяжелой демографической ситуации в стане. Однако выход из нее возможен только при кардинальном повышении качества жизни семей с детьми. Конечно, обозначенная проблема является сложной и многогранной и не может быть решена в короткие сроки. На наш взгляд, сегодня крайне необходим основательный теоретический анализ не только действующих, но и предлагаемых программ и мероприятий в исследуемой сфере, их сопоставление с конституционными и международными нормами. Без этого невозможно позитивное демографическое развитие.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азарова, Е.Г.* Правовое регулирование социального обеспечения женщин и детей (демографический аспект) // Журн. рос. права. 2015. № 10. С. 57–73.

2. *Концепция* государственной семейной политики в Российской Федерации на период до 2025 года: распоряжение Правительства РФ от 25 авг. 2014 г. № 1618-р // Собр. законодательства РФ. 2014. № 35. Ст. 4811.

3. *О Национальной* стратегии действий в интересах детей на 2012–2017 годы: указ Президента РФ от 1 июня 2012 г. № 761 // Там же. 2012. № 23. Ст. 2994.

4. *О положении* детей в Российской Федерации. 2015 год [Электронный ресурс]: гос. доклад Минздравсоцразвития РФ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. *О применении* законодательства, регулирующего труд женщин, лиц с семейными обязанностями и несовершеннолетних: постановление Пленума Верхов. Суда РФ от 28 янв. 2014 г. № 1 // Рос. газ. 2014. 7 февр.

6. *Об объявлении* в Российской Федерации Десятилетия детства: указ Президента РФ от 29 мая 2017 г. № 240 // Собр. законодательства РФ. 2017. № 23. Ст. 3309.

7. *Об утверждении* Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года: указ Президента РФ от 9 окт. 2007 г. № 1351 // Там же. 2007. № 42. Ст. 5009.

8. *Обзор* судебной практики по делам, связанным со взысканием алиментов на несовершеннолетних детей, а также на нетрудоспособных совершеннолетних детей [Электронный ресурс]: утв. Президиумом Верховного Суда РФ 13 мая 2015 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 347.993:369.54(470.345)

ПРАКТИКА РАССМОТРЕНИЯ РАЙОННЫМИ СУДАМИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ ДЕЛ, СВЯЗАННЫХ С НАЗНАЧЕНИЕМ ПЕНСИИ

Михаил Анатольевич Панфилов
Марина Вячеславовна Ямашкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: mpanfilov@rucoop.ru, m.v.yamaskina@rucoop.ru

THE DISTRICT COURTS OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA PRACTICES RELATING TO PENSION

Mikhail Anatolyevich Panfilov
Marina Vyacheslavovna Yamashkina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Целью данной работы является анализ изучения судебной практики по разрешению проблемных вопросов, связанных с рассмотрением споров, возникающих при назначении пенсии для граждан, проживающих на территориях с льготным режимом, например подвергшейся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС.

К л ю ч е в ы е с л о в а: судебная практика, гражданские дела, назначение пенсии, районные суды Республики Мордовия.

The aim of this work is to analyze the judicial practice on the solution of problematic issues related to consideration of disputes arising from the appointment of pensions to citizens residing in the territories with preferential treatment, such as exposed to radiation due to the Chernobyl disaster.

K e y w o r d s: judicial practice, civil cases, the appointment of a pension, the district courts of the Republic of Mordovia.

© Панфилов М.А., Ямашкина М.В., 2018

Обобщая судебную практику рассмотрения гражданских дел районными судами Республики Мордовия о назначении пенсии по старости с уменьшением пенсионного возраста в связи с проживанием на территории зоны проживания с льготным социально-экономическим статусом необходимо отметить следующее.

Данная категория дел является результатом применения Закона Российской Федерации от 15 мая 1991 г. № 1244-1 «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС».

За 2016 г. районными судами Республики Мордовия было рассмотрено 45 гражданских дел следующими судами: Ленинский районный суд г. Саранска – 11; Лямбирский районный суд – 10; Октябрьский районный суд г. Саранска – 12; Пролетарский районный суд г. Саранска – 9; Рузаевский районный суд – 1; Ромодановский районный суд – 1; Старошайговский районный суд – 1 [2].

В соответствии с нормами права, граждане, проживающие на территории зоны, отнесенной к зоне воздействия радиации вследствие чернобыльской катастрофы, имеют социальные льготы, в том числе – на уменьшение возраста для назначения пенсии по старости. Данный возраст в общей сложности не превышает трех лет в зависимости от времени проживания на соответствующей территории.

Споры, разрешаемые судами большей частью связаны с оценкой представляемых истцами доказательств, подтверждающих фактические обстоятельства постоянного проживания (без регистрации по месту жительства, то есть с регистрацией по другому адресу) либо работы на территории с льготным социально-экономическим статусом. Таким образом, при рассмотрении данных дел, важным является вопрос оценивания судом представленных истцами доказательств, подтверждающих факт проживания на соответствующей территории. При этом большей частью суды Республики Мордовия использовали совокупность письменных доказательств, которые подтверждали фактическое постоянное проживание граждан в соответствующем населенном пункте. Это: справки из дошкольных образовательных учреждений (детских садов, яслей и других) о посещении таковых детьми истцов, справки образовательных учебных заведений (школ, лицеев, гимназий и других) об обучении в них детей истцов, амбулаторные карты самих истцов и их несовершеннолетних детей, свидетельствующие о регулярном наблюдении в медицинских учреждениях по месту жительства на территории зоны с льготным социально-экономическим статусом в спорные периоды времени, сведения из похозяйственных книг о фактическом проживании истцов, вступившие в законную силу судебные постановления.

Позиция по гражданскому делу представляет собой версию

стороны о фактических обстоятельствах и заявленных исковых требованиях. Позиция эта должна подтверждаться относимыми и допустимыми доказательствами [3, с. 292].

Так, удовлетворив частично исковые требования А. и установив факт ее проживания в с. Белозерье, суд первой инстанции исходил из таких письменных доказательств, как свидетельство о регистрации брака, подтверждающее основание переезда истицы к месту жительства супруга, выпиской из похозяйственной книги за спорный период, где в списке членов семьи супруга значится А., справкой администрации сельского поселения о проживании А. на территории с льготным социально-экономическим статусом.

Однако такие письменные доказательства, как товарные чеки, договоры купли-продажи, договоры на отпуск питьевой воды и прием сточных вод, акты допуска в эксплуатацию индивидуальных приборов учета питьевой воды, газа, электроэнергии потребителя, вызывали критику со стороны судов, так как они не свидетельствуют о постоянном проживании истцов в жилом помещении на территории проживании с льготным социально-экономическим статусом.

Средством доказывания по данным категориям дел являются также показания свидетелей. При этом учитывалось то, что доказательствами, сообщенными свидетелями они будут являются только в том случае, если свидетель мог указать источник своей осведомленности.

Так, по гражданскому делу № 2-2688/2016, давая оценку показаниям допрошенных свидетелей Ц. и Л., подтвердивших факт проживания заявителей на территории зоны проживания с льготным социально-экономическим статусом (с. Куликовка г. Саранска) с 1 января 2003 г., суд первой инстанции отнесся к ним критически, поскольку установил, что данные свидетели находятся в дружеских отношениях с заявителями и их показания не подтверждаются письменными доказательствами.

При рассмотрении данных дел возникали также процессуальные вопросы, связанные с порядком рассмотрения этой категории дел.

Во всех судах, из которых поступили дела, кроме Октябрьского районного суда г. Саранска, соответствующие споры были рассмотрены в порядке искового производства, при этом во всех случаях истцы изначально обратились за защитой нарушенных прав с исками к пенсионным органам.

Вместе с тем по всем 12 делам, поступившим из Октябрьского районного суда г. Саранска, заявления рассмотрены в порядке особого производства. Восемь заявлений рассмотрены по существу с вынесением решений об установлении фактов, имеющих юридическое значение, которые не были обжалованы, в удовлетворении одного заявления отказано, решение обжаловано в апел-

ляционном порядке, оставлено без изменения. По трем делам заявления об установлении фактов проживания на территории с льготным социально-экономическим статусом определениями оставлены без рассмотрения с мотивировкой о наличии спора о праве.

Таким образом, гражданские дела, рассмотренные судами Республики Мордовия, могут касаться вопросов назначения пенсии по старости с уменьшением пенсионного возраста в связи с проживанием на территории зоны проживания с льготным социально-экономическим статусом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гражданский* процессуальный кодекс РФ: федер. закон от 14 нояб. 2002 г. № 138-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.

2. *Верховный* Суд Республики Мордовия [Электронный ресурс]: [сайт] / ГАС РФ «Правосудие». Саранск, 2006–2018. Режим доступа: http://vs.mor.sudrf.ru/. Загл. с экрана.

3. *Ямашкин,а М.В.* Правовой статус адвоката в гражданском процессе // Науч. обозрение. 2015. № 1. С. 290–293.

УДК 347.455.1

ДОГОВОР БЕЗВОЗМЕЗДНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ АВТОМОБИЛЕМ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Оксана Вячеславовна Ткачук
Татьяна Николаевна Громова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: otkachuk@rucoop.ru, gromova.tata@mail.ru

THE CAR GRATUITOUS USAGE CONTRACT FOR INDIVIDUALS AND LEGAL ENTITIES

Oksana Vyacheslavovna Tkachuk
Tatyana Nikolayevna Gromova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассматриваются особенности заключения и оформления договора безвозмездного пользования автомобилем для физических и юридических лиц.

Ключевые слова: договор, безвозмездное пользование, автомобиль, транспортное средство, соглашение, арендатор.

© Ткачук О.В., Громова Т.Н., 2018

This article discusses the conclusion and registration features of the car free usage contract for individuals and legal entities.
K e y w o r d s: contract, gratuitous usage, car, vehicle, agreement, tenant.

По сути, договор безвозмездного пользования автомобилем – соглашение аренды, которое должно быть составлено в соответствии с требованиями гл. 36 ч. 2 ГК РФ. Основное условие – предмет, т. е. передача транспортного средства (ТС) ссудодателем во временное распоряжение ссудополучателю. Требование – сделка должна носить безвозмездный характер. Договор аренды автомобиля с материальным вознаграждением равным 0 руб., будет определен в качестве соглашения ссуды с вытекающими из этого последствиями [2, с. 101].

Соглашение безвозмездного пользования ТС оформляются редко. Необходимость возникает в связи с преимуществами, заключения подобного договора, в том числе и по налогам. Затраты на содержание авто несет лицо, использующее его по соглашению.

Участники сделки могут сюда отнести: замену, ремонт расходных запчастей, материалов, шин и другие затраты, связанные с использованием транспортного средства; штрафы, приходящие владельцу) погашает водитель, управляющий авто и нарушающий правила движения; возмещение за износ, образовавшийся в результате постоянной эксплуатации движимого имущества. Если собственник ТС использует его для выполнения рабочих задач, компания может компенсировать ему стоимость горюче-смазочных материалов (ГСМ). Подобную договоренность рекомендуется составлять в следующих ситуациях: передача авто для работы в частном такси; использование ТС в интересах работодателя; передача движимого имущества другим лицам, компании на продолжительный срок. Отличие аренды от безвозмездного использования заключается в том, что в последнем случае материальное вознаграждение не предусмотрено, т. е. ТС предоставляется бесплатно [6, с. 87].

Для передачи автомобиля в безвозмездное пользование требуется заключить соответствующий договор. При его составлении необходимо предоставить пакет бумаг, который включает: документ, удостоверяющий личность ссудодателя и ссудополучателя; техпаспорт на транспортное средство; ОСАГО – страховка на авто; водительское удостоверение арендатора. Соглашение составляется в двух экземплярах, по одному для каждого участника сделки. По тексту прописываются все данные, содержащиеся в документах, а также оборудование, предоставляемое во временное пользование. Автомобиль не должен быть заложен, выступать объектом судебного разбирательства. По тексту договора требуется прописать пробег ТС, обозначить имеющиеся поломки, недостатки [5, с. 211].

Образец договора безвозмездного пользования содержит ограниченное количество пунктов – не более десяти, отражающих основные условия.

Без описания передаваемого имущества договор не считается оформленным. Информация о транспортном средстве должна быть максимально развернутой, их цель – определить авто. Если данные будут недостоверны, то вместо новой иномарки «КИА» можно получить обратно старую и потертую. При составлении договора между юридическими или физическими лицами по тексту нужно указать: марку автомобиля; государственный номер; дату производства; идентификационный код кузова; ВИН-номер; данные техпаспорта. Договоренность должна содержать сведения о свидетельстве регистрации авто и его основные реквизиты. Чтобы защитить себя от приставов и других лиц, необходимо внести условия о том, что ТС не выступает в качестве залога, не находится под арестом или не является предметом судебных тяжб. При заявлении требований, соглашение может быть расторгнуто. По тексту договоренности рекомендуется прописать цели, в которых автомобиль будет использоваться. Иначе вместо перевозки пассажиров, водитель будет заниматься доставкой иных вещей, что может несколько подпортить внешний вид имущества. Стоимость предмета договора – особый пункт соглашения передачи ТС на безвозмездных условиях. Во время эксплуатации авто может быть повреждено, разрушено или снизится в цене. Чтобы имущество значительно не утратило своей стоимости, лучше включить в соглашение данный пункт, с которым будет согласны все заинтересованные лица [4, с. 618].

Пункт об ответственности сторон должен содержать информацию о дате передачи авто без экипажа, ответственность за наступление возможных рисков (уничтожения, повреждения ТС), условия возмещения затрат при возникновении подобных обстоятельств (определяются исходя из оценочной стоимости). Здесь же для физических лиц прописывается ответственность, причинивших вред другой стороне, новым собственниками транспортного средства.

Затраты, связанные с использованием ТС (эксплуатационные расходы), несет арендатор (ООО или физлицо), но не его владелец. Для предупреждения возможных споров, лучше прописать все нюансы по тексту договора. Расходы делят на два вида: поддержание рабочего состояния и эксплуатационные. Для бесперебойной работы ТС требуется: техническое обслуживание; ремонт и замена изношенных запчастей; по необходимости или сезонно смена резины на колесах; устранение неисправностей, поломок. Эксплуатационные затраты включают ГСМ, чистку салона, мойку кузова, обслуживание сплит системы [4, с. 611]. Полис КАСКО или ОСАГО

оплачивает ссудополучатель. Страховка выбирается по предварительному соглашению участников сделки.

При заключении соглашения безвозмездной передачи ТС необходимо установить временные пределы (срок действия и расторжения). Имущество должно быть передано в аренду в общеустановленный срок [3, с. 387]. Если сроков нет, тогда договор будет бессрочным. Ст. 698 ч. 2 ГК РФ предусматривает досрочное расторжение соглашения между участниками сделки. Их перечень исчерпывающий, поэтому прописывать их по тексту нет необходимости. Арендатор имеет право расторгнуть договоренность в одностороннем порядке (ст. 699 ч. 2 ГК РФ) [1]. Предупредить об этом другого участника сделки необходимо не позднее срока, указанного в соглашении. Если подобное условие не предусмотрено, период уведомления равен месяцу. Арендатор имеет право на односторонний отказ от договоренности, при условии, что она бессрочна. Если по тексту прописан срок, расторжение осуществляется только через суд.

В пункте о дополнительных условиях указывается информация, которая не была прописана по тексту договоренности, но участники сделки считают, что она необходима (решение и порядок споров, как оформить изменения) Обсудить условия эксплуатации автомобиля граждане могут устно. Однако подобная сделка рискованна, при нарушении соглашения ответственное лицо не будет отвечать за свои действия.

Договоренность о возможных последствиях достаточно рискованна не только для собственника, но и ссудополучателя. Арендатор самостоятельно отвечает за повреждение автомобиля, причем закон не освобождает его от возмещения причиненного ущерба, возникшего по причине чрезвычайной ситуации. Для арендодателя существует значительный риск получить обратно поврежденное имущество или вообще утратить его, так как случаи незаконного переоформления автомобиля при наличии подобного договора не единичны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ] // Собр. законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

2. *Бондаренко, Н.Л.* Гражданское право. Особенная часть. Минск: Тетралит, 2015. 159 с.

3. *Громова, Т.Н.* Содержание и исполнение договора аренды / Т.Н. Громова, О.В. Ткачук // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Саранск, 2017. С. 386–388.

4. *Зенин, И.А*. Гражданское право: учеб. для вузов. М.: Юрайт, 2014. 811 с.

5. *Иванова, Е.В.* Гражданское право. Особенная часть: учеб. и практикум. М.: Юрайт, 2015. 369 с.

6. *Михайленко, Е.М.* Гражданское право. Общая часть: крат. курс лекций. М.: Юрайт, 2013. 224 с.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 347.925(470+571)”312”

МЕДИАЦИЯ КАК ПРАВОВОЙ ИНСТИТУТ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Наталья Юрьевна Учайкина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: natanayka@mail.ru

MEDIATION AS A LEGAL INSTITUTION IN MODERN RUSSIA

Natalya Yuryevna Uchaykina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается понятие медиации как альтернативной процедуры урегулирования споров. Выявляются особенности медиации, ее положительные и отрицательные аспекты. Анализируется современное состояние института медиации.

Ключевые слова: альтернативная процедура урегулирования споров, посредник, медиация, примирительные процедуры, судебное разбирательство.

The article deals with the mediation concept as an alternative dispute settlement procedure. The mediation features, its positive and negative aspects are revealed. The modern condition of the mediation is analysed.

Keywords: alternative dispute settlement procedure, mediator, mediation, conciliation procedures, judicial proceedings.

В современном мире активное развитие получили альтернативные способы разрешения споров и конфликтных ситуаций. Многолетние тяжбы отнимают у обеих сторон спора время, деньги, здоровье. Любой выигрыш одной из участников спора всегда является односторонней победой. После него проигравшая сторона почти всегда готова к реваншу и конфликт не заканчивается. Альтернативой затяжным войнам являются партнерские взаимовыгодные отношения, которые могут быть достигнуты только с помощью медиации.

Бывают ситуации, когда людям сложно поверить в то, что их проблемы имеют мирное решение, устраивающее всех. Тем не менее мировая практика медиации подтверждает это. В США и в странах Европы этот метод урегулирования конфликтов показал свою эффективность настолько, что медиация получила законодательное закрепление. Исследуя статистику, видно, что большое

© Учайкина Н.Ю., 2018

количество мировых примирительных процедур с участием медиатора, а это более 80 % споров, разрешается заключением соглашения об урегулировании спора [2]. Урегулирование споров с помощью независимого посредника –новый способ разрешения споров для России.

Закон «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ, вступивший в силу с 1 января 2011г., устанавливает условия реализации этого механизма, принципы деятельности медиаторов, требования к ним и т. д. [1] Он разработан в целях создания стратегии эффективного партнерства и установления порядка в социальных отношениях.

Медиация имеет свой особенный механизм, отличный от других легализованных способов примирения. Суть процедуры заключается в создании условий для урегулирования конфликта сторонами самостоятельно. Обеспечение таких условий является основной задачей независимого посредника – медиатора. Рассматриваемый способ примирения направлен не только на разрешение спора, но и на предупреждение дальнейших противоречий во взаимоотношениях сторон. Перед медиатором стоят четко обозначенные проблемы, требующие скорейшего разрешения, на которых он и концентрирует внимание участников. Кроме того, процесс медиации четко структурирован, есть обязательные этапы, которые должны быть пройдены.

Основное отличие медиации от иных методов разрешения конфликтов состоит в том, что она не требует участия государственных органов.

Новое для России явление «медиация» быстро нашло свою нишу в передовой юридической практике и сегодня, применяется для досудебного урегулирования споров. Сегодня медиация уже стала популярной формой разрешения спора в крупных городах. Юридические фирмы предлагают профессиональные услуги медиации в самых разнообразных сферах: семейных, трудовых, земельных, корпоративных спорах. Услуги медиатора выгодны разводящимся супругам, конфликтующим бизнесменам, соседям, а также работникам и работодателям.

Со дня введения в юридическую практику медиации прошло семь лет, но отношение общества к закону о медиации по сей день противоречиво: одни считают его недоработанным, нецелостным и не дающим возможности его полноценной реализации; другие, наоборот, оценивают закон положительно, при этом его невостребованность аргументируется низкой правовой культурой.

Следовательно, процедура медиации только начала внедряться на территории нашей страны и не скоро граждане и организации

смогут переориентироваться на альтернативный способ решения их споров. Тем не менее медиация имеет множество преимуществ по сравнению с другими методами урегулирования споров, а следовательно, стоит обратить на нее особое внимание и попытаться понять – сможет ли она вытеснить привычные способы разрешения конфликтов.

Особенности медиации:

– медиация помогает сэкономить время и эмоциональные силы участников спора. В отличие от судебного процесса, медиация не ограничена бюрократическими издержками и регламентированными законом процедурами.

– медиация – один из наименее затратных способов урегулирования спора. Не нужно нанимать дорогих адвокатов, платить пошлины – теперь для разрешения конфликта достаточно заказать услуги профессионального медиатора;

– одно из положительных отличий медиации от судебного процесса в том, что вы не столкнетесь с необходимостью выяснять, кто прав и кто виноват, с субъективной оценкой судьи правильности и доказанности правовой позиции, никто не будет выносить решения в пользу одной из сторон. В отличие от судебного процесса, в результате заключения соглашения нет выигравшей и проигравшей стороны;

– медиация – процедура добровольная. Только желание всех участников конфликта разрешить сложившуюся ситуацию приведет к выработке решения. Все участники процесса имеют право отказаться от медиации на любом этапе. В отличие от суда, в котором ответчик обязан отреагировать на иск, поданный без его участия, при осуществлении процедуры медиации стороны заключают соглашение, в котором оговаривают сведения о медиаторе, процедуре медиации, ее сроках и особенностях;

– конфликтующие начинают лучше понимать мотивацию действий друг друга и осознавать преграды, стоящие на пути разрешения конфликта. Это может стать началом для поиска взаимоприемлемых решений и заключения соглашения. Стороны могут предлагать различные варианты соблюдения своих интересов, и это открывает простор для творческого поиска путей урегулирования спора, часто более выгодных, в сравнении с итогами судебного разбирательства;

– при разрешении конфликта медиатор основывается на интересах и взаимоотношениях сторон, нормах морали и нравственности и личного опыта, нежели на нормах закона. Ведь медиатором может стать не только юрист, но и бухгалтер, психолог, педагог и т. д.;

– медиация – процесс конфиденциальный. Очевидно, что нанести ущерб репутации компании очень просто. Поэтому большин-

ство из нас не хотели бы предавать огласке возникающие конфликты;

– процедура медиации может быть применена как до обращения в суд, так и после начала судебного разбирательства. Наличие соглашения о применении медиации не является препятствием для обращения в суд;

– медиация ориентирована на конструктивный поиск решений спора. Подписанное сторонами медиативное соглашение является приемлемым для обеих сторон, а это способствует его выполнению обеими сторонами и позволяет сохранить отношения в будущем.

В последнее время в Российской Федерации повысился интерес к медиации как актуальному способу урегулирования различных юридических споров. О медиации написано множество монографий и статей, понятие «медиация» все больше обсуждается не только в профессиональных юридических кругах, но и в обывательской среде. Даже в ситуациях, когда люди не могут спокойно разговаривать друг с другом, или вообще не разговаривают, когда они находятся в тупике и не видят путей выхода из сложившейся ситуации, даже тогда, благодаря медиации, решение может быть найдено. Между тем использование примирительных процедур и число разрешенных с их содействием споров все еще незначительны.

Анализ российской юридической литературы позволяет выявить следующие существенные проблемы по использованию медиации в нашей стране:

1) В Российской Федерации сегодня не хватает достаточной численности профессиональных медиаторов, для обеспечения проведение процедуры медиации. Очень значимой характеристикой посредника является наличие у него навыков медиации, что требует получения конкретного образования. Не всегда опытные и квалифицированные арбитры, судьи, юристы или выдающиеся люди с хорошей репутацией могут быть медиаторами, особенно если они не прошли курс специальной профессиональной подготовки в качестве медиаторов. Медиатор должен является специалистом в области психологии (психолог, психотерапевт) и области юриспруденции (юрист, адвокат, нотариус). Данный подход представляется оправданным, так как медиация включает в себя одновременно правовые, социально-психологические и специфические личностные аспекты;

2) применение медиации в области исполнительного и административного производства в настоящее время не предусмотрено российским законодательством;

3) процессуальными препятствиями для более частого и эффективного использования института примирения в гражданском про-

цессе являются короткие сроки рассмотрения дел судами, небольшие размеры государственной пошлины, отсутствие института обязательной медиации, недостаточное урегулирование процессуальным законодательством вопроса о течении процессуальных сроков на период прохождения сторонами процедуры медиации [3];

4) стороны сами редко решаются обратиться к процедуре медиации. И только после разъяснения им судьей существа этого института, порядка проведения и выгоды процедуры соглашаются на применение медиации.

Для развития примирительных процедур большое значение имеют суды. Они помещают на своих сайтах информацию о медиации, судебные постановления, по делам, в которых спор урегулирован при помощи медиатора, открывают в зданиях судов комнаты медиации. Совместно с высшими учебными заведениями проводят научные конференции касающихся вопросов медиации. Привлечение независимых физических лиц в качестве посредников в спорах должно было позволить разгрузить суды от необходимости рассмотрения дел, разрешение которых возможно с помощью медиаторов что, способствовало бы процессам формирования гражданского общества в стране, в том числе повышению правовой защищенности граждан.

Задача медиации – помочь сторонам самим найти справедливое решение, удовлетворяющее все стороны конфликта. Стороны часто приходят на процедуру медиации, занимая жесткие, зачастую диаметрально противоположные позиции, не желая отказываться от предъявляемых требований. Но выявляя действительные интересы сторон, медиатор дает сторонам возможность переориентироваться на поиск различных новых вариантов решений, которые устраивают всех, на разумную корректировку своих изначально занятых позиций.

В числе положительных факторов реализации медиации в настоящее время можно выделить следующее: вынесенные после процедуры медиации судебные постановления (определения о прекращении производства по делу, определения об оставлении заявления без рассмотрения) в суд вышестоящей инстанции, обычно, не обжалуются, жалоб на неисполнение или ненадлежащее исполнение медиативного соглашения от лиц, участвующих в процедуре медиации, не поступает.

Итак, процесс медиации в России находится на этапе становления. Для ее дальнейшего развития необходимо совершенствование законодательства и всеобщее информирование населения о возможности применения такой процедуры. Назрела необходимость введения примирительных процедур и обязательной досудебной медиации по некоторым видам споров, государственной поддерж-

ки и контроля за подготовкой и работой кадров зарождающегося медиативного рынка в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Об альтернативной* процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации): федер. закон от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 2010. № 31. Ст. 14162.

2. *Кутюков, Д.В.* Медиация как альтернативный способ разрешения конфликтных ситуаций // Государство и право: теория и практика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, апрель 2011 г.). Челябинск, 2011. С. 127–129.

3. *Федоров, П.Р.* Медиация в сфере исполнительного производства / П.Р. Федоров, А.П. Бобылева // Право: современные тенденции: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2017 г.). Краснодар, 2017. С. 128–131.

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УГОЛОВНОГО И УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

УДК 343.618(470+571)

СОСТОЯНИЕ ОПЬЯНЕНИЯ КАК ПРИЗНАК СОСТАВА ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННЫЙ ст. 264 И 264.1 УК РФ

Татьяна Владимировна Абдульмянова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: abdulmyanova.tanya@mail.ru

INTOXICATION AS A SIGN OF CORPUS DELICTI UNDER art. 264 AND 264.1 OF THE CRIMINAL CODE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Tatyana Vladimirovna Abdulmyanova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье дается уголовно-правовая оценка состояния опьянения водителя как признака состава ст. 264 и 264.1 УК РФ; характеризуются негативные последствия дорожно-транспортных происшествий, совершаемых в состоянии опьянения, которые обусловливают необходимость постоянного совершенствования уголовного законодательства Российской Федерации в целях более действенного противодействия преступлениям данного вида.

К л ю ч е в ы е с л о в а: преступление, опьянение, водитель, освидетельствование, алкоголь, нарушение правил дорожного движения.

The article gives a criminal-legal assessment of the driver's intoxication in the crimes qualification provided for in art. 264 and 264.1 of the Criminal Code of the Russian Federation; the negative consequences of traffic accidents committed in the intoxication, which necessitate the constant improvement of the criminal legislation of the Russian Federation in order to more effectively counteract the crimes of this type, are characterized.

K e y w o r d s: crime, intoxication, driver, survey, alcohol, violation of traffic rules.

© Абдульмянова Т.В., 2018

По мнению ученых, ситуация в сфере дорожно-транспортной преступности представляет серьезную угрозу национальной безопасности России, наряду с такими проблемами как терроризм и незаконный оборот наркотиков[1]. В связи с этим приобретает особую актуальность юридический анализ проблем квалификации дорожно-транспортных преступлений, как основного уголовно-правового механизма борьбы с данным видом преступности[2].

Разделяя общую идею ужесточения наказаний за нарушение правил дорожного движения, высказанную Президентом РФ В.В. Путиным[3], особо выделим самое опасное, на наш взгляд, нарушение правил дорожного движения (ПДД) – управление транспортным средством в состоянии опьянения, которое с учетом его особой социальной вредности должно оцениваться только с уголовно-правовой точки зрения и соответственно влечь уголовное наказание. Принятие только таких жестких мер позволит минимизировать количество дорожно-транспортных происшествий (ДТП) с тяжкими последствиями по вине нетрезвых водителей[4].

Безопасность дорожного движения в последнее время находится на особом контроле у работников правоохранительных органов[5]. По данным ГИБДД, за десять месяцев 2017 г. количество ДТП с пьяными водителями уменьшилось на 15,9 %. В январе – сентябре было зафиксировано 12,7 тыс. таких аварий. Смертность на дорогах по вине нетрезвых водителей также сократилась – на 23,7 %, за десять месяцев Госавтоинспекция зафиксировала 3,3 тыс. ДТП с летальным исходом. Больше всего «пьяных» аварий произошло в Московской обл. – 525, из них 148 – с летальным исходом. Далее следует Краснодарский край – 506 случаев, из которых 142 с погибшими, и Красноярский край (478 ДТП, из них 109 со смертельным исходом). Год назад состав тройки лидеров был таким же, но первое место занимал Краснодарский край, а второе – Подмосковье[6].

Что касается статистики по Республике Мордовия, то и здесь показаны неутешительные цифры количества ДТП с участием пьяных водителей. За восемь месяцев 2017 г. на территории Республики Мордовия по вине нетрезвых водителей произошло 77 ДТП, в которых 19 чел. погибли, 105 получили травмы[7].

Отрицательная динамика преступлений, совершенных в состоянии опьянения за последние годы, тяжесть их последствий указывают на высокую степень общественной опасности этих преступлений и требуют соответствующей реакции со стороны государства.

Что касается автодорожных преступлений, то закон, видимо, предполагает, что субъект, садясь пьяным за руль, не сознает опасность своих действий, а значит, и не предвидит опасных последствий. Возможно, здесь имеет место легкомыслие – субъект

сознает, что поступает опасно для общества, но рассчитывает на свой опыт. Но и это нереально, так как при алкогольном опьянении наступает заторможенность мышления и восприятия, когда опыт не помогает, что известно каждому[8].

Под опьянением в уголовном праве принято понимать «состояние, при котором вменяемое лицо не в полной мере осознает фактический характер и (или) общественную опасность своих действий (бездействия) либо руководит ими в результате осознанно-волевого употребления алкоголя, наркотических средств или других одурманивающих веществ»[9].

В Российской Федерации в течение последних лет также принимался комплекс законодательных мер, направленных на борьбу с противоправным поведением граждан, позволяющих себе сесть за руль в состоянии опьянения. Так, с 1 июля 2015 г. была введена ст. 264.1 УК РФ. Данная норма предусматривает уголовную ответственность за нарушение правил дорожного движения лицом, подвергнутым административному наказанию[10]. Эта статья является новой, до ее введения в действие за повторное «пьяное» вождение в российском законодательстве предусматривалась административная ответственность.

Существует мнение, что введение этой нормы «не отвечает требованиям необходимости, допустимости и целесообразности криминализации этого правонарушения и перевода его в разряд уголовно наказуемых деликтов. Криминализация деяния, предусмотренного ст. 264.1 УК РФ, – это тот случай, когда не стоило бы ворошить прошлое и возрождать из небытия явно упречную (пусть даже и в модифицированном виде) норму. Ничего хорошего из этой акции не получится»[11]. Вместе с тем нет сомнений в том, что лицо, уже лишенное водительского удостоверения и вновь севшее за руль, будучи нетрезвым, обладает повышенной социальной опасностью. С учетом российских реалий, сформировавшегося у многих незаконопослушных граждан устойчивого правового нигилизма, когда практически ежедневно средства массовой информации сообщают о ДТП с участием нетрезвых водителей, повлекших в том числе гибель людей, введенная новелла уголовного законодательства призвана усилить наказание лиц, на которых не могут повлиять меры административного воздействия.

Далее обратимся к конструкции состава данного преступления.

Следует отметить, что норма носит бланкетный характер, и требует обращения как к другим законам – Кодексу Российской Федерации об административных правонарушениях, так и к подзаконным нормативным правовым актам, например, к Правилам дорожного движения.

Основным объектом данного преступления является безопас-

ность дорожного движения, т. е. состояние дорожного процесса, отражающее степень защищенности его участников от дорожно-транспортных происшествия и их последствий[12]. В некоторых случаях дополнительным объектом преступного посягательства могут стать жизнь и здоровье человека.

Объективная сторона рассматриваемых составов преступления выражается в совершении следующих преступных действий:

– управлении автомобилем, трамваем или другим механическим транспортным средством лицом, находящимся в состоянии алкогольного либо наркотического опьянения, ранее подвергнутым административному взысканию за аналогичное административное правонарушение, или за невыполнение законного требования соответствующего должностного лица о прохождении медицинского освидетельствования на состояние опьянения;

– управлении одним из вышеперечисленных транспортных средств лицом, находящимся в состоянии алкогольного или наркотического опьянения, имеющим судимость за совершение преступления, предусмотренного ч. 2, 4 или 6 ст. 264 УК РФ либо 264.1 УК РФ.

Важно иметь в виду, что состав преступления, предусмотренного ст. 264.1 УК РФ, – формальный.

Предметом преступления являются автомобили, трамваи и другие механические транспортные средства: троллейбусы, автобусы, мотоциклы, мопеды, квадроциклы, иные транспортные средства, трактора, самоходные дорожно-строительные и другие самоходные машины[13].

Субъективная сторона состава преступления представляет собой вину в форме прямого умысла. Исходя из этих же подходов корректируется и судебная практика[14].

Субъект данного преступления – специальный. Им является водитель, под которым понимается достигшее 16-летнего возраста лицо, управляющее автомобилем, трамваем или иным механическим транспортным средством, предназначенным для перевозки по дорогам людей, а также установленных на соответствующем транспортном средстве грузов или оборудования. При этом признает субъектом преступления признается:

– любое иное лицо, управлявшее транспортным средством, в том числе и то лицо, у которого водительское удостоверение было изъято в установленном порядке в связи с ранее допущенным административным правонарушением;

– лицо, не имевшее либо лишенное права управления каким-либо видом транспортного средства;

– лицо, обучающее вождению на учебном транспортном средстве с двойным управлением[15].

Обязательным признаком субъекта преступления является нахождение водителя в состоянии опьянения.

Рассмотрим судебную практику применения ст. 264.1 УК РФ.

Так, Березовский районный суд вынес приговор в отношении Иванова И.А., виновного в совершении преступления, предусмотренного ст. 264.1 УК

В ходе судебного заседания установлено, что безработный житель пгт. Березово, будучи лицом, подвергнутым наказанию за совершение административного правонарушения – управление транспортным средством в состоянии алкогольного опьянения, в ночное время на автомобиле «Дэу Нексия» в состоянии алкогольного опьянения, двигался по поселку, но своевременно был задержан сотрудниками ОМВД России по Березовскому району, в отношении него было возбуждено уголовное дело по ст. 264.1 УК РФ. Указанный житель поселка, при этом даже не имел права на управления транспортным средством, водительское удостоверение он не получал.

Несмотря на указанные выше обстоятельства уже следующий день, в утреннее время, он вновь был задержан сотрудниками ОМВД России по Березовскому району, за управление транспортным средством в состоянии алкогольного опьянения. В отношении него было возбуждено второе уголовное дело по ст. 264.1 УК РФ. После рассмотрения всех материалов дела и доказательственной базы суд вынес обвинительный приговор и назначил Иванову И.А. наказание в виде лишения свободы условно, с испытательным сроком 1,5 года[16].

В заключение можно сказать, о том, что анализ современного состояния, динамики и особенностей преступлений против безопасности дорожного движения показывает, что проблему обеспечения безопасности дорожного движения в России не удается решить в полном объеме. Данные официальной статистики свидетельствуют о наличии определенной положительной тенденции снижения зарегистрированных нарушений правил движения или эксплуатации транспортных средств. За последние пять лет удалось добиться уменьшения численности таких фактов примерно на десять тысяч. В то же время численность дорожно-транспортных преступлений по отношению к количеству транспортных средств продолжает расти, что обусловливает необходимость дальнейшей разработки эффективного комплексного механизма охраны и обеспечения безопасности дорожного движения.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]*Зиберова О.С.* Зарубежный и отечественный опыт использования профайлинга для обеспечения безопасности на транспорте // Вестн. Калининград. фил. С.-Петерб. ун-та МВД России. 2017. № 1 (47). С. 46–49.

[2]*Пахомова О.Н.* Транспортное средство – не предмет, а орудие преступления, предусмотренного статьей 264.1 УК РФ // Закон и правопорядок в третьем тысячелетии: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Калининград, 2016. С. 220–221.

[3]*Заседание* президиума Госсовета по вопросам безопасности дорожного движения [Электронный ресурс] // Президент России: [сайт]. [М.], 2018. URL: http://www.kremlin. ru/events/president/news/51506 (дата обращения: 28.02.2018).

[4]*Жуков А.М.* Уголовная ответственность за управление транспортным средством в состоянии опьянения в законодательстве зарубежных стран // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2017. № 5. С. 138–147.

[5]*Гармаева Т.В*. Ужесточение уголовного наказания по ст. 264 УК РФ за вождение в состоянии алкогольного и (или) наркотического опьянения // Кооперация в системе общественного воспроизводства. Саранск, 2013. С. 93–96.

[6]*ДТП* с пьяными водителями стало меньше [Электронный ресурс] // Известия: [сайт]. [М., 2018]. URL.: https://iz.ru/671780/elina-khetagurova-evgeniia-pertceva/dtp-s-pianymi-voditeliami-stalo-menshe (дата обращения: 12.03.2018).

[7]*MordovMedia.ru* [Электронный ресурс]: [сайт]. Саранск, 2009–2018. URL.: http://www.mordovmedia.ru (дата обращения: 10.03.2018).

[8]*Заглазеева В.М*., Ткачук Т.А. О некоторых проблемах применения ст. 264 УК РФ // Наука через призму времени. 2018. № 1 (10). С. 130–132.

[9]*Спасенников Б.А*., Спасенников С.Б. Определение понятия «опьянения» в уголовном праве // Уголов. право. 2007. № 4. С. 67–71.

[10]*О внесении* изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу усиления ответственности за совершение правонарушений в сфере безопасности дорожного движения: федер. закон Рос. Федерации от 31 дек. 2014 г. № 528-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 2015. № 1, ч. 1. Ст. 81.

[11]*Грачева Ю.В*., Коробеев А.И., Чучаев А.И. Новый вид транспортного преступления как модифицированный вариант хорошо забытого старого // Lex Russica. 2015. № 4. С. 71–80.

[12]*Солдатов А.П.* Административная ответственность в законодательстве зарубежных стран // Общество и право. 2012. № 3 (40). С. 319–324.

[13]*О судебной* практике по делам о преступлениях, связанных с нарушением правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств, а также с их неправомерным завладением без цели хищения: постановление Пленума Верхов. Суда РФ от 9 дек. 2008 г. № 25 // Рос. газ. 2008. 26 дек.; 2016. 1 июня

[14]*Постановление* Президиума Верховного Суда Республики Марий Эл от 18.03.2016 по делу в отношении В. // Бюл. Верхов. Суда РФ. 2016. № 8. С. 15.

[15]*О судебной* практике по делам о преступлениях, связанных с нарушением правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств, а также с их неправомерным завладением без цели хищения: постановление Пленума Верхов. Суда РФ от 9 дек. 2008 г. № 25.

[16]*Березовский* районный суд вынес обвинительный приговор в отношении местного жителя. Он признан виновным в совершении сразу двух преступлений, предусмотренных ст. 264.1 УК РФ [Электронный ресурс] // Муниципальное образование Березовский район Ханты-Мансийского автономного округа – Югры: офиц. сайт органов мест. самоуправления. Березово, [2018]. URL.: http://www.berezovo.ru/inform/messages/59926/ (дата обращения: 12.03.2018).

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 343.622(470+571)

ТОЛКОВАНИЕ И ВОПРОСЫ ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ СУБЪЕКТА ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО ст. 106 УК РФ

Татьяна Владимировна Абдульмянова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: abdulmyanova.tanya@mail.ru

INTERPRETATION AND ISSUES OF THE CRIME SUBJECT LEGAL REGULATION PROVIDED BY art. 106 OF THE CRIMINAL CODE OF RUSSIAN FEDERATION

Tatyana Vladimirovna Abdulmyanova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены особенности привлечения к уголовной ответственности за совершение преступления, предусмотренного ст. 106 УК РФ; приведена судебная практика по применению указанной статьи.

К л ю ч е в ы е с л о в а: уголовное законодательство Российской Федерации, новорожденный, возраст, мать ребенка, специальный субъект, квалификация, назначение наказания.

The paper considers features of the attraction to the criminal liability for fulfillment of the crime provided by art. 106 of the Criminal Code of the Russian Federation; the judicial practice on application of this article is given.

K e y w o r d s: the criminal legislation of the Russian Federation, the newborn, the age, the mother of the child, a special subject, qualifications, the appointment of punishment.

Одним из наиболее ужасных преступлений, направленных против жизни и здоровья, как с точки зрения морали, так и общественного мнения, является убийство матерью новорожденного ребенка.

Согласно уголовному закону России «убийство матерью новорожденного ребенка во время или сразу же после родов, а равно убийство матерью новорожденного ребенка в условиях психотравмирующей ситуации или в состоянии психического расстройства, не исключающего вменяемости, наказывается ограничением свободы на срок от двух до четырех лет, либо принудительными работами на срок до пяти лет, либо лишением свободы на тот же срок»[1].

© Абдульмянова Т.В., 2018

Объектом рассматриваемого преступления выступают общественные отношения, обеспечивающие право новорожденного ребенка на жизнь, находящиеся под уголовно-правовой охраной.

Общественная опасность рассматриваемого преступления по мнению многих исследователей данной проблемы выражается «в причиненном вреде – смерти новорожденного ребенка»[2].

Объективная сторона рассматриваемого преступления – «активное действие либо бездействие, которое привело к смерти новорожденного»[3].

Наиболее часто убийство совершается активным действием, которое направленно на причинение смерти новорожденного ребенку (например, удушение, выбрасывание из окна квартиры и т. д.).

Приведем пример из судебной практики применения ст. 106 УК РФ.

Лямбирский районный суд Республики Мордовия согласился с доводами государственного обвинителя – прокурора района Михаила Ломшина о виновности местной жительницы Алины Журловой в совершении преступления, предусмотренного ст. 106 УК РФ. Судом установлено, что вечером 6 ноября 2015 г. Журлова, находясь в своей комнате, родила живого, жизнеспособного ребенка мужского пола. Взяв ребенка на руки, она выбросила его из окна с высоты третьего этажа. В результате падения новорожденному были причинены телесные повреждения, от которых он скончался на месте происшествия. На основании представленных государственным обвинителем доказательств Журлова признана судом виновной в совершении инкриминированного преступления[4].

Причинение смерти новорожденному ребенку в виде бездействия признается убийство, совершенное виновной умышленно, т. е. в тех случаях, когда виновная не совершала тех необходимых для жизни ребенка действий, которые должна была совершать, например, в таких случаях, происходящих в реальной жизни как полный отказ от кормления грудью ребенка, оставление на улице в условиях опасных для жизни новорожденного ребенка).

Рассматриваемое преступление может быть совершено как с прямым, так и с косвенным умыслом. Примером убийства матерью новорожденного ребенка, совершенного с прямым умыслом может быть случай, когда мать, уставшая от постоянного плача новорожденного ребенка, мешающего ей спать, накрыла его подушкой и задушила. Примером убийства матерью новорожденного ребенка, совершенного с косвенным умыслом может быть случай, когда мать оставила новорожденного ребенка одного дома и уехала на несколько дней[5].

Рассматриваемое преступление будет признаваться оконченным в момент наступления смерти новорожденного ребенка, т. е.

состав материальный. Тихомиров А.Н. в своих исследованиях выделяет тот момент, что «в том случае, если ребенок после обратимой (клинической) смерти был возвращен к жизни при использовании реанимационных мероприятий, совершенное преступление будет квалифицироваться как покушение на убийство»[6].

Субъектом рассматриваемого преступления будет являться вменяемая мать ребенка, достигшая 16 лет (субъект специальный).

Существует ряд проблем в квалификации убийства своего новорожденного ребенка малолетней матерью, не достигшей возраста 16 лет. Некоторые юристы, исходя из буквального толкования закона, полагают, что матери, совершившие убийство своего новорожденного ребенка и при этом не достигшие возраста 16 лет, подлежат уголовной ответственности по общей норме (т. е. предусмотренной ст. 105 УК РФ), так как отсутствие специальных норм влечет действие общей. Но данное мнение не отвечает гуманистическим началам российского законодательства и противоречит принципам уголовного права и здравому смыслу, поскольку в данном случае имеет место вменение более тяжкого состава преступления.

При установлении возраста уголовной ответственности за совершенное преступление, законодатель, как видится, принимает во внимание возможность осознания общественной опасности совершенного деяния и психические особенности, свойственные несовершеннолетним определенного возраста. В таком случае следует задаться вопросом: на что посягает мать, совершая убийство своего новорожденного ребенка? На жизнь новорожденного. Как известно, ценность человеческой жизни и знания о главенствующем праве на жизнь, которое в свою очередь закреплено во многих международных нормативных актах и защищается Конституцией Российской Федерации, прививаются человеку с детства. Следовательно, несовершеннолетняя мать, достигшая возраста 14 лет, способна осознавать опасность и характер совершаемого деяния. Исходя из этого, она способна нести за совершенное деяние уголовную ответственность.

Уголовный кодекс Российской Федерации признает субъектом преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 105 УК РФ «Убийство» лицо, достигшее 14-летнего возраста. Таким образом, законодатель подразумевает, что лицо, достигшее 14 лет, способно осознавать характер и тяжесть совершенного.

Убийство новорожденного может быть совершено не только спонтанно, мысль о данном деянии может возникнуть у девушки еще в тот период, когда она узнала о своем положении. Существуют случаи, когда женщины планируют данное преступление с момента неудачной попытки сделать аборт или невозможности его осуществления. Например, девушка, не достигшая возраста 15 лет,

узнав о своей беременности, по каким-либо обстоятельствам не прервала ее операбельным путем, но при этом осознанно скрывала факт своей беременности от родителей, педагогов и других окружающих лиц. Она не готовилась к рождению ребенка, не покупала никаких принадлежностей к его появлению на свет, не вставала на учет в женскую консультацию, не заботилась о своем здоровье, как следствие, и о здоровье будущего малыша. В дальнейшем роды у нее принял человек, не имеющий достаточной медицинской подготовки и совершивший данное действие в условиях, не отвечающих специальным требованиям. Затем девушка убила своего новорожденного ребенка одним из способов (утопление, удушение, оставление его на холоде). В таком случае можно ли считать, что она не осознавала характер своих действий и факт того, что она лишает жизни новорожденного ребенка, даже если она делала это, находясь в тяжелой жизненной ситуации, объясняемой страхами за будущее существование, перед родителями, обществом, близким окружением, педагогами и так далее?

При всей лояльности к малолетним матерям, которые нуждаются в поддержке близких и поддержке государства в лице социальных служб, убийство новорожденного – было и остается преступлением, которое нельзя оставлять безнаказанным. Осознание девушкой, что, совершив данное деяние, она, в силу возраста, не попадет под уголовную ответственность, может толкнуть на совершение такого деяния и стать для нее своеобразным выходом из сложившегося положения.

Проанализировав вышеизложенное, можно прийти к выводу, что снижение возраста уголовной ответственности за преступление, предусмотренное ст. 106 УК РФ, является необходимым. Таким образом, следует дополнить содержание ст. 20 УК РФ следующим образом: «Лица, достигшие ко времени совершения преступления четырнадцатилетнего возраста, подлежат уголовной ответственности за убийство матерью новорожденного ребенка (ст. 106 УК РФ)».

Установив возраст уголовной ответственности за совершение деяния, предусмотренного ст. 106 УК РФ, 14 лет, государство сохранит за ребенком статус объекта уголовно-правовой охраны, сохранит идею неотвратимости наказания за совершение данного преступления и еще больше оградит ребенка от посягательств на его жизнь и благополучие.

Понижение возраста уголовной ответственности в конкретном случае поможет избежать двойственности толкования субъекта данного преступления, избежать многих проблем при назначении наказания. Также установлением возраста ответственности 14 лет, законодатель будет способствовать предупреждению совершения

убийства ребенка, открыто заявив о существовании этой проблемы, как факт огласив, что совершение данного деяния лицами, не достигшими 16 лет, действительно имеет место на сегодняшний день, и эта проблема требует внимания и решения[7].

Анализ правоприменительной практики показывает, что относительно наказания, применяемого к матерям, признанным виновными в совершении преступления, предусмотренного ст. 106 УК РФ, приоритет судами отдается лишению свободы, причем большой процент условного осуждения женщин. Из пяти лет лишения свободы как максимального срока наказания, предусмотренного в настоящее время УК РФ за убийство матерью новорожденного ребенка, назначаемый женщинам срок лишения свободы составляет от одного года и шести месяцев до трех лет. Это свидетельствует о снисходительном отношении судов к матерям-убийцам, хотя в некоторых случаях они руководствуются низменными мотивами, в их действиях просматривается особая жестокость и хладнокровие.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]*Уголовный* кодекс Российской Федерации: федер. закон РФ от 13 июня 1996 г. № 64-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 2017. № 17. Ст. 2453.

[2]*Спасенников Б.А.* Актуальные проблемы уголовного права: обзор литературы // Актуальн. вопр. образования и науки. 2015. № 12(4748). С. 36–38.

[3]*Уголовное* право России. Общая и Особенная части: учебник / под ред. В.К. Дуюнова. 5-е изд. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. 752 с.

[4]*Признана* виновной в убийстве новорожденного ребенка [Электронный ресурс] // Новости Прокуратуры РФ: [сайт]. [Б. м., 2018]. URL: https://procrf.ru /news/402098-priznana-vinovnoy-v-ubiystve.html (дата обращения: 11.03.2018).

[5]*Абдульмянова Т.В.*, Асанова И.П. Особенности квалификации и назначения наказания за убийство матерью новорожденного ребенка: анализ уголовного законодательства Российской Федерации и законодательства зарубежных стран // Черные дыры в рос. законодательстве. 2017. № 6. С. 64–67.

[6]*Спасенников Б.А.*, Тихомиров А.Н. Психические расстройства и их уголовно-правовое значение // Рос. юстиция. 2014. № 2. С. 46–50.

[7]*Салыкина А.О.* Особенности привлечения к ответственности матери, не достигшей возраста 16 лет, за убийство своего новорожденного ребенка // Научная сессия ГУАП: сб. докл.: в 3 ч. СПб., 2017. С. 309–312.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 343.274

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛНЕНИЯ ПРИНУДИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

Ирина Павловна Асанова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: i.p.asanova@rucoop.ru

PROBLEMATIC ISSUES OF THE FORCED LABOR EXECUTION

Irina Pavlovna Asanova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена проблемным вопросам исполнения принудительных работ. Рассматриваемый вид наказания введен в российскую систему наказаний Федеральным законом от 7 декабря 2011 г. № 420-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Принятие данной уголовной санкции имеет своей целью гуманизацию уголовного законодательства и расширение возможности суда назначать виновным наказания, не связанные с лишением свободы.

К л ю ч е в ы е с л о в а: уголовное законодательство, уголовно-исполнительная политика, принудительные работы, исправительный центр, условия отбывания, изолированный участок.

The article is devoted to the problematic issues of the forced labor execution. This type of punishment is introduced in the Russian penal system by the Federal Law of December 7, 2011 No 420-FZ “On Amendments to the Criminal Code of the Russian Federation and Certain Legislative Acts of the Russian Federation”. Adoption of this criminal sanction has as its goal the humanization of criminal legislation and the court possibility expansion to impose punishments that are not related to deprivation of liberty.

K e y w o r d s: criminal legislation, criminal executive policy, forced labor, correctional center, conditions of serving, isolated section.

В настоящее время в уголовном законодательстве России заложены такие важные направления деятельности, как реализация мер, направленных на повышение гарантий безопасности населения и всего государства от преступного воздействия; гуманизация способов уголовно-правового воздействия на лиц, совершивших преступление. Указанные идеи не противоречат друг другу, так как основой современной политики государства в области уголовного права являются значимые принципы справедливости, дифференциации уголовной ответственности и индивидуализации

© Асанова И.П., 2018

наказания. Все эти обстоятельства порождают необходимость разграничения привычного карательного воздействия путем назначения и реализации уголовных наказаний, которые связаны с пребыванием осужденных в исправительных центрах и иных подобных учреждениях. Политика российского государства в сфере уголовного правосудия рассчитывает, что к 2020 г. в нашей стране должно произойти увеличение общего количества лиц, которым будут назначены меры принудительного воздействия, не связанные с изоляцией осужденного от социума.

Федеральным законом от 7 декабря 2011 г. № 420-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» в российскую систему наказаний введен новый вид наказания принудительные работы. Согласно ст. 8 указанного федерального закона положения о принудительных работах применяются с 1 января 2017 г.

Принудительные работы, исходя из их текстуального определения, следует признать промежуточным наказанием между лишением свободы и наказаниями, не связанными с изоляцией осужденного от общества. Одной из самых необычных новелл уголовного законодательства стало прямое указание в ч. 1 ст. 531 УК РФ на альтернативный характер принудительных работ.

Принятие данной уголовной санкции имеет своей целью гуманизацию уголовного законодательства и расширение возможности суда назначать виновным наказания, не связанные с лишением свободы.

В соответствии со ст. 53.1 УК РФ наказание в виде принудительных работ могут применяться в качестве альтернативы лишению свободы в тех случаях, когда это прямо предусмотрено статьями Особенной части уголовного закона. Они могут назначаться за совершение преступления небольшой или средней тяжести, а также за тяжкое преступление, если таковое было совершено впервые.

В настоящее время в Российской Федерации уже функционируют 11 специальных исправительных центров для осужденных к принудительным работам, которые располагаются на территориях Ставропольского края, Карелии, Башкортостана, Архангельской, Новосибирской, Тюменской, Смоленской, Тамбовской и Самарской обл., а также в Приморском крае и в Забайкалье, однако заполненность данных учреждений крайне низкая.

Нелегким процессом является и образование изолированных участков, которые функционируют при исправительных учреждениях. В первую очередь под вопрос ставится разумность и рациональность реального воплощения отбывания наказания в виде принудительных работ на базе учреждений, которые занимаются

реализацией уголовного наказания в виде лишения свободы. Однако даже если не брать во внимание данный диссонанс, все равно остаются некоторые вопросы. Есть ли смысл увеличивать количество изолированных объектов разного назначения, находящиеся при исправительных колониях с различными видами режима и условиями отбывания?

В силу действующего закона в одной исправительной колонии могут образовываться отдельные изолированные участки с различными видами режима. Например, в лечебных исправительных учреждениях законодательно разрешено организовывать изолированные участки, работающие в качестве колонии поселения; а в воспитательных колониях возможно формирование таких участков, которые функционируют в качестве исправительной колонии общего режима для отбывания наказания осужденными, которые уже достигли возраста 18 лет.

В исправительных учреждениях осуществляют деятельность дисциплинарные и штрафные изоляторы, одиночные камеры, помещения камерного типа, которые, безусловно, обязаны изолироваться от иных объектов, а, в первую очередь, от жилой зоны, где находится основная масса осужденных [1, с. 53].

Кроме того, согласно ст. 10 действующего Федерального закона от 15 июля 1995 г. № 103-ФЗ «О содержании под стражей подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений» лица, которые были приговорены к наказанию в виде заключения под стражу, могут находиться в тюрьмах или на территориях учреждений, исполняющих наказания, в специально оборудованных для этого помещениях, которые функционируют в режиме следственных изоляторов.

Остаются вопросы: не будет ли слишком затратно для государственного бюджета образование еще одного вида изолированных участков для определения туда осужденных к принудительным работам? Не будет ли чрезмерно перегружена инфраструктура функционирующих на данном этапе исправительных учреждений? Возможно ли полностью исключить негативное воздействие криминогенно опасных лиц, отбывающих наказание в исправительных колониях, на осужденных в основном за небольшой или средней тяжести преступления?

Также, на наш взгляд, остается спорным тот момент, что приговоренные к принудительным работам лица, которые во время вступления в силу приговора находятся на свободе, добираются к месту отбывания наказания самостоятельно за счет государства. Если брать во внимание прошлый опыт, когда подобная вольность была дана осужденным к лишению свободы с отбыванием наказания в колонии-поселении, осужденные часто не очень стараются

получить указание территориального органа УИС о направлении к месту отбывания наказания. А, получив его, не всегда в указанное время прибывают к назначенному месту, а то и вовсе уклоняются от отбывания наказания. И это, вероятно, можно объяснить тем, что в случае уклонения осужденного к принудительным работам от получения предписания или неявки в указанный срок к месту отбывания наказания, он будет объявлен в розыск и принудительно доставлен в исправительный центр, что это не слишком пугает виновного, так как начало исчисления исполнения наказания в виде принудительных работ начинается с того дня, когда осужденный прибыл в исправительный центр.

Практика назначения данного вида наказания свидетельствует о том, что принудительные работы осужденным назначаются крайне редко – в единичных случаях по всей стране. Так, в Оренбургской обл. с начала 2017 г. до настоящего времени принудительные работы назначены лишь небольшому числу осужденных.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Асанова, И.П.* Правовые проблемы применения принудительных работ // II Юридические чтения: материалы заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 40-летию Саран. кооп. ин-та (фил.) Рос. ун-та кооп. Саранск, 2016. С. 53–54.

УДК 343.195

ИССЛЕДОВАНИЕ ДАННЫХ О ЛИЧНОСТИ ПОДСУДИМОГО В СУДЕ С УЧАСТИЕМ ПРИСЯЖНЫХ ЗАСЕДАТЕЛЕЙ

Марина Александровна Жадяева
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: m.a.zhadyaeva@rucoop.ru

THE STUDY OF THE DEFENDANT'S IDENTITY IN THE COURT WITH JURORS' PARTICIPATION

Marina Aleksandrovna Zhadyayeva
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Проведен анализ данных о личности, запрещенных к исследованию в суде с участием присяжных заседателей.

© Жадяева М.А., 2018

К л ю ч е в ы е с л о в а: суд присяжных, уголовный процесс, личность подсудимого, практика, анализ.

The analysis of the data on the person, forbidden to research in the court with jurors' participation is carried out.

K e y w o r d s: trial by jury, criminal procedure, identity of the defendant, practice, analysis.

«Суд присяжных – это институт, посредством которого обеспечивается непосредственное участие представителей народа в осуществлении правосудия, благодаря которому поддерживается связь правовой системы с гражданами и они (граждане) не чувствуют себя отчужденными от правосудия и системы государственного управления в целом»[1].

Порядок участия сторон проявляется на разных этапах формирования коллегии присяжных заседателей: начиная от установления явки в судебное заседание необходимого числа кандидатов в присяжные заседатели, с вручением сторонам их списков, опроса кандидатов и заявления им отводов, и, заканчивая объявлением списка присяжных заседателей, вошедших в коллегию, с приведением их к присяге.

В ч. 8 ст. 335 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации (УПК РФ) содержатся ограничения на исследование отдельных данных о личности подсудимого в судебном процессе с участием присяжных заседателей. Закон устанавливает запреты на возможность разглашения отдельных сведений (судимости, заболевания, иные негативные данные о личности обвиняемого), поскольку данная информация способна вызвать предубеждение по вопросу о виновности подсудимого, что может послужить основанием для отмены приговора. «Поэтому недопустимо допрашивать свидетелей лишь с целью исследования вопросов о личности подсудимых»[2].

Анализ изученной практики Верховного Суда РФ показывает, что к наиболее часто встречающимся нарушениям относятся: нарушение пределов судебного следствия[3]; исследование в присутствии присяжных заседателей заявлений подсудимого о даче им признательных показаний на предварительном следствии в связи с незаконными методами ведения следствия[4]; исследование в суде присяжных фактов, обозначенных в ч. 8 ст. 355 УПК РФ[5]. Так, был отменен приговор, в котором в качестве одного из оснований к отмене послужило то обстоятельство, что в ходе допроса подсудимого защитники выясняли исключительно данные о его личности: обучение в учебных заведениях, аспирантуре, намерения работать полиции, семейный статус и др.[6]

Вместе с тем Верховный Суд РФ признавал законным исследование данных о личности подсудимого в случаях, когда эти сведе-

ния позволяли установить отдельные специальные навыки владения субъекта преступления, например огнестрельным оружием[7]; мотив содеянного[8]. Например, П. обвинялся в совершении преступления, предусмотренного ч. 3 ст. 321 УК РФ. Суть дела состояла в том, что сотрудник места лишения свободы составил рапорт о нарушении П. правил внутреннего распорядка исправительного учреждения, поскольку последний не явился на утреннюю проверку без уважительных причин. П. попросил сотрудника не писать рапорт. Получив отказ на свою просьбу, он нанес ему удары в область лица и головы, причинив тем самым легкий вред здоровью, вызвавший кратковременное его расстройство. В судебном заседании по ходатайству стороны защиты были исследованы данные, свидетельствующие о хроническом заболевании и инвалидности П. для обоснования вывода о том, что его неявка на утреннюю проверку была обусловлена его болезненным состоянием, а возмущение поведением С. – несправедливостью и неоправданной грубостью его действий. Таким образом, эти сведения обусловили правильное установление мотива и цели совершенных П. преступных действий, в связи с чем их исследование было признано допустимым[9].

Нормы УПК РФ не содержат запрета в исследовании данных о личности потерпевшего или свидетеля. Это может способствовать тому, что представленные сторонами сведения о них могут как положительно, так и отрицательно влиять на присяжных, тем самым вызвав у них определенное предубеждение. Следовательно, было бы правильным, чтобы требования ч. 8 ст. 335 УПК РФ распространялись на сведения в отношении не только подсудимых, но и потерпевших и свидетелей по делу.

Нет единого подхода на практике в определении того, какие фото- и видеоизображения трупов могут демонстрироваться присяжным заседателям. Решение принимается судьей исходя из обстоятельств рассматриваемого уголовного дела. Так, в одном из процессов председательствующий дал разрешение на демонстрацию изображения трупа малолетней, повешенной подсудимым в платяном шкафу после совершенных с ней насильственных действий, но отказал в демонстрации изображений отдельных причиненных им повреждений − странгуляционных борозд на шее, одна из которых, в соответствии с заключением судебно-медицинского эксперта, была посмертной.

Судебная практика не выработала общего подхода по вопросу о демонстрации в суде фото- и видеоизображений трупа. К критериям допустимости представления таких доказательств в суд можно отнести цвет и размер изображений, метод их исследования. Практика свидетельствует, что, как правило, фототаблицы могут

предъявляться присяжным фрагментарно. Все это свидетельствует о необходимости законодательного закрепления критериев исследования этих доказательств с участием присяжных заседателей, с учетом подходов, сформировавшихся на практике.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]*Габов А.В*., Хромова Н.М. Суд присяжных в России: новая реформа [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».

[2]*Адвокат-защитник* в суде с участием присяжных заседателей: монография / [Амелин А.И., Жадяева М.А., Калинкина Л.Д.]. Саранск: [б. и.], 2017. С. 92.

[3]*Определение* Верховного Суда РФ № 73-О05-50СП, № 93-О06-4СП, № 19-О06-56СПМВ [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».

[4]*Определение* Верховного Суда РФ№ 64-О05-4СП; № 53-О05-31СП; № 72-О06-41СП [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».

[5]*Определение* Верховного Суда РФ № 5-О06-159СП, № 18-О05-7СП, № 5-О05-29П, № 74-О07-20СП; № 5-О06-151СП, № 58-О04-30СП, № 33-О06-51СП [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».

[6]*Определение* Верховного Суда РФ от 25 июня 2009 г. № 1-033/08 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».

[7]*Кассационное* определение Верховного Суда РФ от 11 июня 2013 г. № 67-О13-36СП [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».

[8]*Определение* Верховного Суда РФ от 3 июня 2010 г. № 14-О10-25СП [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».

[9]*Определение* Верховного Суда РФ от 24 февраля 2009 г. № 67-009-5СП [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 347.963:347.918:342.9

ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ ЗАЯВЛЕНИЙ ПРОКУРОРА В АРБИТРАЖНЫЙ СУД О ПРИВЛЕЧЕНИИ К АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Александр Владимирович Логутёнков
Лариса Николаевна Свешникова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: logutyonkov@yandex.ru, egor751348@yandex.ru

FEATURES OF THE PROSECUTOR STATEMENTS PREPARATION IN ARBITRATION COURT ABOUT BUSINESS ENTITIES ATTRACTING TO ADMINISTRATIVE RESPONSIBILITY

Aleksandr Vladimirovich Logutyonkov
Larisa Nikolayevna Sveshnikova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается порядок подготовки прокурором заявлений в арбитражный суд о привлечении к административной ответственности субъектов предпринимательской деятельности, анализируется алгоритм подготовки таких заявлений.

К л ю ч е в ы е с л о в а: арбитражный суд, заявление о привлечении к административной ответственности, Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, полномочия прокурора.

The article deals with the procedure for preparing by the Prosecutor the applications to the arbitration court for bringing the subjects of entrepreneurial activity to administrative responsibility, the algorithm of preparation such applications is analyzed.

K e y w o r d s: arbitration court, the statement on bringing to administrative responsibility, the Arbitration Procedure Code of the Russian Federation, the Administrative Code of the Russian Federation, powers of the prosecutor.

Участие прокурора в арбитражном процессе является важным инструментом в защите интересов государства при рассмотрении дел арбитражными судами.

В настоящее время наиболее актуальным является участие прокурора в рассмотрении арбитражными судами дел об администра-

© Логутёнков А.В., Свешникова Л.Н., 2018

тивных правонарушениях в области предпринимательской деятельности.

В соответствии с ч. 1 ст. 220 АПК РФ арбитражный суд рассматривает дела о привлечении к административной ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в связи с осуществлением ими предпринимательской и иной экономической деятельности [1].

Полномочия прокурора или его заместителя по возбуждению производства об административном правонарушении предусмотрена ст. 22 Закона о прокуратуре [3]. Аналогичное положение содержится в ст. 25.11 КоАП РФ, согласно которой прокурор уполномочен: 1) возбуждать производство по делу об административном правонарушении; 2) участвовать в рассмотрении дела об административном правонарушении, представлять доказательства, заявлять ходатайства, давать заключения по вопросам, возникающим во время рассмотрения дела; 3) приносить протест на постановление по делу об административном правонарушении независимо от участия в деле, а также совершать иные предусмотренные федеральным законом действия [2].

Следует отметить, что прокурор уполномочен возбуждать дела об административных правонарушениях, предусмотренных ст. 28.4 КоАП РФ [2].

Учитывая, что ч. 1 ст. 28.4 КоАП РФ наделяет прокурора правом возбуждения дел об административных правонарушениях, в том числе тех, рассмотрение которых отнесено законом к компетенции арбитражного суда, прокурор наделен правом обращения в соответствующий суд с заявлением о привлечении к административной ответственности.

При реализации такого права прокурор должен руководствоваться положениями арбитражного процессуального законодательства, которое закрепляет процессуальный статус заявителя по данной категории дел. Прокурор, как заявитель по делам рассматриваемой категории обладает таким же процессуальным статусом, коим наделяются иные административные органы, наделенные нормами КоАП РФ правом составлять протоколы об административных правонарушениях.

Таким образом, на прокурора, обратившегося в арбитражный суд с заявлением о привлечении к административной ответственности не распространяются положения ст. 52 АПК РФ. Иными словами, прокурор в подобных случаях не является «прокурором» с процессуальной точки зрения.

Подготовка прокурором заявления о привлечении к административной ответственности может осуществляться по алгоритму, который включает в себя следующие действия:

– определение категории дел, подведомственных арбитражному суду;

– определение оснований для проведения прокурором проверки и поводов к возбуждению дела об административном правонарушении;

– соблюдение порядка уведомления о проверке и сроков ее проведения;

– квалификация выявленного административного правонарушения;

– сбор и фиксация доказательств по делу об административном правонарушении;

– извещение лица, привлекаемого к административной ответственности;

– подготовка и направление заявления в арбитражный суд [5, с. 81].

Необходимо отметить, что заявление о привлечении к административной ответственности должно соответствовать ст. 125 и ст. 204 АПК РФ [1].

Заявление прокурора в суд следует составлять с учетом общих требований к изготовлению документов, предусмотренных Инструкцией по делопроизводству в органах и учреждениях прокуратуры Российской Федерации, введенной в действие приказом Генерального прокурора Российской Федерации от 29 декабря 2011 г. № 450 (lалее – Инструкция) [4].

Так, заявление должно составляться на бланке либо на чистом листе (без бланка) с проставлением в левом верхнем углу штампа прокуратуры (п. 5.1 Инструкции) [4].

В заявлении проставляется дата его составления и исходящий номер по номенклатуре дел прокуратуры города (района). После подписания копию заявления следует вручить или направить лицу, в отношении которого оно составлено. Документы, подтверждающие данный факт должны быть приложены к заявлению о привлечении к административной ответственности [5, с. 84].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арбитражный* процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон РФ от 24 авг. 2002 г. № 95-ФЗ // Рос. газ. 2002. 27 авг.

2. *Кодекс* Российской Федерации об административных правонарушениях: федер. закон РФ от 30 дек. 2001 г. № 195-ФЗ // Там же. 2001. 31 дек.

3. *О прокуратуре* Российской Федерации: федер. закон РФ от 17 янв. 1992 г. № 2202-1 // Там жею 1995. 25 нояб.

4. *О введении* в действие Инструкции по делопроизводству в органах и учреждениях прокуратуры Российской Федерации [Электронный ресурс]: приказ Генпрокуратуры России от 29 дек. 2011 г. № 450. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. *Григорьева, Н.В.* Прокурорский надзор: учеб. пособие. 6-е изд. М.: Инфра-М, 2016. 154 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ, СПОРТИВНОЙ ТРЕНИРОВКИ, ТУРИЗМА И ОЗДОРОВЛЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ НАСЕЛЕНИЯ

УДК 796.011.1

РЕГУЛИРОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ СТУДЕНТОВ СРЕДСТВАМИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Владимир Васильевич Извеков
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: vizvekov@rucoop.ru

STUDENTS STATE REGULATION BY MEANS OF PHYSICAL CULTURE

Vladimir Vasilyevich Izvekov
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Занятия физическими упражнениями способствуют устойчивости организма к воздействию учебных нагрузок, особенно в условиях эмоционально напряженного учебного труда. Физические упражнения как средства активного отдыха, «малые формы» физической культуры, физическую тренировку рекомендуется применять с целью повышения умственной работоспособности студентов, для преодоления и профилактики психоэмоционального и функционального напряжения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: студенты, тревожность, уровень здоровья, физическая работоспособность.

Doing exercises contribute to the body's resistance to the impact of training loads, especially in conditions of emotionally stressful academic work. Physical exercises as means of active recreation, "small forms" of physical culture, physical training are recommended to be used to improve the mental performance of students, to overcome and prevent psychoemotional and functional stress.

K e y w o r d s: students, uneasiness, health level, physical working capacity.

При малоподвижном образе жизни, недостаточном уровне физической активности, слаборазвитом мышечном аппарате переда-

© Извеков В.В., 2018

ются импульсы низкой, едва необходимой частоты, что ухудшает в первую очередь работу мозга и других внутренних органов. У таких людей снижены энергетические резервы в нервных клетках, уровень иммунной защиты, повышается вероятность заболеваний желудочно-кишечного тракта, остеохондроза, радикулита. Нарушаются обменные процессы, увеличиваются жировая ткань, масса тела.

Позитивный характер изменений умственной работоспособности достигается во многом при адекватном для каждого индивида использовании средств физической культуры, методов и режимов воздействия.

Работоспособность человека – умение человека выполнять заданную функцию с той или иной эффективностью [2].

Физическая работоспособность является интегральным показателем функционального состояния и функциональной подготовленности организма.

С биологической точки зрения физическая подготовка представляет собой процесс адаптации организма к физическим нагрузкам. Нагрузки, применяемые в процессе физической подготовки, выполняют роль раздражителя, возбуждающего приспособительные изменения в организме. В итоге это ведет к росту тренированности.

Физические упражнения оказывают на работоспособность человека либо непосредственное воздействие сразу же после их использования, либо отдаленное, спустя какое-то время, либо вызывают кумулятивный эффект, в котором проявляется суммарное влияние многократного (на протяжении нескольких недель или месяцев) их использования.

Применение широкого комплекса специальных средств целесообразно лишь отдельными циклами в определенные периоды подготовки. В частности, на этапах выраженного наращивания нагрузок и освоения новых сложных двигательных задач, в ударных циклах тренировки, на предсоревновательном этапе и в процессе соревнований (особенно многодневных и при нескольких стартах в день), после напряженного сезона и, конечно, по медицинским показаниям для предупреждения переутомления и физического перенапряжения, либо при появлении их первых признаков. В остальных случаях вполне достаточно использовать водные процедуры, массаж, рациональное питание и режим дня в сочетании с педагогическими и психологическими средствами [1].

Повышается самоподготовка студента, которая сопровождается недостатком физической активности, что приводит к снижению работоспособности и долгому восстановлению. Студенты, которые обладают высокими показателями физической подготовки, теоретически способны, затрачивая минимум усилий, справиться с по-

ставленными задачами экзаменационного периода. Для нормального функционирования ЦНС необходимы нервные импульсы. Благодаря импульсам мозг обогащается потоком ощущений, что помогает поддерживать его в нормальном рабочем состоянии. Роль движений мышц в процессе умственной деятельности велика. Это объясняется тем, что у людей в период напряженного умственного труда наблюдается сосредоточение лица, сжатие губ, напряжение шеи и др.

Оздоровительный бег оптимальной дозировки в сочетании с водными процедурами является лучшим средством борьбы с неврастенией и бессонницей [3].

Утренняя гигиеническая гимнастика включается в распорядок дня в утренние часы после пробуждения от сна. В комплексы крайне важно включать упражнения на все группы мышц, упражнения на гибкость и дыхательные упражнения. Не рекомендуется выполнять упражнения статического характера, со значительными отягощениями, на выносилось. Ежедневный комплекс утренней гигиенической гимнастики, дополненный водными процедурами – эффективное средство закаливания организма, поддержания работоспособности.

Всестороннее развитие физических способностей студентов с помощью организованной двигательной активности (физической тренировки) помогает сосредоточить все внутренние ресурсы организма на достижении поставленной цели, повышает работоспособность, укрепляет здоровье.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Высовень, Г.И.*, Кононова Т.А. Средства физической культуры в регулировании работоспособности студентов [Электронный ресурс]/ Г.И. Высовень, Т.А. Кононова // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Б. м., б. д.]. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/sredstva-fizicheskoy-kultury-v-regulirovanii-rabotosposobnosti-studentov. Загл. с экрана.

2. *Яковлева, В.Н.* Роль физической культуры в обеспечении здоровья студенческой молодежи // Science Time. 2015. № 1 (13). С. 525–529.

3. *Яковлева, В.Н.* Физическое воспитание и физическая подготовленность студенческой молодежи // Там же. 2014. № 9. С. 254–261.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 796.42:316.614

ЛЕГКАЯ АТЛЕТИКА КАК СРЕДСТВО СОЦИАЛИЗАЦИИ И САМОРЕАЛИЗАЦИИ

Кирилл Владимирович Извеков
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: k.v.izvekov@rucoop.ru

ATHLETICS AS A MEANS OF SOCIALIZATION AND SELF-REALIZATION

Kirill Vladimirovich Izvekov
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В настоящее время легкая атлетика находится в центре внимания общественности и государства. В основном это связано с приоритетным значением спорта и массового физкультурного движения для оздоровления и укрепления общества. Обосновано, что легкая атлетика является одним из важных агентов социализации современной молодежи, эффективным средством физического развития, укрепления здоровья, общения и проявления активности людей, а также влияет на разнообразные стороны человеческой жизни, в частности на авторитет и социальный статус, структуру нравственных и интеллектуальных характеристик, эстетические идеалы и ценностные ориентации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: спорт, легкая атлетика, самореализация, самореализация в спорте, спортивные предпочтения молодежи.

At the moment, athletics is in the center of the society and State attention. Basically it is connected with priority meaning of sport and mass physical movement for society health improvement. It is founded that athletics is one of the most important socialization agents of the modern youth, effective mean of the physical development, the health improvement, the people's communication and activity, and it also influences on different sides of the people life and particularly on the authority and social status, on the structure of moral and intellectual characteristics, on esthetic ideals and value orientations.

K e y w o r d s: sport, athletics, self-realization, self-realization in sport, sports preferences of young people.

Во все времена важной проблемой общественного развития является гармонизация взаимоотношений общества с каждой отдельно взятой личностью, то есть ее социализация. Особенно актуальной для современного общества является социализация подрастающего поколения. Именно в подростковый период складываются основные структуры личности, качественные характеристики

© Извеков К.В., 2018

которой, в существенной степени зависят от развития окружающей среды.

Социализация – процесс включения личности в систему социальных отношений с последующей оптимизацией возможностей развития и востребованности личности в поле смыслов, приоритетов, условий и специфики воспроизводства социального знания как конструкта и механизма развития социума (ноосферы и антропосреды) [2].

Спорт, формирует молодое поколение, приобщает детей к ценностям и нормам общества. В определенном смысле спорт может рассматриваться как своеобразный институт культуры, ибо спорт обеспечивает многостороннее участие детей в культуре общества.

В нашей стране легкая атлетика является частью государственной системы физического воспитания на протяжении многих лет, так как легкоатлетические упражнения имеют достаточно высокий уровень оздоровительного эффекта. Вовлечение в занятие легкой атлетикой большого числа молодых людей содействует достижению основной цели воспитания: укрепления физического здоровья и формирования полноценного крепкого подрастающего поколения. Многие признают, что легкая атлетика не имеет себе подобных. Качества – выносливость, сила, быстрота, ловкость, гибкость, умение преодолевать трудности. Навыки – бег, метания, прыжки. Очень обширно используются в трудовой деятельности и в военном деле.

Легкая атлетика – один из основных и наиболее массовых видов спорта, объединяющих ходьбу и бег на различные дистанции, прыжки в длину и высоту, метания диска, копья, молота, а также легкоатлетического многоборья. Нельзя подобрать более надежный вид спорта, чем легкая атлетика для социализации и самореализации девочек-подростков и по финансовым возможностям, и по уровню здоровья, и по особенностям выбора модели социализации, и по востребованности различных составляющих легкой атлетики в развитии чувств, качеств, востребованных в жизни [1].

Социализация обучающего в легкой атлетике – процесс определения возможности развития личности в поле смыслов и ценностей социального воспроизводства опыта деятельности и общения через учебно-тренировочный процесс в легкой атлетике, гарантирующий личности своевременность развития и самоутверждения личности, принятия продуктов и особенностей взаимоотношений как способа самоидентификации и самореализации в поле смыслов и приоритетов социально - образовательного пространства.

Благодаря совокупности двигательных навыков легкая атлетика способствует формированию разносторонних качеств развивающейся личности (взаимосвязь двигательной и умственной актив-

ности), предопределяет формирование здоровьесберегающего базиса для всех компонентов социальной, личностной и профессиональной деятельности гражданина, семьянина, труженика.

Легкая атлетика, вне всякого сомнения, – одно из главных средств воспитания движений, совершенствования их тонкой и точной координации, развития необходимых человеку двигательных физических качеств. Кроме того, в процессе занятий легкой атлетикой закаляется его воля, характер, совершенствуется умение управлять собой, быстро и правильно ориентироваться в разнообразных сложных ситуациях, своевременно принимать решения, разумно рисковать или воздерживаться от риска. Студент тренируется рядом с товарищами, соревнуется с соперниками и обязательно обогащается опытом человеческого общения, учится понимать других.

Благодаря занятиям легкой атлетики у студентов интенсивно развивается ловкость, быстрота, сила и выносливость, точность и красота движений. Кроме этого, занятия являются хорошей профилактикой различных заболеваний опорно-двигательной системы (плоскостопие, искривление ног, нарушение осанки, сколиоза), дыхательной и сердечно-сосудистой системы, благотворно влияют на обменные процессы, повышают защитные силы организма.

Занятия легкой атлетикой являются самой доступной и простой формой занятий спортом для студенческого поколения, не требующей больших финансовых вливаний, значимого количества времени. Как результат – качественная профилактика здорового образа жизни и отличная встряска после длительного времяпровождения в сидячем положении, а также возможность формирования характера, выносливости, других серьезных качеств, необходимых каждому представителю подрастающего поколения.

Таким образом, легкая атлетика является не только средством физического развития подрастающего поколения, но также мощным средством формирования у него ценностей и установок социально-интеграционной направленности, воспитывающих гражданственность, патриотизм, активную жизненную позицию.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ветренко, А.А*. Легкая атлетика в учебном процессе на уроках физической культуры в школе // Проблемы и перспективы развития образования в России. 2013. № 23. С. 183–186.

2. *Волохович, А.А.* Самореализация обучающегося в футболе как социально-педагогическая проблема // Наука в современном обществе: закономерности и тенденции развития: сб. ст. Межд. науч.-практ. конф. (Уфа, 28 сент. 2016 г.): в 2 ч. Ч. 1. Уфа, 2016. С. 110–112.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 613.2.03:796.015

ВАЖНОСТЬ ПИТАНИЯ СПОРТСМЕНА

Марина Михайловна Колесникова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: mkolesnikova@rucoop.ru

THE IMPORTANCE OF THE ATHLETE NUTRITION

Marina Mikhaylovna Kolesnikova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье освещены вопросы спортивного питания. Определены представления о питании как важном направлении в повышении качества жизни и оптимизации двигательной активности человека, в том числе в сфере спорта и физической культуры.

К л ю ч е в ы е с л о в а: спортивное питание, спорт, фитнес.

The article covers the matter of the sports nutrition. The ideas about nutrition as the important direction in improving of the life quality and optimizing of the person's motor activity, including in the sports and physical culture field, are defined.

K e y w o r d s: sports nutrition, sports, fitness.

Важным условием спортивного долголетия является рациональное полноценное питание, которое имеет большое значение для достижения высоких спортивных результатов на протяжении длительного времени. Неадекватное питание отрицательно сказывается на подготовке спортсмена и ограничивает максимальную работоспособность. Несмотря на это многие спортсмены по разным причинам практикуют нерациональное питание.

Важнейшая биологическая роль пищи заключается еще в обеспечении организма энергией, которая тратится на поддержание постоянной температуры тела, осуществление всех биологических функций и биохимических процессов, переваривание и усвоение пищи, а также выполнение мышцами механической работы.

Правильное питание – один из важнейших способов обеспечения работоспособности спортсмена, в частности, борьбы с утомлением. Рациональное построение суточного рациона может увеличить работоспособность, а нерациональное, напротив, снизить ее или даже привести к болезни.

Питание подбирается на основе индивидуальных особенностей

© Колесникова М.М., 2018

организма, вида спорта и количества физических нагрузок. Очень важно разнообразить питание разными микро- и макроэлементами.

Углеводы считаются самым важным источником энергии в спортивном питании, которое является обязательным для спортсменов в любом виде спорта, поскольку усиливает энергию и подпитывает мышечную конструкцию в организме. Главным источником силы для любого организма являются углеводы, потому что они распадаются на более мелкие сахара, такие как глюкоза, фруктоза и галактоза, которые усваиваются организмом, чтобы высвободить энергию. В основном, тренеры расписывают своим подопечным спортсменам рацион пищи и график ее приема. Соответственно, атлетам нужно следовать строгой спортивной диете для поддержания себя в хорошей физической форме в своем виде спорта. Потребление углеводов важно и для штангиста, и для спринтера, поскольку оно играет важную роль в спортивном питании.

Белки являются строительным материалом для мышц и органов тела, укрепляют иммунитет, способствуют лучшему усвоению витаминов и минералов. Кроме того, протеиновая пища является богатым источником энергии, без которой не может обойтись не один человек, ведущий активный образ жизни, а особенно спортсмен.

Важно, чтобы в рационе в достаточном количестве содержались животные белки, которые должны составлять не менее 60 % всего белка рациона. Это нужно для удовлетворения потребностей молодого организма, связанных с ростом. Чтобы белков было достаточно, необходимо обязательно включать в пищевой рацион 0,5 л молока, 40–50 г творога, яйца, сыр, 100 г рыбы, 250–300 г мяса. Есть белок и в гречневой каше с молоком, треске.

Для спортсменов белковая недостаточность опаснее, чем для людей, ведущих не слишком активный образ жизни, в силу больших нагрузок и большей интенсивности обменных процессов. Недостаток белка в рационе спортсмена влечет за собой замедление процессов восстановления мышц, их роста, может вызвать сбои в работе всех систем организма и нанести серьезный вред здоровью.

Кроме белка, не только спортсмены, но и рядовые поклонники здорового образа жизни испытывают повышенную потребность в витаминах, минералах, антиоксидантах и т. д. Ведь каждая тренировка по своей сути является стрессом для организма и сопровождается микротравмами, которые телу нужно залечить. Так, добавка креатина уже десятилетиями пользуется популярностью у адептов силового тренинга, потому что эффективность ее приема доказана

на примере тысяч спортсменов. Точно также в борьбе с подкожным жиром отличным помощником станет L-карнитин – еще один представитель спортивного питания. Грамотный прием качественных добавок улучшает и ускоряет результат – это безоговорочный факт. Но не все они необходимы и даже их отсутствие при правильном тренинге позволяет атлету прогрессировать.

Витамины в небольших количествах используются в клетках организма для осуществления обмена веществ. Минералы представляют собой химические вещества, необходимые для нормального функционирования нервных тканей и сокращения мышц. Существует мнение, что витамины и минералы в больших количествах способны значительно повысить качество физической деятельности, однако на практике эта теория убедительно не доказана.

Для выполнения медленных и трудоемких видов упражнений, а также для поддержания нужной температуры тела, полноценной работы внутренних органов во время тренировки, необходимы жиры.

В спортивном недельном меню должны быть включены животные и растительные жиры, они ответственны за разные функции организма. Растительные жиры можно получить, употребляя растительное масло (предпочтительно кукурузное или оливковое). А вот животные жиры входят в состав сливочного масла, рыбы.

Во время усиленных тренировок организму требуется больше воды. Но необходимо понимать, что выпивать ее сразу в огромном количестве бессмысленно, так как это не поможет восполнить ее потери. Ведь возникающая сухость во рту – это всего лишь следствие пониженного слюноотделения после занятий.

Если пить воду, в которой содержится много натриевых солей, она будет дольше задерживаться в организме, а соли кальция и калия способствуют ее быстрому выводу оттуда. Поэтому при проблемах с сердцем и почками рекомендуется использовать продукты с низким содержанием натрия при питании. Но при обезвоживании организма нужно уровень потребления данных веществ увеличить.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 796.035:339.138(470+571)

ФИТНЕС-ИНДУСТРИЯ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

Ирина Викторовна Муратова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: iv.muratova@mail.ru

THE FITNESS INDUSTRY IN RUSSIA: TRENDS AND METHODS OF PROMOTION

Irina Viktorovna Muratova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В настоящее время наблюдается большой скачок популярности фитнеса и спорта в России. На этом фоне фитнес-клубы потенциально имеют большой объем рынка. Именно поэтому грамотно разработанная маркетинговая программа является ключевым фактором, влияющим на продвижение фитнес-центра.

К л ю ч е в ы е с л о в а: маркетинг, фитнес, индустрия, фитнес-клуб, клиент.

Currently, there is a big jump in the popularity of fitness and sports in Russia. Against this background, fitness clubs potentially have a large market volume. That is why a well-designed marketing program is a key factor that influences the fitness center promotion.

K e y w o r d s: marketing, fitness, industry, fitness club, client.

В настоящее время услуги фитнес-центров входят в десятку самых востребованных услуг в России. Занятия спортом стали неотъемлемой частью жизни жителей крупных городов. Посещение фитнес-клубов для большинства потребителей становится не только модным, но и необходимым. Конкурентные преимущества должны обеспечивать уникальность торговой марки и удовлетворять потребности клиента. Стремительное развитие рынка фитнес-услуг на сегодняшний день характеризуется активным ростом и развитием. В этих условиях современного рынка фитнес-услуг роль и место маркетинга непрерывно возрастают. Перед маркетологом, работающим в данной отрасли, стоит сразу несколько задач: постановка и реализация краткосрочных и долгосрочных – стратегических планов, т. е. реализация комплекса маркетинга.

Российский рынок фитнес-услуг начал свое становление около 20 лет назад, он по-прежнему очень перспективен. Интерес к данному виду услуг проявляется не только у молодежи, но и у дело-

© Муратова И.В., 2018

вых людей, стремящихся быть в форме и вести здоровый образ жизни. Все это обусловлено дальнейшими перспективами развития рынка фитнес-услуг в России.

В России сейчас более 3 тыс. спортивных и фитнес-клубов без учета маленьких залов площадью менее 200–300 м^2, притом что в США работает порядка 30 тыс. Рынок в России далек от насыщения, напротив, имеет потенциал роста [2].

Благодаря обострившейся конкуренции, фитнес-клубы стали внедрять не только активную рекламную политику, но и прибегать к различным методам пиара и маркетинга.

Были выявлены факторы, мотивирующие респондентов к посещению фитнес-клубов (рисунок).

Факторы, мотивирующие респондентов к посещению фитнес-клубов

В случае с фитнес-отраслью есть три тенденции, которые за последние четыре года проявили огромный рост, который повлиял на то, как работают фитнес-компании.

1. Barre-классы и высокоинтенсивные интервальные тренировки. В течение последних четырех лет в этом сегменте наблюдался наиболее высокий рост – 30 %. В 2017 г. Barre и HIIT-студии стали одними из самых популярных типов бутик-студий. Две из самых крупных сетей франчайзи-студий в мире построены как раз на основе этих тренировочных форматов: Pure Barre с более чем 450 клубами и Orangetheory с более чем 700 клубами.

2. Нестандартное оборудование для функциональных тренировок. В сегменте оценки «Оборудование» наибольший рост, а именно на 20 %, продемонстрировала следующая группа приспособлений для тренировок: шины, боевые канаты, мешки с песком, кольца, гири. Фактически, эта категория оборудования выросла настолько быстро, что превратила обычное оборудование для силовых тренировок в нишевой продукт.

3. Социальные сети и мобильные приложения фитнес-клубов. Использование цифровых платформ за последние четыре года выросло более чем на 20 % значительный уровень роста по сравнению с другими технологиями, такими как групповые занятия, тренировки по требованию и тренировки в режиме реального времени или использование интернет-посредников, таких как ClassPass и PayasUgym.

Интернет как глобальная информационная система внес большие изменения в существовавшие технологии маркетинга. Неограниченные возможности Интернета сделали его незаменимым инструментом получения актуальной маркетинговой информации. Он многократно превосходит и органично дополняет в этом отношении иные традиционные средства, такие как пресса, телевидение и радио. Активная коммуникационная деятельность компаний в сети Интернет дает им следующие преимущества:

– сокращение затрат на продвижение услуг;

– новые возможности для выхода на новые рынки с новыми товарами и услугами;

– конкурентное преимущество;

– улучшение коммуникаций с сотрудниками, клиентами, поставщиками, партнерами.

– контроль путем отслеживания поведения клиентов и уровня оказываемых услуг, предоставляемых товаров.

– улучшение работы службы поддержки пользователей за счет интерактивности обработки запросов потребителей.

Основными технологиями маркетинга, применяемыми в фитнес индустрии, являются: анализ и прогнозирование состояния и развития целевого рынка оздоровительных услуг; определение потребностей целевых групп в спортивно-оздоровительных услугах; создание и обеспечение гибкого маневрирования в области ценовой политики на услуги и товары; организация работы фитнес-клубов; реклама, обеспечение связей с общественностью. В ходе применения технологии маркетинга позволяют компании достигать прибыльности и эффективности на рынке посредством осуществления планирования, организации работы, анализа и контроля результатов рыночной деятельности компании, ее конкурентов и ситуации на рынке [1].

Интернет предоставляет компаниям возможности осуществления интерактивных коммуникаций и персонификации коммуникационных посылов. Таким образом, интернет-маркетинг может рассматриваться как полноценный механизм коммуникационной политики компаний и организаций.

Самое главное в этом деле – не переусердствовать. Слишком много информации будет перегружать рекламу и станет причиной

скорее неприятия, чем симпатии. Достаточно нескольких мотивирующих установок на обратной стороне листовок. Также в качестве полезной информации как для специалистов, так и для новичков подойдут интересные факты по теме правильного питания, таблицы соотношений параметров и многое другое.

Самый беспроигрышный вариант – это мастер-классы. Провести мастер-класс с тренером, сделав предварительное объявление, – хороший способ не только привлечь новых клиентов, но и заинтересовать людей интересными программами и нововведениями, а также возможность для тренеров поделиться личным опытом.

Любому фитнес-клубу необходим информативный блог. С помощью него клиенты смогут узнавать различные новости клуба, получать обратную связь от тренеров и участников, а также, что немаловажно, быть в курсе новых акций и скидочных программ.

Еще один способ рассказать о себе – ютюб-канал. Ни для кого не секрет, что ютюб-блоггинг стал набирать популярность не меньшую, чем остальные виды СМИ. Это значит, что канал определенного фитнес-центра позволит его владельцам подробно ознакомиться не только с программами и специальными предложениями, но также и «закулисными» моментами тренировок: снимать можно обо всем, что происходит в клубе, главное, не забывать об упоминании бренда и предоставить клиентам возможность найти всю необходимую информацию о вас.

Можно сделать следующий вывод: фитнес-индустрия находится в самом начале жизненного развития в России и имеет огромный потенциал, учитывая, что с каждым годом, по данным ВЦИОМ, все больше людей начинают увлекаться спортом. Однако, в условиях кризиса, многие потенциальные клиенты не могут позволить себе приобрести абонемент в фитнес-клуб. Главной задачей руководителей клубов является поиск высококвалифицированных специалистов в области маркетинга, которые, в свою очередь, будут изучать рынок фитнес- услуг более глубоко, привлекать потенциальных клиентов не только за счет реклам, но и начав проводить персональные продажи.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Асомчик, А.А*. Продвижение фитнес-услуг // Бюл. науки и практики. 2016. № 6 (7). С. 266–273.

2. *Смирнов, С.И.* Разработка модели качества фитнес-услуг // Учен. зап. ун-та им. П.Ф. Лесгафта. 2011. № 9, т. 79. С. 130–134.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 796.011.3:378

ФИЗИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ КАК КОМПОНЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ

Ирина Викторовна Муратова
Кирилл Владимирович Извеков
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: iv.muratova@mail.ru, k.v.izvekov@rucoop.ru

THE PHYSICAL CONDITION AS A COMPONENT OF THE HIGHER SCHOOL STUDENTS' PROFESSIONAL READINESS

Irina Viktorovna Muratova
Kirill Vladimirovich Izvekov
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В работе показана возможность реализации индивидуального подхода в специальном физкультурном образовании студентов вузов физической культуры на основе использования индивидуальных программ физической активности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: индивидуальный подход, физическое состояние, студент.

The paper shows the possibility of implementing an individual approach in special sports education of students of physical culture higher educational institutions based on the physical activity individual programs usage.

K e y w o r d s: individual approach, physical condition, student.

Здоровье студента неразрывно связано со спортом и физкультурой, которые позволяют повысить защитные функции организма, чтобы он мог противостоять пагубному воздействию агрессивных микроорганизмов, неблагоприятной экологической обстановке и прочим негативным факторам окружающей среды. Достигается это за счет не только выполнения различных тренингов и упражнений в тренажерном зале и в домашних условиях, но и сбалансированного правильного питания. Это сочетание позволяет противостоять развитию многих заболеваний, укрепить иммунную систему, повысить ее сопротивляемость к различному отрицательному воздействию.

До 70 % подростков, попадающих в группу риска как часто болеющие, – это студенты, не занимающиеся спортом, пропускаю-

© Муратова И.В., Извеков К.В., 2018

щие уроки физкультуры. Организм учащихся, проводящих много времени за компьютером и телевизором, к которым добавляется умственная нагрузка школы, не имеет физической разрядки, что приводит к функциональным нарушениям, превращая их в «молодых стариков». По этой причине у них часто диагностируют болезни, которые еще недавно считались заболеваниями, свойственными людям более старшего возраста: сердечные и сосудистые недуги, патологии костной системы.

Одной из важнейших задач, стоящих перед вузами, является создание такой системы обучения, которая обеспечивала бы будущим специалистам наряду с практической и теоретической подготовкой по специальности достаточно высокую физическую и умственную работоспособность.

Для совершенствования системы здоровьесберегающих технологий на занятиях физической культурой в вузах следует учитывать особенности физического здоровья молодежи. Определение исходного уровня физического развития и физической подготовленности студентов, изучение динамики функциональных показателей и габаритных размеров тела позволяет оценить успешность овладения студентами двигательными навыками. Мониторинг физического здоровья студентов направлен на усовершенствование и индивидуализацию учебного процесса по физической культуре в образовательном учреждении.

Известно, что одним из основных требований спортивной подготовки или лечебно-профилактических мероприятий для здоровых людей, и особенно для людей с ограниченными возможностями, является индивидуальный подход к использованию средств, которые определяют их объем и интенсивность. Принцип индивидуализации заключается в строгом соответствии физической нагрузки функциональным возможностям и состоянию здоровья студентов. Актуальность разработки проблемы контроля и программирования в физическом воспитании людей всех возрастов обусловлена тем, что ее перспективы связаны с распространением не групповых, а индивидуальных форм занятости.

Данные, полученные в результате обследования учащихся, позволяют индивидуализировать объем и интенсивность физической активности и выделить приоритеты в подготовке медицинских и др.

Однако следует признать, что методы, разработанные для запросов массовой физической культуры с целью определения уровня физического состояния людей с учетом их индивидуальных особенностей, достаточно разнообразны. Все это приводит к разнообразию фактического материала, получаемого в ходе исследований. Эти недостатки можно преодолеть, взяв для практического использования разработанные и описанные технологии составле-

ния индивидуальных программ занятий физическими упражнениями.

В данном исследовании была поставлена цель: разработать и экспериментально обосновать эффективность использования индивидуальных программ занятий физическими упражнениями в учебное и внеучебное время у студентов вуза с учетом уровня их физического состояния и здоровья.

Для достижения поставленной цели использовались следующие методы исследования: анализ и синтез специальной научно – методической литературы, педагогические наблюдения, анкетирование, педагогический эксперимент, методы математической статистики.

При определении уровня физического состояния (УФС) студентов измерялись: длина и масса тела, артериальное давление, частота сердечных сокращений в покое и после дозированной нагрузки, показатели гибкости, скорости и скоростно-силовой выносливости.

В соответствии с разработанной методикой на основе полученных тестовых данных было выявлено пять уровней физического состояния обследованных студентов в баллах: низкий – менее 30, ниже среднего – 31–70, средний – 71–130, выше среднего – 131–230, высокий – более 231.

238 студентов Саранского кооперативного института прошли обследование. В результате установлено, что большинство мальчиков (79,5 %) 1–4-го курсов имеют средний или выше среднего уровень физического состояния. Низкие уровни были зарегистрированы у 4,1 % мальчиков, ниже среднего – 9,8 % студентов. Высокий УФС не встретился, что, конечно, можно считать поводом для беспокойства.

Выявлено, что юноши младших курсов имеют более высокие показатели гибкости, скорости двигательной реакции, динамической силы, скорости и силовой выносливости по сравнению со студентами 4-го курса. У девушек выпускного курса показатели скоростной, скоростной и скоростной силовой выносливости также значительно ниже по сравнению с студентками младших курсов.

Изучая двигательные способности, было установлено, что уровень их развития у студентов во многих случаях (62,3 %) ниже установленных нормативов. Например, не соответствуют контрольным значениям у мальчиков показатели скорости двигательной реакции и скоростной выносливости. Такая же картина наблюдается и у девочек (за исключением проявлений быстроты). Чуть выше стандартной скорости проявления скоростно-силовой выносливости.

В целом уровень физического состояния студентов изучаемых специальностей позволяет успешно решать задачи обеспечения достаточной профессиональной подготовки в процессе обучения в

вузе. В то же время выявлена нежелательная, негативная тенденция ухудшения показателей физического состояния обучающихся в Саранском кооперативном институте от курса к курсу, что свидетельствует о необходимости дальнейшей оптимизации учебного процесса, а также повышения интереса к самосовершенствованию обучающихся на завершающем этапе обучения в высшем учебном заведении.

Для выявления эффективности использования индивидуальных программ физических упражнений в учебное и свободное время был проведен формирующий педагогический эксперимент, в ходе которого были сформированы три относительно однородные группы: одна экспериментальная и две контрольные, в которые вошли студенты второго и третьего курсов (всего 35 чел.). Студентам экспериментальной группы с учетом ранее выявленного уровня физического состояния и отклонений в состоянии здоровья, а также интересов и потребностей с помощью компьютеров были предложены индивидуальные еженедельные программы самостоятельных упражнений. Для здоровых людей занятия включали в себя упражнения общей подготовки и специального подготовительного характера. Содержание занятий студентов с ограниченными возможностями включало упражнения, направленные на профилактику и лечение конкретных заболеваний, а также средства общей физической подготовки.

Педагогический эксперимент проводился в течение 10 мес. За этот период было разработано 97 индивидуальных программ.

Данная технология использования физических упражнений в процессе тренировок и самообучения оказала положительное влияние на значение показателей сердечно-сосудистой системы и двигательных функций.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Значительная часть обследованных мальчиков (79,5 %) имеют средний и выше среднего уровень УФС. Что касается девочек, средний УФС имеют только 40 %, а остальные (60 %) имеют низкий и ниже среднего УФС. Наблюдается тенденция ухудшения УФС у студентов, обучающихся от курса к курсу, отражающаяся в снижении гибкости, скорости двигательной реакции, скоростной выносливости и увеличении массы тела.

Отмечена положительная тенденция внедрения в учебный процесс индивидуально-ориентированного подхода, основанного на учете у студентов отклонений в состоянии здоровья, а также интересов и потребностей.

ISBN 978-5-6040765-5-2. «Научные исследования
в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2018.

УДК 796.5:378

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ТУРИЗМА НА ЗАНЯТИЯХ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ В ВУЗЕ

Елена Николаевна Шкарина
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: e.n.shkarina@rucoop.ru

THE TOURISM RESOURCES USAGE AT PHYSICAL TRAINING CLASSES AT HIGH SCHOOL

Yelena Nikolayevna Shkarina
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены возможности развития спортивного и оздоровительного туризма в вузах.

К л ю ч е в ы е с л о в а: туризм, образование, физическое воспитание.

The author analyses the possibility of the sport tourism usage at high school.

K e y w o r d s: tourism, education, physical training.

Большое место в сфере свободного времени студентов занимает спортивно-оздоровительная деятельность. Она позволяет реализовать потребность учащихся в активном действии, направлена на снятие накопленной за учебный процесс усталости, способствует восстановлению интеллектуальных и физических сил, привитие интереса к спорту, физическому развитию, обучение навыкам, необходимым в жизни (плавание, умение ориентироваться на местности, оказание первой медицинской помощи и т. д.).

Туризм как средство физического воспитания характеризуется естественной прикладностью. Он включает разнообразные по форме и содержанию двигательные действия по рациональному преодолению значительных расстояний в малонаселенной местности, выполняемые в естественных условиях коллективными усилиями. Их цель – формирование у человека умений и навыков, необходимых ему в производственной, военной и бытовой деятельности, с одновременным решением воспитательных, образовательных, оздоровительных и спортивных задач [1].

Разнообразие форм туризма, его положительное влияние на организм человека позволяют использовать его как средство физиче-

© Шкарина Е.Н., 2018

ского воспитания. Экскурсии, походы выходного дня, степенные и категорийные походы – один из методов работы. В университетах проводятся физкультурно-массовые и спортивные мероприятия, ежемесячные дни здоровья и спорта, соревнования, так же большое место уделяется туризму. Туристские слеты различного ранга стали традицией.

Трудовое воспитание средствами туризма заключается в формировании умений и навыков самообслуживания и общественно полезной деятельности. Участники туристской группы должны обеспечивать самостоятельную жизнедеятельность на все время маршрута: ориентироваться и преодолевать препятствия, ставить лагерь, готовить пищу, ремонтировать снаряжение, чинить одежду, фотографировать, делать описание маршрута.

Благодаря этому туристы не только усваивают элементарные приемы бытового труда, но и учатся проявлять сознательную дисциплину, организованность, согласованность совместных действий в работе.

Из основных видов туризма самый распространенный – пеший. Его основой является организация самостоятельного туристского похода. Данный вид наиболее доступен, так как в отличие от других для его реализации необходим минимум туристского снаряжения, требуются меньшие, по сравнению с другими материальные средства.

Спортивный туризм это один из видов туризма, в котором участники преодолевают различные труднопроходимые участки пути во время длительного похода. Походы могут быть не обязательно пешие, а, например, конные или водные. Различные трудности в виде ущелий, гор, болот и других природных препятствий насыщают путешествие адреналином и придают ему изюминку [2].

Это многогранная форма активной деятельности, которая заключается в использовании многих видов спортивно оздоровительного отдыха. Две составляющие этого вида туризма – спортивная и оздоровительная – гармонично дополняют друг друга.

Внедрение методов спортивного туризма в реальную социально-культурную практику широких социальных слоев и возрастных групп даст возможность оптимизировать обеспечение условий сохранения физической активности и здорового образа жизни, формирование рекреационной культуры, а также, основ самовоспитания, и самодеятельности личности.

Туризм является составной частью физического воспитания, в которой решаются специальные образовательные задачи и общепедагогические задачи по формированию личности студента, то есть содействует морально-нравственному, трудовому, эстетическому, патриотическому воспитанию поколения, бережному от-

ношения к природе, стремлению к познаванию, активной жизненной позиции.

Спортивные походы развивают кругозор человека, позволяют познакомиться с культурой и бытом народов разных стран, их достопримечательностями и различными уголками природы. В отличие от многих других видов спорта, туризм не предполагает значительных финансовых затрат.

Важное значение в студенческой среде на современном этапе физического воспитания молодежи приобретает развитие самодеятельного физкультурно-спортивного движения.

Спортивный туризм является доступным средством физического совершенствования студентов высшего учебного заведения.

Спортивно-оздоровительный туризм уже длительное время рассматривается как средство физического воспитания студенческой молодежи. Систематические занятия спортивно-оздоровительным туризмом и ориентированием на местности, позволяют воспитывать у студентов эстетически оправданные представления о красоте движений человека, являются фактором формирования эстетики движений и важнейшим средством всестороннего гармоничного развития личности студентов вуза.

Занятия спортивным туризмом, с учетом индивидуальных особенностей каждого выпускника образовательного учреждения, способны обеспечить менее длительную адаптацию к трудовой деятельности, раскрытие творческого потенциала молодого специалиста, способность к самонаблюдению, самоанализу, саморефлексии.

Обязательно уделяется время на специальную подготовку. Специальная подготовка состоит из теоретической части и практических занятий. Именно на практических занятиях студенты овладевают правильным обращением со снаряжением и экипировкой, экстремальной или штатной ситуациях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Колмогорова, И.К.* Условия профессиональной ориентации и адаптации к профессиональной деятельности выпускников вуза гуманитарного профиля // Вестн. спорт. науки. 2012. № 2. С. 57–61.

2. *Роледер, Л.Н.* Особенности занятий спортивным туризмом в вузе // Молодой ученый. 2016. № 5. С. 772–774.

УДК 615.82:796.015.6

МАССАЖ КАК СРЕДСТВО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПОСЛЕ ФИЗИЧЕСКИХ НАГРУЗОК

Елена Николаевна Шкарина
Марина Михайловна Колесникова
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: e.n.shkarina@rucoop.ru, mkolesnikova@rucoop.ru

MASSAGE AS A RECOVERY TOOL AFTER EXERCISE

Yelena Nikolayevna Shkarina
Marina Mikhaylovna Kolesnikova
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена массажу как наиболее эффективному средству восстановления и профилактики спортивного травматизма.

К л ю ч е в ы е с л о в а: массаж, приемы, травма, спортивный травматизм, профилактика.

The article is devoted to massage as the most effective means of recovery and sports injuries prevention.

K e y w o r d s: massage, techniques, trauma, sports injuries, prevention.

Физические нагрузки вызывают усталость, в мышцах накапливаются продукты метаболизма, молочная кислота, которая является главной причиной боли. Успокоить мышцы, расслабиться и вывести из тканей молочную кислоту помогает массаж после тренировки.

Массаж – одно из наиболее доступных и эффективных средств восстановления. Назначение спортивного массажа в основном заключается в подготовке организма к нагрузкам и в скорейшем восстановлении после них.

Массаж направлен на восстановление изначального баланса. Во-первых, массажист сознательно разминает мышечные связки. Они представляют живую ткань, в которую кровь проникает с большим трудом. Тем не менее связки, так же как и мышечные волокна, после упражнения переполняются вредными продуктами катаболизма, в том числе и молочной кислотой. Застой кислоты в них вызывает боли, дискомфортные ощущения, чувство усталости. Массаж способствует усиленному кровотоку в связках и очище-

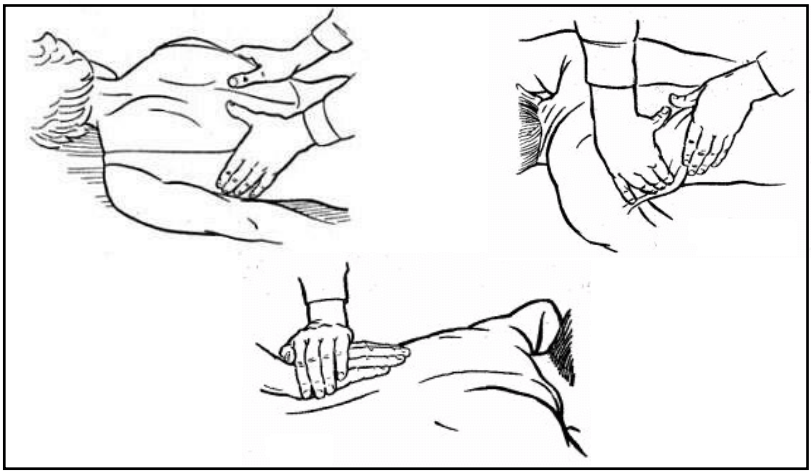
© Шкарина Е.Н., Колесникова М.М., 2018

нию их от белковых токсинов. Во-вторых, активное разминание мышц приводит к оживлению тех мышечных рецепторов, которые недогружены из-за дисбаланса в развитии мышцы. В итоге мозг восстанавливает возможность «общаться» со всей мышцей целиком. Это крайне важно для ее питания и восстановления. В-третьих, массаж вскрывает области травмированных или ущемленных нервных окончаний. Простые случаи повреждения нервов в позвоночном столбе относительно просто выявить с помощью рентгенографического обследования.

Восстановительный массаж для спортсменов быстро приводит в норму спортивную работоспособность и функции организма после тяжелых спортивных нагрузок: снимает утомление мышечной системы и подготавливает мышцы к предстоящей нагрузке.

Длится массаж 40–60 мин. Выполняют поглаживающие и растирающие, разминающие и потряхивающие движения (вибрацию). Включают валяние, выжимание. Из ударных приемов выполняют: поколачивание, рубление, стегание и похлопывание.

Основные приемы, применяемые при восстановительном массаже: поглаживание, растирание, разминание и вибрация (рисунок). Возбуждающие приемы (рубление, поколачивание и др.) не показаны. Если спортсмен сильно утомлен, то восстановительный массаж должен быть щадящим и непродолжительным. На следующий день он может быть более глубоким.



Приемы массажа

Также важным средством борьбы с утомлением, средством восстановления работоспособности является самомассаж. Не всегда в

быту и в спорте можно воспользоваться услугами квалифицированного массажиста. Поэтому каждый спортсмен, освоив основные приемы массажа, может делать его сам себе. Конечно, самомассаж не может заменить работу массажиста. Но польза его в определенных условиях несомненна.

Лимфодренажный массаж стал очень популярен в косметологии и спортивной медицине как один из эффективнейших методов для восстановления после тренировок с высокой нагрузкой и для реабилитации после травм.

Помимо этого в целях оздоровления организма лимфодренажный массаж повсеместно применяется для повышения иммунитета, улучшения психоэмоционального состояния, лечения стрессов, снятия внутреннего напряжения, лечения нарушения лимфотока, устранения избыточной межклеточной жидкости. Лимфодренажный массаж – природный метод замедления процессов старения в организме.

С помощью массажа можно работать с целым рядом как легких, так и тяжелых недугов. Сердечно-сосудистые заболевания, болезни органов дыхания и опорно-двигательного аппарата, заболевания нервной системы и пищеварительного тракта, нарушения обмена веществ, болезни глаз, ушей, горла и носа, кожи, половых органов – все это при правильном использовании соответствующих техник поддается эффективному массажному лечению.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И ЧЛЕНАХ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

КЕВБРИН Борис Федорович – доктор философских наук, профессор, академик РАЕН, ректор Саранского кооперативного института (филиала) РУК

АБДУЛЬМЯНОВА Татьяна Владимировна – кандидат исторических наук, доцент кафедры публичного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

АБЕЛОВА Людмила Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Саранского кооперативного института (филиала) РУК

АЙЗЯТОВ Фярит Ахметович – доктор философских наук, профессор кафедры социально-экономических дисциплин Саранского кооперативного института (филиала) РУК

АКАМОВА Надежда Владимировна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры информационных технологий и математики Саранского кооперативного института (филиала) РУК

АРЗАМАСКИН Вадим Олегович – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

АСАНОВА Ирина Павловна – кандидат филологических наук, доцент кафедры публичного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

БАКАЕВА Жанна Юрьевна – доктор философских наук, профессор кафедры бухгалтерского учета и электронного бизнеса Чувашского государственного университета им. И.Н. Ульянова

БАЛУЕВ Денис Витальевич – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

БЕСПАЛОВА Наталья Сергеевна – магистрант направления подготовки «Финансы и кредит» Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева

БОЯРКИНА Людмила Михайловна – кандидат филологических наук, доцент кафедры лингвистики и перевода Мордовского государственного педагогического института им. М.Е. Евсевьева

БУЛЫЧЕВА Татьяна Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Саранского кооперативного института (филиала) РУК

БУРОВА Юлия Владимировна – кандидат исторических наук, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Средне-Волжского института (филиала) ВГУЮ (РПА Минюста России)

БУШЕВА Антонина Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ВАЛИГУРСКИЙ Дмитрий Иванович – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и торгового дела Российского университета кооперации

ВАСИЛЬЕВА Елена Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ВЕДЯШКИН Вячеслав Александрович – магистрант направления подготовки «Экономика» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ВЕЧКАНОВА Марина Ильинична – кандидат филологических наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ВОЛГИНА Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, декан факультета экономики и управления Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ГВОЗДЕВА Светлана Алексеевна – преподаватель по дисциплинам СПО кафедры менеджмента и торгового дела Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ГОЛЯЕВ Сергей Сергеевич – кандидат педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой информационных технологий и математики Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ГОЛЯЕВА Наталья Владимировна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры информационных технологий и математики Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ГРЕЧКИНА Мария Николаевна – аспирант кафедры социально-экономических дисциплин Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ГРОМОВА Татьяна Николаевна – кандидат философских наук, старший преподаватель кафедры частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ГУДОЖНИКОВА Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ДЕТКИНА Ирина Александровна – магистрант направления подготовки «Финансы и кредит» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЕЛИСЕЕВА Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЕФИМКИНА Мария Дмитриевна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЖАДЯЕВА Марина Александровна – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой публичного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЗАВЬЯЛОВА Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук,

доцент кафедры бухгалтерского учета Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЗАХАРКИНА Регина Александровна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой финансов Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЗОЛИНА Марина Васильевна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЗОЛКИНА Ольга Викторовна – магистр по финансам и кредиту, финансовый управляющий ПАО «Муссон» (г. Севастополь)

ЗОТОВА Анастасия Витальевна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЗОТОВА Елена Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ИГОШКИНА Анна Александровна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева

ИЗВЕКОВ Владимир Васильевич – доктор педагогических наук, профессор, заведующий кафедрой физического воспитания и специальной подготовки Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ИЗВЕКОВ Кирилл Владимирович – кандидат философских наук, доцент кафедры физического воспитания и специальной подготовки Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ИМЯРЕКОВ Сергей Михайлович – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и торгового дела Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КАЛАБКИНА Ирина Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры социально-экономических дисциплин Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КАНДРИНА Елена Владимировна – преподаватель по дисциплинам СПО кафедры частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КАРГИН Юрий Иванович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КАТАЙКИНА Наталья Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КЕЛЕЙНИКОВА Светлана Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и торгового дела Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КЕЧАЙКИНА Елена Михайловна – кандидат исторических наук, доцент кафедры социально-экономических дисциплин Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КЛОЧКОВА Светлана Владимировна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КНЯЗЬКОВА Алина Николаевна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КОЗЛОВА Надежда Николаевна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КОЛЕСНИКОВА Марина Михайловна – преподаватель по дисциплинам СПО кафедры физического воспитания и специальных дисциплин Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КОЛОКОЛОВА Елена Олеговна – кандидат философских наук, доцент кафедры частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КОЛОМИЕЦ Виктория Николаевна – кандидат экономических наук, доцент Мелитопольского института государственного и муниципального управления Классического приватного университета (Украина)

КОПЫЛОВА Елена Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и торгового дела Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КОСОВА Виктория Владимировна – заведующий лабораторией кафедры публичного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КОТЛЯРОВ Сергей Борисович – кандидат исторических наук, доцент кафедры теории и истории государства и права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КУЗНЕЦОВА Елена Геннадьевна – кандидат экономических наук, доцент, проректор по научным и экономическим вопросам Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КУЗЬМИНА Татьяна Тимофеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и торгового дела Российского университета кооперации

КУКУШКИН Олег Викторович – кандидат философских наук, доцент кафедры частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КУКУШКИНА Елена Алексеевна – кандидат филологических наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КУЛАЕВА Юлия Андреевна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

КУРКИН Олег Михайлович – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЛАДАНОВА Юлия Юрьевна – магистрант направления подготовки «Экономика» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЛЕПКИНА Валентина Константиновна – кандидат философских наук, доцент кафедры товароведения и технологии общественного питания Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЛОГУТЁНКОВ Александр Владимирович – преподаватель по дисциплинам СПО кафедры частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЛОХТИНА Лариса Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента и торгового дела Саранского кооперативного института (филиала) РУК

МАЛЯСОВА Мария Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Саранского кооперативного института (филиала) РУК

МАНИН Петр Владимирович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и торгового дела Саранского кооперативного института (филиала) РУК

МАНЬКОВА Ксения Евгеньевна – магистрант направления подготовки «Экономика» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

МАРАБАЕВА Людмила Владимировна – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева

МАРКОВА Анна Александровна – старший преподаватель кафедры финансов Саранского кооперативного института (филиала) РУК

МИНЕЕВА Ирина Николаевна – кандидат исторических наук, доцент кафедры частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

МОИСЕЕВА Елена Николаевна – кандидат философских наук, доцент кафедры частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

МУРАТОВА Ирина Викторовна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры физического воспитания и специальной подготовки Саранского кооперативного института (филиала) РУК

МУСТАЙКИНА Алина Владимировна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

МЯГКОВА Мария Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Саранского кооперативного института (филиала) РУК

НАУМКИНА Екатерина Ивановна – преподаватель по дисциплинам СПО кафедры менеджмента и торгового дела Саранского кооперативного института (филиала) РУК

НЕМЫКИНА Ольга Ивановна – кандидат философских наук, доцент кафедры информационных технологий и математики Саранского кооперативного института (филиала) РУК

НИКИТИН Владислав Германович – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

НИКИШОВА Наталья Валерьевна – кандидат философских наук, преподаватель по дисциплинам СПО кафедры социально-экономических дисциплин Саранского кооперативного института (филиала) РУК

НОВИКОВ Петр Васильевич – кандидат психологических наук, профессор кафедры социально-экономических дисциплин Саранского кооперативного института (филиала) РУК

НОВОКУПЦЕВА Анна Андреевна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ПАНФИЛОВ Михаил Анатольевич – кандидат педагогических наук, заведующий кафедрой частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ОСИПОВА Кристина Эдуардовна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ПЕЧАТКИН Александр Сергеевич – аспирант кафедры социально-

экономических дисциплин Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ПЛЕХАНОВА Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ПОЖАРСКИЙ Константин Сергеевич – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ПРАВОСУДОВ Роман Николаевич – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры информационных технологий и математики Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ПРОКИНА Екатерина Васильевна – преподаватель по дисциплинам СПО кафедры частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ПРОКИНА Маргарита Евгеньевна – учитель истории средней общеобразовательной школы с углубленным изучением отдельных предметов № 32 (г. Саранск)

ПРУЦКОВА Екатерина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ПЯТКИНА Татьяна Юрьевна – старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

РЕКШИНСКАЯ Нина Юрьевна – студентка юридического факультета Саранского кооперативного института (филиала) РУК

РОМАНОВА Ирина Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Саранского кооперативного института (филиала) РУК

САВКИН Николай Степанович – доктор философских наук, профессор кафедры философии Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева

САМОСУДОВА Лилия Вячеславовна – кандидат филологических наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Саранского кооперативного института (филиала) РУК

СВЕШНИКОВА Лариса Николаевна – старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

СЕКАЕВ Алмаз Фаилевич – магистрант направления подготовки «Экономика» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

СОЛДАТКИНА Светлана Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и торгового дела Саранского кооперативного института (филиала) РУК

СОРОКИНА Ирина Юрьевна – магистрант направления подготовки «Финансы и кредит» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ТАРАКАНОВА Наталья Геннадьевна – кандидат исторических наук, доцент, заведующий кафедрой теории и истории государства и права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ТАРАСОВ Александр Александрович – кандидат исторических наук,

профессор кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ТИНГАЕВ Владимир Кириллович – кандидат экономических наук, доцент кафедры социально-экономических дисциплин Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ТКАЧУК Оксана Вячеславовна – кандидат юридических наук, доцент кафедры частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ТУРСУНОВ Бобир Ортикмирзаевич (Tursunov Bobir Ortikmirzayevich) – докторант Ташкентского государственного экономического университета (Узбекистан)

УЧАЙКИНА Наталья Юрьевна – преподаватель по дисциплинам СПО кафедры частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЧЕРНИЛИНА Зоя Петровна – магистрант направления подготовки «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЧЕРНЯВСКАЯ Ольга Викторовна – магистрант направления подготовки «Экономика» Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЧЕТАЙКИНА Юлия Вячеславовна – кандидат экономических наук, декан факультета среднего профессионального образования Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЧИРАНОВА Татьяна Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и торгового дела Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЧИЧЕРОВ Евгений Александрович – кандидат философских наук, доцент кафедры теории и истории государства и права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ШИЛКИНА Татьяна Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ШКАРИНА Елена Николаевна – преподаватель по дисциплинам СПО кафедры физического воспитания и специальных дисциплин Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЮРКИН Алексей Николаевич – преподаватель по дисциплинам СПО кафедры социально-экономических дисциплин Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЯМАШКИНА Марина Вячеславовна – кандидат культурологии, доцент кафедры частного права Саранского кооперативного института (филиала) РУК

ЯМБУШЕВ Фаиль Шамильевич – кандидат юридических наук, доцент, декан юридического факультета Саранского кооперативного института (филиала) РУК

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 3

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИЛОСОФСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Кевбрин Б.Ф., Печаткин А.С. Философское знание в процессе формирования экологических установок личности 4
Коломиец В.Н. Многоуровневое формирование человеческого капитала в социально-экономическом развитии общества 10
Айзятов Ф.А., Бакаева Ж.Ю. Философские основания природы ценностных отношений личности информационного социума 16
Айзятов Ф.А., Савкин Н.С. Проблема управления социальными отношениями в современном обществе 19
Бурова Ю.В. Механизмы обеспечения безопасной среды как основы функционирования социума 23
Гречкина М.Н. Проблема информационной свободы: реальность и виртуальность.....26
Лепкина В.К. К вопросу социокультурной компетенции в рекламе 29
Немыкина О.И. Проблемы информационной безопасности современного общества 32
Никишова Н.В. Феномен массового сознания в информационном обществе 36
Тингаев В.К. Проблемы оценки ценности человека на основе теорий социально-экономического развития 41
Юркин А.Н. Коллективные верования в массовом сознании.....45

РЕФОРМЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ И ПРАКТИКА ОБУЧЕНИЯ ГУМАНИТАРНЫМ ДИСЦИПЛИНАМ

Вечканова М.И. Эстетическая концепция Дж.К. Оутс 49
Новиков П.В. Проблема профессионального развития студентов вуза.....52
Самосудова Л.В., Кукушкина Е.А. Обучение иностранному языку школьников посредством системы дополнительного образования.....56
Самосудова Л.В., Кукушкина Е.А. Платформы для интерактивного онлайн-обучения иностранным языкам 59

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Абелова Л.А. Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО «Вторчермет» 62
Беспалова Н.С. Организация финансовой работы на предприятии в современных условиях 65
Бушева А.Ю., Елисеева О.В. Исследование действующего механизма упрощенного налогообложения ООО «Центр отчетности» 68
Васильева Е.А., Гудожникова Е.В. Основные модели бухгалтерского учета в разных странах мира 76
Завьялова Т.В., Булычева Т.В. Методика анализа показателей деловой активности активов и капитала 79
Золкина О.В. Совершенствование политики управления доходами банка в инновационной экономике 86
Зотова Е.В. Проблемы организации финансового контроля в Республике Мордовия 96
Зотова Е.В., Деткина И.А. Классификация основных видов капитала и источников его финансирования 100
Каргин Ю.И. Механизм налогообложения земли с учетом кадастровой оценки земельных участков 105
Катайкина Н.Н. Планирование денежных потоков ПАО «Электровыпрямитель» 108
Катайкина Н.Н. Работа Центрального банка РФ по разработке новых элементов защиты денежных знаков от подделки 113
Кузнецова Е.Г., Косова В.В. Порядок и особенности формирования страховых фондов 117
Маркова А.А. Комплексная оценка финансовой устойчивости на основе показателей деловой активности предприятия 120
Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Перспективы развития ипотечного кредитования в России 124
Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Совершенствование кредитования предприятий реального сектора экономики 128
Шилкина Т.Е. Исследование рынка добровольного автострахования Республики Мордовия 132
Шилкина Т.Е. Механизм заключения добровольного договора автострахования (каско) и пути его совершенствования 138
Шилкина Т.Е., Ладанова Ю.Ю. Характеристика агентского канала страховой компании. 149
Tursunov B.O. The World Experience of the Investment Funds Development and the Prospects of their Development in Uzbekistan 152

ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Акамова Н.В. Формирование математических понятий у студентов среднего профессионального образования с использованием математических пакетов 156
Голяев С.С. Использование современных мобильных технологий в бизнесе ... 161
Голяева Н.В. Требования рынка труда к выпускникам вузов в условиях развития инновационной экономики 163
Копылова Е.В., Никитин В.Г. Программные продукты автоматизации процесса управления закупками как инструменты его совершенствования 165

Правосудов Р.Н. Разработка учебного плана как основная проблема информационных систем вуза на платформе «1С:Предприятие» 169

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Валигурский Д.И., Кузьмина Т.Т. Современные проблемы кооперации и пути их решения 174
Имяреков С.М., Каргин Ю.И., Чернявская О.В. Развитие предприятий агропромышленного комплекса Республики Мордовия 182
Калабкина И.М. Проблемы инвестиционной привлекательности туристической отрасли Республики Мордовия 187
Манькова К.Е., Волгина И.В. Оценка хозяйственно-финансовой деятельности Ульяновского облпотребсоюза 190
Наумкина Е.И. Кадровый потенциал инновационного развития региона 193
Плеханова Е.А., Волгина И.В. Направления развития человеческого потенциала Мордовпотребсоюза как фактора его экономического роста 196
Пруцкова Е.В. Прогнозирование инвестиционной активности малых предприятий Республики Мордовии 200
Тарасов А.А., Прокина М.Е. Промышленность поселка Ромоданово Республики Мордовия в 50–70-е гг. XX в. 207

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Арзамаскин В.О. Стратегические технологии управления конкурентоспособностью предприятия 212
Ведяшкин В.А. Механизм формирования организационной культуры компании 215
Гвоздева С.А. Интернет-маркетинг: основные характеристики и преимущества 217
Гудожникова Е.В., Князькова А.Н. Повышение конкурентоспособности на основе маркетинговых исследований 220
Гудожникова Е.В., Чернилина З.П. Пути оптимизации издержек обращения предприятия 223
Игошкина А.А. Инновационная стратегия компании: процесс разработки и факторы ее успешности 226
Имяреков С.М., Балуев Д.В. Управление финансовой деятельностью коммерческой организации 229
Имяреков С.М., Золина М.В. Управление кредитными рисками коммерческого банка 235
Келейникова С.В. Основные подходы и концепции стратегического менеджмента 239
Келейникова С.В., Зотова А.В. Разработка маркетинговой стратегии организации 242
Ефимкина М.Д. Бизнес-процессы в страховании 245
Ефимкина М.Д. Управление бизнес-процессами 248
Клочкова С.В. Совершенствование организационно-функциональной структуры управления экспортным потенциалом 250

Козлова Н.Н. Механизм управления затратами в коммерческой организации ... 256
Козлова Н.Н. Организация управления затратами на предприятии ... 260
Копылова Е.В., Никитин В.Г. Организация и процесс управления закупками в коммерческой организации ... 264
Ладанова Ю.Ю. Организация сетевой модели бизнеса и ее развитие ... 267
Лохтина Л.М., Мустайкина А.В. Влияние гендерных особенностей на мотивацию персонала ... 270
Лохтина Л.М., Мустайкина А.В. Проблемы мотивации молодых специалистов ... 274
Малясова М.М. Подходы к пониманию сущности организационной культуры предприятия ... 278
Манин П.В. Рекомендации по формированию программы инновационного развития промышленного предприятия ... 282
Марабаева Л.В. Содержание и мотивационные условия эффективного управления формированием команд на предприятии ... 286
Осипова К.Э. Обучение сотрудников организации: сущность и виды ... 292
Пожарский К.С. Маркетинговые методы и инструменты коммерциализации высокотехнологичных проектов ... 294
Пожарский К.С. Понятие и содержание процесса коммерциализации высокотехнологичных проектов ... 298
Пожарский К.С. Управление коммерциализацией высокотехнологичных проектов на основе маркетинговых инструментов ... 303
Романова И.В., Куркин О.М. Эффективность деятельности предприятия: ее виды и основные признаки классификации ... 308
Романова И.В., Секаев А.Ф. Финансовая устойчивость как фактор развития предприятия в условиях экономического кризиса ... 312
Солдаткина С.М. Тайм-менеджмент в системе управления организации ... 315
Солдаткина С.М., Новокупцева А.А. Взаимосвязь стратегического анализа и процессов разработки стратегии маркетинга на предприятии ... 319
Четайкина Ю.В. Роль государственных инвестиций в стратегическом развитии предприятия ... 324
Чиранова Т.И., Кулаева Ю.А. Роль стратегии управления персоналом в кадровой политике организации ... 327

РОССИЙСКОЕ ГОСУДАРСТВО И ПРАВО: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И АЛЬТЕРНАТИВЫ РАЗВИТИЯ

Кечайкина Е.М., Бояркина Л.М. Особенности правового режима налоговой тайны: теория и практика ... 331
Кечайкина Е.М., Сорокина И.Ю. Правовой режим доступа к сведениям, составляющим налоговую тайну: теория и практика ... 336
Котляров С.Б. Юридические свойства правоприменения как особой формы реализации права ... 341
Кукушкин О.В., Котляров С.Б. Проблемы развития прав и свобод личности в современной Российской Федерации ... 344
Пяткина Т.Ю. Роль избирательных комиссий в организации и проведении выборов ... 347
Свешникова Л.Н., Рекишинская Н.Ю. Политические партии как субъекты избирательного процесса (на примере Республики Мордовия) ... 351
Чичеров Е.А. Особенности ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления ... 353
Ямбушев Ф.Ш., Тараканова Н.Г. Атрибуты правового государства ... 357

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЧАСТНОГО ПРАВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Громова Т.Н., Ткачук О.В. Защита прав нетрудоспособных иждивенцев наследодателя....361
Кандрина Е.В., Прокина Е.В. Особенности выселения лиц, проживающих в жилом помещении по договору социального найма....365
Колоколова Е.О. Права супругов на жилое помещение в кооперативе....370
Минеева И.Н. Вид на жительство: понятие, сущность, условия предоставления в странах Европы....374
Моисеева Е.Н. Анализ государственных программ и мероприятий по социально-правовой охране материнства и детства....379
Панфилов М.А., Ямашкина М.В. Практика рассмотрения районными судами Республики Мордовия дел, связанных с назначением пенсии....383
Ткачук О.В., Громова Т.Н. Договор безвозмездного пользования автомобилем для физических и юридических лиц....386
Учайкина Н.Ю. Медиация как правовой институт в современной России....390

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УГОЛОВНОГО И УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Абдульмянова Т.В. Состояние опьянения как признак состава преступления, предусмотренный ст. 264 и 264.1 УК РФ....396
Абдульмянова Т.В. Толкование и вопросы правовой регламентации субъекта преступления, предусмотренного ст. 106 УК РФ....402
Асанова И.П. Проблемные вопросы исполнения принудительных работ....407
Жадяева М.А. Исследование данных о личности подсудимого в суде с участием присяжных заседателей....410
Логутёнков А.В., Свешникова Л.Н. Особенности подготовки заявлений прокурора в арбитражный суд о привлечении к административной ответственности субъектов предпринимательской деятельности....414

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ, СПОРТИВНОЙ ТРЕНИРОВКИ, ТУРИЗМА И ОЗДОРОВЛЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Извеков В.В. Регулирование состояния студентов средствами физической культуры....417
Извеков К.В. Легкая атлетика как средство социализации и самореализации....420
Колесникова М.М. Важность питания спортсмена....423
Муратова И.В. Фитнес-индустрия в России: тенденции и способы продвижения....426
Муратова И.В., Извеков К.В. Физическое состояние как компонент профессиональной готовности студентов вузов....430
Шкарина Е.Н. Использование элементов туризма на занятиях физической культурой в вузе....434
Шкарина Е.Н., Колесникова М.М. Массаж как средство восстановления после физических нагрузок....437

Сведения об авторах и членах редколегии....440

Научное издание

«НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА»

Материалы II Международной научно-практической конференции (Саранск, 11–12 апреля 2018 г.)

Публикуется в авторской редакции

Ответственный за выпуск *М.М. Маркова*
Редакторы переводов *М.И. Вечканова, Л.В. Самосудова*
Компьютерная верстка *Л.Н. Чебаковой*

Подписано в печать 22.08.18. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 26,27. Тираж 500 экз. Заказ 181211.

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
Саранский кооперативный институт (филиал).
430027, г. Саранск, ул. Транспортная, 17.

Отпечатано с оригинал-макета заказчика
в типографии ООО «Принт-Издат».
430011, г. Саранск, ул. Васенко, 17.